

SOCIOLOGIA DA EMPRESA BRASILEIRA

JOSÉ ARTHUR RIOS

Ao tratar do tema da empresa e de suas transformações dois caminhos se oferecem, de imediato, ao estudioso: partir dos tipos jurídicos para a realidade social, ou, ao inverso, começar por uma tipologia do real para estabelecer a problemática jurídica. Trilharemos este último, que nos parece a via própria do sociólogo, seu método característico e autêntico.

A empresa atravessou no país longo período de hibernação paternalista, caracterizada pelas formas de organização do capitalismo comercial, dominado pelos monopólios do Estado ou pela associação entre o Estado e particulares, cabendo, de toda forma ao primeiro o impulso inicial e o suprimento de cabedais. Essa fase mercantilista que deixou profundas marcas em nossa formação empresarial, não desapareceu inteiramente. Podemos até dizer que convive ainda com formas modernas de organização de empresa e deixou resíduos, sobretudo, na mentalidade dos empresários.

É de lamentar que não tenhamos em nossa bibliografia, a não ser nas entrelinhas e achegas das histórias econômicas uma história cabal da empresa no Brasil que, até certo momento, por força dos laços coloniais, acompanhou e paralelizou a sua história em Portugal. A partir do Império, a partir, sobretudo da figura de MAUÁ, e do processo de inserção do Brasil na expansão do capitalismo, desdobram-se e enriquecem-se os tipos de empresa e aumenta o âmbito da empresa privada. Foi MAUÁ, cuja importância nunca será demais acentuar, quem introduziu no Brasil, entre outras iniciativas, a sociedade por ações.

Apesar, no entanto, de sua larga visão e da generosidade de suas vistas, a expansão numérica dos estabelecimentos industriais foi muito lenta. A tal ponto que, referindo-se especificamente às empresas industriais, um estudioso afirmava em 1935: "Podemos considerar a indústria brasileira como o resultado de uma expansão de quinze anos (1905-1919)" (Normano, *Brazil*, pág. 100). Até 1889, só havia no país 139 empresas industriais; de 1890 a 1914 foram fundadas 632; e de 1915 a 1919, 771 ao todo 1.542. O

Censo de 1920 acusava 13.336 (Normano, *ib.*, pág. 105). Em 1970, eram 1.139.887 (até 100 pessoas ocupadas) e 5.284 (com mais de 100), ao todo 1.145.211. Em 1975 esse total subiu para 1.316.060 (Censo Preliminar do Brasil, 1980).

Nessa primeira fase, a expansão empresarial e a própria organização empresarial seguiam modelos ingleses. A partir de 1930 passou a sofrer, como todo o país, a influência de modelos americanos, sobretudo a partir da II Guerra Mundial, — o que explica a adoção de formas de contrato e associação até bem pouco tempo desconhecidas ou pouco praticadas na Europa.

De qualquer forma, o desdobramento dos tipos de empresa no país acompanha um longo processo, nem sempre contínuo, de expansão capitalista e de geração de empresários. Resultam estes, antes de mais, de um clima empresarial, constituído de uma tradição familiar, hábitos de poupança, gosto de inovação, sentido de organização, uma visão do futuro — todas características de uma classe média emergente e, a partir de certo momento, dominante. Não se pode dissociar, no Brasil, a formação de empresários dessa eclosão da classe média, sobretudo urbana, — já que o latifúndio mercantilista a expulsara do campo até data relativamente recente.

Não há dúvida que o crescimento empresarial acompanha a expansão dessa classe média que, em 1950, abrangeria 4 milhões e meio de pessoas e em 1970, 10 milhões, ou seja 35% da população. A explosão empresarial brasileira ocorre depois de 1964. As aspirações consumistas dessa classe média urbana, que luta por um lugar ao sol e por um papel político definido, é que estimulam e consolidam a expansão do mundo empresarial. A empresa privada, ao lado das estatais e das multinacionais, passa a ser um elemento de desenvolvimento social e um dos seus indicadores, disputando espaço ao Estado e constituindo fator de expansão do nosso mercado interno.

Para avaliar a importância dessa transformação, é preciso analisar as funções que a empresa privada vem desempenhando — no Brasil, ou em qualquer parte. Além da geração e acúmulo de capital e da combinação dos fatores de produção, cabe-lhe o importante papel de formação, qualificação e promoção de mão-de-obra; a formação e qualificação de gerentes e a absorção da mão-de-obra ociosa ou marginal pela contínua geração de empregos.

Essas funções, não as desempenham todas as empresas por igual nem, a todo momento, com a mesma intensidade. Fatores externos podem pesar sobre sua estrutura, acelerando ou paralisando uma ou outra dessas funções. A situação geral da conjun-

tura elevando, por exemplo, as taxas de juros — como está ocorrendo no presente momento — a intervenção do Estado e a presença de empresas estatais no mercado, a facilidade maior ou menor de crédito ou as correções salariais, podem distorcer de tal forma o clima empresarial que tornem proibitiva a expansão das empresas e, portanto, o desempenho de suas funções.

É importante, no entanto, definir os tipos sociológicos de empresas que não se confundem com os tipos jurídicos ou econômicos. A primeira tentativa de classificação buscou critérios estatísticos. Dividiram-se as empresas, para fins de recenseamento, em pequenas, médias e grandes segundo o número de pessoas ocupadas na empresa. Considerou-se pequena empresa aquela que empregava menos de 100 pessoas, média empresa, entre 100 a 499 pessoas ocupadas e grande empresa a partir de 500 pessoas.

Em 1970 no Brasil havia 1.139.887 empresas pequenas, sendo 160.293 industriais, 628.037 comerciais e 351.557 de serviço. Em 1975 passaram a 1.306.783 (179.854 industriais, 687.621 comerciais e 439.308 de serviço) representando um aumento de 15%.

O sociólogo opta por um critério mais qualificativo, de estrutura interna, de relacionamentos sociais e de escala. De fato, a pequena empresa agrícola, comercial ou industrial é qualitativamente diversa daquela em que seus relacionamentos próximos, às vezes íntimos, destituídos de hierarquia, são substituídos por uma especialização de papéis sociais, por uma hierarquia mais ou menos rígida e por um distanciamento dos atores que se dividem em decisores e não-decisores. Entre a grande empresa de tradição familiar e a que se constitui por uma sociedade de acionistas, desconhecidos uns dos outros, vai enorme distância, como da grande empresa privada à estatal.

Se pudéssemos estabelecer uma pirâmide empresarial, forma gráfica de visualizar essa tipologia de empresas, veríamos que seria constituída de camadas de extensão diversa. A base seria formada pelas microempresas, nome que os técnicos costumam dar à empresa artesanal, onde o empresário assume, conforme a ocasião, o papel de gerente, técnico e operário, verdadeiro faz-tudo, que se multiplica nas mais diversas funções conforme a ocasião e a necessidade. Nesse sentido, há grande diferença entre a empresa artesanal tradicional, encontrada nas cidades e sertões do Brasil, e a empresa artesanal moderna. Na primeira, há uma hierarquia tradicional entre mestres e aprendizes, resíduo de uma herança medieval e corporativa trazida ao Brasil, com a colonização portuguesa, pelo ensino e exemplo dos Jesuítas. Na segunda, o empresário, mercê de uma técnica que inventou, adquiriu ou comprou de produção industrial ou artística, funda a pe-

quena empresa com a qual praticamente se identifica. Em ambas o papel da família é importante, confundindo-se organização empresarial e grupo familiar. É difícil estabelecer seu número porque muitas delas se perdem nas sombras do que hoje se chama a "economia invisível". Usando critérios diferentes para cada setor da economia, ALDO SANTORO calculou em 1.060.442 o total de micro-empresas em 1975. (Legenda, ano 5, n.º 36, 1982, págs. 33 e segs.)

Num segundo escalão, situam-se ainda pequenas empresas que mantêm as características familiares e quase unipessoais da primeira, mas reforçam-na com certa estrutura contábil, patente ou rótulo comercial, inserindo-se, dessa forma, de modo mais profundo, no mercado. É enorme a importância dessas empresas, cujas características sociológicas se mantêm apesar de variar o número de participantes, tanto na agricultura, como no comércio e na indústria. Comportam grande diversificação conforme o tamanho e a forma do contrato social. E constituem muitas vezes o ponto de partida para grandes empresas, como é o caso da Metalúrgica Heberle no Rio Grande do Sul. Muitas, no entanto, conservam-se "pequenas", mantendo suas características através de gerações. MARCEL DOMINGOS SOLIMEO, estimou as PMEs em 6.905 e as Grandes em 284 (dados de 1975 *in* Mundo Econômico, 1975, págs. 47 e segs.).

A pequena e à média, que se distinguem pela escala e pela complicação dos relacionamentos internos, contrapõe-se a grande empresa, tanto nacional como estrangeira ou multinacional. Acentua-se nela a diferenciação de papéis, o impessoalismo nos relacionamentos e o peso dos equipamentos, tanto do ponto de vista físico como dos investimentos, a especialização de funções, o vulto dos interesses. Nessas empresas a formação do laço contratual mascara complexos e às vezes conflitantes relacionamentos com grupos econômicos e uma relação ambígua com o Estado do qual dependem pela própria escala de suas operações que as favorece com subsídios, incentivos, proteções, mas que as onera através de impostos diretos ou pelo imposto invisível da inflação e que as estrangula com mão de ferro através do tabelamento de preços ou da correção salarial. É desse relacionamento que surgem as novas modalidades de delito econômico, de que nos falou, neste simpósio, CAIO MARIO DA SILVA PEREIRA. A escala das operações pode por si mesmo vulnerar profundamente o bem comum pela destruição dos recursos naturais, a poluição do meio ambiente, a concorrência sem quartel — o que valeu a esse tipo de expansão o qualificativo de "capitalismo selvagem", de fácil e abusada generalização.

Nesse conglomerado, onde as diversificações se fazem pela escala e pelas fusões, delineiam-se grupos distintos, de *status*

muito diverso, a grande empresa privada, de grupos familiares ou consórcios de capitais, a estatal e a transnacional. A estatal acrescenta aos traços acima reunidos uma extrema burocratização, a dependência maior das mudanças políticas e a tendência para um empreguismo acelerado e os orçamentos deficitários. Criadas teoricamente pela necessidade de proteger certos setores da economia considerados essenciais ao país, passam a constituir-se em núcleos de clientelismo e empreguismo que desmentem os propósitos de progresso tecnológico e produtividade que inspiraram sua criação. O número das estatais vem aumentando no Brasil: de 573 (1976), 582 (1977), 607 (1978) passaram a 654 em 1979, um incremento de 14% a partir de 1976 (*Visão*, 1980). O Brasil empreende hoje um processo ainda tímido de desestatização, tentando devolver à iniciativa privada, através de leilões, algumas empresas que vinham onerando o orçamento público sem a contrapartida da produtividade.

Deixamos para o fim dessas considerações, a transnacional pela importância de que se reveste no mundo moderno e pelas polêmicas que vem suscitando. Há quem diga que a Companhia de Jesus teria sido seu modelo e primeiro exemplo. As Companhias de Comércio, a nosso parecer mais apropriadamente no século XVII e XVIII, teriam configurado sua primeira manifestação, assumindo, desde logo, suas características mais marcantes: consórcio de capitais, de origens diversas, recrutamento multinacional de pessoal, monopólio de fato de certos bens ou produtos e até conflito com os Estados nacionais.

Contestadas ou não, as transnacionais tornaram-se o fenômeno do século. Expandiram-se como uma necessidade da economia internacional com a qual acabaram por se identificar. Cresceram a tal ponto que passaram a fazer sombra a Estados nacionais. No Brasil, embora seu aparecimento date da II Guerra Mundial, sua expansão identifica-se com a era pós 1964, assim como a variedade e complexidade de contratos a que deram lugar. Ora comparadas a um câncer, ora a uma beneficência, um juízo despreconcebido não pode deixar de reconhecer no seu aparecimento um fato econômico do nosso tempo, correspondendo a uma fase do capitalismo internacional e que deve ser encarado sem alarmas ou subseriências.

Assim o entenderam as Organizações Internacionais que, há muito, vêm estudando o fenômeno e analisando procedimentos destinados a acautelar os países de economia fraca contra as distorções de um consórcio desigual, o uso predatório dos recursos naturais, a exploração da mão-de-obra, a corrupção das estruturas administrativas, os monopólios de fato ou de direito. Esses fatos,

de indiscutível realidade, resultam muitas vezes de um vazio institucional ou do desaparecimento de governos que não dispõem de recursos técnicos ou de informações suficientes para contrapor a manobras insidiosas ou brutais de empresas sem escrúpulos.

É curioso assinalar que a formação de multinacionais não é privilégio dos países na vanguarda econômica. Estudos recentes vêm revelando que países do Terceiro Mundo vêm se valendo delas para expandir sua indústria ou seu comércio. Em estatísticas recentes, o Brasil figura em 2.º lugar, logo depois de Hong Kong, na lista desses países. O investimento de suas empresas no exterior chegaria a um bilhão de dólares. Essas multinacionais brasileiras estendem hoje suas atividades não só a países vizinhos, mas até à África e ao Oriente, como o Banco do Brasil, a Petrobrás, Itaipu, a Mendes Júnior, etc. Têm todas elas o apoio do Governo brasileiro, ainda que não sejam todas propriamente estatais, como é o caso da Mendes Júnior. Por outro lado, enquanto em muitos países, a penetração das transnacionais trouxe sérios problemas para a preservação do patrimônio cultural e até da identidade cultural — como vem sendo insistentemente denunciado pela UNESCO — no caso do Brasil, o consórcio quase obrigatório dessas empresas com fundações de caráter particular ou público leva a projetos de valor oposto, de divulgação, valorização, preservação e ampliação da cultura.

Parece que o problema deve ser considerado dentro de fatores condicionantes que têm muito a ver com a escala das economias, a maturidade da cultura e, principalmente, a existência de uma elite consciente dos propósitos e das tradições da Nação.

Cada um desses tipos de empresa comporta um relacionamento diverso com as finalidades do bem comum. No caso das micro e das pequenas, o papel do Estado deve ser o de garantir-lhes o acesso ao mercado, a assistência técnica e ao crédito evitando que sejam trituradas na competição com as grandes empresas. Nesse terreno ainda há muito que ser feito, sobretudo na área das associações e cooperativas, instrumento indispensável para a defesa de seus interesses. Não se trata de repetir SCHUMACHER quando afirmou no título de sua obra de repercussão mundial, que “o negócio é ser pequeno” — mas de salientar, numa época de crise e recessão que a pequena empresa, apoiada numa estrutura familiar indestrutível, resiste às depressões, abre oportunidades ao emprego e constitui importante campo de treinamento e formação de mão-de-obra.

Em se tratando das grandes empresas o importante é criar ou fortalecer instituições de apoio ao trabalho e ao consumidor que defendam essas categorias da espoliação que resulta de um con-

sórcio, comum nos Estados de raiz mercantilista, entre o grande empresariado e um Estado que por vezes se contrapõe, por sua origem ou ideologia, à própria sociedade civil.

Dois fatos da maior importância presidem em nosso tempo, aos destinos das empresas privadas. De um lado, a crise do Estado liberal, cuja ideologia persiste chocando-se, cada vez mais com uma realidade muito diversa; e a cristalização de uma nova ordem econômica internacional na qual ainda não se acomodam as economias nacionais. Por toda parte, nota-se uma rebeldia latente ou manifesta contra a economia de mercado que alguns autores teimam em identificar com uma estratégia demasiado ampla — o capitalismo — o que não contribui para a clareza da análise. O que se parece notar é a tendência irreversível para a eliminação dos resíduos colonialistas e do mercantilismo liberal, superando as polarizações entre fortes e fracos, desenvolvidos e subdesenvolvidos, Norte e Sul. A monetarização das relações internacionais, por outro lado, parece conduzir a impasses evidentes no fenômeno generalizado do endividamento, levando muitos autores a questionarem a supremacia do padrão-ouro, do dólar, a intervenção do FMI nas economias nacionais, etc. Estas, por sua vez, revelam uma vulnerabilidade cada vez maior à inflação externa ou interna que geram efeitos sociais catastróficos, como certas concentrações anômalas de riqueza e de miséria e um consumismo desapoderado.

A sociedade plural, onde a empresa reivindica seus direitos de participação como grupo social legítimo, ao lado do Estado não se fará sem a eliminação — gradual ou revolucionária conforme a história e a índole dos países-hóspedes — das estruturas monolíticas de domínio brutal de um tipo de organização econômica sobre outros, num sentido vertical e totalitário.

O problema dessa nova ordem econômica internacional, não se reduz simplesmente a relações de mercado, aferidas por determinada moeda, mas é um problema institucional e confunde-se com a formação de uma Nova Ordem Jurídica.

O fenômeno das transnacionais é apenas um caso nessas grandes mutações. Até então a Nova Ordem Jurídica se manifestava por mecanismos de sanção e penalização, geradores de burocracias e proteladores de conflitos. A preocupação atual, que se manifesta nos simpósios internacionais é substituir gradativamente esse sistema por outro que dispense ou limite a intervenção de um Poder Judiciário internacional, através das cortes e tribunais de arbitragem, mas pela força de uma sanção moral que se exerceria através das Organizações internacionais.

O primeiro passo já foi dado e consiste num registro obrigatório de empresas que pretendam atingir a escala transnacional.

O primeiro embrião desse cadastro já existe na sede da ONU em New York e é o Centro de Estudos das Transnacionais, ao qual já se podem dirigir os Governos interessados em verificar a idoneidade dos grupos empresariais com os quais pretendem manter entendimentos ou concluir negócios.

Isto porém, não basta, porque o problema essencial é o fortalecimento dos governos na negociação dos contratos. Primeiro pela difusão das técnicas de negociação e arbitragem; depois pela abertura de espaços ou foros de decisão e arbitragem longe do campo de forças da transnacional e do Estado a cuja sombra possam se acolher; finalmente a intervenção obrigatória nos contratos de um *tertius* ou terceira testemunha institucional que certifique e valide as cláusulas contratuais perante a organização internacional, ou seja, seu delegado.

Longe, portanto, estamos em tudo isso da "selva selvagem" do liberalismo ou da prepotência dos Estados que se defrontam apenas em termos de poder ou de força nua. Essas medidas, de caráter aparentemente e desconsoladamente pragmático refletem, no entanto, a vontade consciente de construção de um bem comum internacional e alcançarão sua plenitude no dia em que se substanciarem num código de ética internacional, já em esboço, e este vier a alcançar a sanção e a adesão da comunidade internacional.

Fontes:

- FIBGE — *Sinopse Preliminar do Censo Demográfico*. Brasil. Rio de Janeiro, 1981.
- JOSÉ ARTHUR RIOS *et al.* — *Perfil do Empresário Industrial Brasileiro*. IDEG, Rio de Janeiro, 1978.
- J. F. NORMANO — *Brazil. A Study of Economic Types*. "The University of North Caroline Press. Chapel Hill", 1935.
- JOSÉ ARTHUR RIOS — *Artesanato e Desenvolvimento: o caso cearense*. Serviço Social da Indústria (SESI). Rio de Janeiro, s/d.
- MARCEL DOMINGO SOLIMEO — "O lugar das pequenas e médias empresas, hoje", in *Mundo Econômico Político & Social*, ano IV, n.º 3. São Paulo, 1979.
- ALDO SANTORO — "A microempresa na estrutura da economia", in *Legenda*, ano 5, n.º 36. São Paulo, 1982.
- Visão — Quem é quem na economia brasileira. Rio de Janeiro, 29 de agosto de 1980.
- JOSÉ ARTHUR RIOS — "Para uma política social da empresa", in *Carta Mensal*. Ano XXVI, n.º 309. Rio de Janeiro, 1980.
- JOSÉ ARTHUR RIOS — Notas para uma sociologia de empresa. IEL. Rio de Janeiro, 1981 (inédito).