

REVISITANDO A LITERATURA SOBRE O EMPRESARIADO INDUSTRIAL BRASILEIRO: dilemas e controvérsias

Agnaldo Sousa Barbosa*

Ao longo das últimas cinco décadas, diferentes tradições interpretativas se ocuparam da tarefa de buscar explicar a gênese do empresariado industrial brasileiro e analisar seu padrão de conduta do ponto de vista do empreendimento econômico e, por outro lado, diante das principais questões políticas do país. Não obstante ser esse um tema pulsante, tendo em vista a centralidade do papel a ser desempenhado por esse ator social na urdidura dos fios e tramas do processo de modernização capitalista do país no século XX, seu estudo não é objeto de uma produção profícua, ao contrário do que acontece, por exemplo, com as investigações sobre a classe operária. Este trabalho realiza um breve balanço do que julgamos constituir as mais expressivas dentre as variáveis possíveis na interpretação da experiência de classe do empresariado industrial, reivindicando a complexidade inerente ao tema em contraponto à generalização simplificadora recorrente na maioria dos trabalhos sobre o assunto.

PALAVRAS-CHAVE: Empresariado industrial. Classe Social. Comportamento Empresarial. Industrialização Brasileira.

Pensar o empresariado industrial brasileiro não é tarefa fácil. O primeiro desafio a ser enfrentado é o reduzido volume de estudos sobre o assunto. É evidente a *preferência* das Ciências Sociais do país pelo conhecimento da experiência de classe dos “oprimidos” – a classe operária – em comparação com a compreensão da história dos “dominantes”. Por outro lado, durante muito tempo, insistiu-se muito mais na discussão sobre o que essa classe social *não era*, em uma perspectiva orientada pela experiência das nações de capitalismo avançado, do que se procurou refletir acerca do real significado de seu comportamento em face de suas possibilidades concretas de atuação – ou seja, levando em consideração sua condição periférica.

Deste modo, dos anos 1940 até fins dos anos 1970, prevaleceu uma visão essencialmente negativa do empresariado industrial, resultado de análises

que tiveram, na história de suas congêneres europeia e norte-americana, o paradigma de configuração da classe. Por um longo período, foi hegemônica, na literatura acadêmica, a ideia de que, entre nós, as principais características dessa classe teriam sido o pouco vigor empreendedor, a mentalidade pré-capitalista (com destaque para o seu arraigado patrimonialismo), a deficiência organizativa, a imaturidade ideológica e a fragilidade/passividade política – elementos esses facilmente associados à origem social “aristocrata” de industriais advindos da classe dos latifundiários. Tais fatores são recorrentemente apontados como responsáveis pelo fato de o empresariado industrial não ter alcançado o *status* de força hegemônica na sociedade brasileira e conquistado, conseqüentemente, o poder político.

Neste trabalho realizamos um breve balanço das principais correntes interpretativas que buscaram compreender e explicar a formação social, o pensamento e a atuação econômico-política do empresariado industrial brasileiro. A intenção, aqui, foi elaborar um painel do que entendemos ser as principais abordagens que tiveram lugar nas Ciências Sociais do país da década de 1940 até os nossos dias.

* Doutor em Sociologia. Professor e pesquisador do Depto. de Educação, Ciências Sociais e Políticas Públicas da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais da UNESP – Universidade Estadual Paulista (Campus de Franca). Professor colaborador do Programa de Pós-Graduação em Serviço Social e coordena o LabDES – Laboratório de Estudos Sociais do Desenvolvimento e Sustentabilidade. Av. Eufrásia Monteiro Petrágli, 900, CEP 14.409-160, Franca, SP, Brasil. agnaldoweb@gmail.com

AS HIPÓTESES SOBRE A ORIGEM DO EMPRESARIADO INDUSTRIAL BRASILEIRO

É, certamente, inevitável a relação entre os primórdios da industrialização no Brasil e a acumulação de capitais advinda da economia cafeeira. Em virtude da importância desta discussão, este capítulo tem na relação entre a cafeicultura e indústria a sua problemática inicial.

Desde a década de 1940, tornou-se praticamente consensual na bibliografia sobre o tema da industrialização o estabelecimento de vínculos inescapáveis entre café e indústria, não raro concebendo, por extensão, a burguesia cafeeira como a matriz da burguesia industrial brasileira. Em obras dos anos 40 e 50, autores de estudos que se tornaram clássicos, como Caio Prado Jr. e Celso Furtado, já tratavam a questão dando significativa ênfase à relação entre cafeicultura e indústria.¹ Porém, foi em um texto de Fernando Henrique Cardoso, escrito em 1960, que tal abordagem ganhou contorno mais abrangente e adquiriu o *status* de interpretação hegemônica no âmbito da literatura acadêmica. Em “Condições sociais da industrialização: o caso de São Paulo”, Cardoso (1969, p. 188)² propôs, de forma pioneira, uma explicação da industrialização brasileira que ultrapassava o terreno das considerações meramente econômicas acerca desse processo. Conforme argumenta, qualquer que fosse a realidade investigada, um estudo sobre o tema deveria supor, também, como requisito básico, “a existência de certo grau de desenvolvimento capitalista” e, mais especificamente, supor “a pré-existência de uma economia mercantil”, o que, logicamente, implicaria conceber a existência “de um grau relativamente desenvolvido da divisão social do trabalho” na sociedade em questão.

Seguindo essa linha de raciocínio, Cardoso observa que a transformação do regime social de produção, que possibilitou o advento da atividade

de industrial no país, ocorreu no bojo da expansão cafeeira rumo ao oeste paulista, resultando na intensificação da organização capitalista da vida econômica. No interior desse processo, três constatações merecem destaque: 1) a substituição do trabalho escravo pela mão-de-obra livre contribuiu para o surgimento de uma estrutura mercantil generalizada; 2) a racionalização da empresa econômica cafeeira forçou a conversão dos antigos *senhores* em empresários de mentalidade capitalista; e 3) o financiamento e circulação da produção cafeeira exigiram empreendimentos de infraestrutura (bancos, ferrovias, portos, estradas, etc.) que foram essenciais para o posterior estabelecimento da indústria.

Em outros estudos de referência dos anos 1960, 1970 e início dos 1980, autores como Octávio Ianni (1963), Warren Dean (1971), Maria da Conceição Tavares (1972), Wilson Cano (1998),³ Sérgio Silva (1976), José de Souza Martins (1986)⁴ e João Manuel Cardoso de Mello (1984),⁵ entre os mais importantes, assumiram e aprofundaram, ainda que com algumas variações, a perspectiva do capital cafeeiro como núcleo dinamizador da indústria no país. Na análise de Wilson Cano, por exemplo, o café tem um significado amplo, assumindo o papel de elemento que orienta a economia interna e externamente e cria as condições para a intensificação do processo de desenvolvimento capitalista. Segundo afirma esse autor:

O café, como atividade nuclear do complexo cafeeiro, possibilitou efetivamente o processo de acumulação de capital durante todo o período anterior à crise de 1930. Isto se deveu, não só ao alto nível de renda por ele gerado, mas, principalmente, por ser o elemento diretor e indutor da dinâmica de acumulação do complexo, determinando inclusive grande parte da capacidade para importar da economia brasileira no período.

Ao gerar capacidade para importar, o café resolvia seu problema fundamental que era o da subsistência de sua mão-de-obra, atendia às exigências do consumo de seus capitalistas, às necessidades de insumos e de bens de capital para a

¹ As referências, nestes casos, são Prado Jr. (1993), cuja primeira edição é datada de 1943, e Furtado (2000), editado pela primeira vez em 1959.

² Tal texto foi publicado originalmente na Revista Brasileira, n. 28, São Paulo, março-abril/1960. Utilizamos aqui a referência de sua publicação no livro Mudanças Sociais na América Latina, de 1969.

³ A primeira edição é datada de 1977. Foi originalmente apresentado em 1975 como tese de doutoramento.

⁴ A primeira edição é datada de 1979.

⁵ Originalmente apresentado como tese de doutoramento em 1975.

expansão da economia, bem como indicava em que o Estado podia ampliar seu endividamento externo (Cano, 1998, p. 136).

Partindo dos mesmos pressupostos, João Manuel Cardoso de Mello argumenta, ainda, que foi o “vazamento” de excedentes de capital da cafeicultura para outros negócios que permitiu a maior parte das inversões na atividade industrial a partir das duas décadas finais do século XIX. Conforme ressalta o autor, os lucros gerados pelo complexo cafeeiro não encontravam espaço nesse mesmo núcleo produtivo para a sua plena reaplicação,⁶ desta forma,

[...] havia um “vazamento” do capital monetário do complexo exportador cafeeiro porque a acumulação financeira sobrepassava as possibilidades de acumulação produtiva. Bastava, portanto, que os projetos industriais assegurassem uma rentabilidade positiva, garantindo a reprodução global dos lucros, para que se transformassem em decisões de investir (Mello, 1984, p. 144).

Em face deste quadro interpretativo, a constatação de que o empresariado industrial teve sua origem, sobretudo no grande capital cafeeiro, foi uma consequência natural⁷. A concepção, segundo a qual a diversificação dos investimentos e a complexidade alcançada na gestão dos negócios transformaram muitos “homens do café” em industriais proeminentes encontrou eco em exemplos como os de Antonio da Silva Prado e Elias

⁶ Segundo Mello (1984, p. 143), três razões em especial contribuíram para o direcionamento dos excedentes do capital cafeeiro para a atividade industrial: “1) o ritmo de incorporação de terras está adstrito a determinadas exigências naturais, como tempo de desmatamento, época de plantio, etc.; 2) a acumulação produtiva, uma vez plantado o café, é em grande medida ‘natural’; e 3) as despesas com a remuneração da força de trabalho reduzem-se, entre o plantio e primeira colheita, praticamente ao pagamento da carpa; não o encontravam, do mesmo modo, nas casas importadoras, porque a capacidade de importar cresceu, seguramente, menos que as margens de lucro, transformando a produção industrial interna na única aplicação rentável para os lucros comerciais excedentes”.

⁷ Entenda-se como grande capital cafeeiro a fração da burguesia cafeeira signatária de inversões financeiras que ultrapassavam os limites da lavoura, multiplicando-se em investimentos no comércio (armazéns, casas de exportação e importação), ferrovias, exploração de serviços públicos (água, luz, transporte), bancos e indústrias. Para uma definição do “grande capital cafeeiro”, ver Silva (1976). Para uma análise detalhada da dinâmica do grande capital cafeeiro e sua hegemonia econômica e política em face dos interesses da lavoura ver Perissinotto (1991, v. 1, especialmente o Capítulo 1).

Pacheco Jordão (Vidraria Santa Marina), Antonio de Lacerda Franco (Tecelagem Japy), Antonio Álvares Penteado (Cia. Paulista de Aniagens), Augusto de Souza Queiroz (Cia. Mecânica e Importadora), Gabriel Silva Dias (Companhia McHardy), além de muitos outros. Warren Dean (1971, p. 54) chegou mesmo a afirmar que “[...] A quase totalidade dos empresários brasileiros veio da elite rural”. E acrescenta: “Por volta de 1930 não havia um único fabricante nascido no Brasil, originário da classe inferior ou da classe média, e muito poucos surgiram depois”. Tal visão é corroborada, por exemplo, por Florestan Fernandes (1987, p. 113), que salienta que, nesse processo, é o fazendeiro de café quem “[...] experimenta transformações de personalidade, de mentalidade e de comportamento prático tão radicais”, convertendo-se em “homem de negócios”.⁸

A ideia do surgimento de um empresariado industrial associado ao grande capital – sobretudo o cafeeiro – ganhou ainda mais força com a hegemonia, a partir de meados da década de 1970, de certa tradição interpretativa que defende que o capitalismo industrial não tenha conhecido, no país, as fases do artesanato e da manufatura, ingressando já na etapa da grande indústria. Na análise dos que advogam tal interpretação, a característica tardia do capitalismo brasileiro impôs a grande indústria como padrão necessário às exigências do momento histórico em que emergiu a indústria nacional; ao surgir já na fase monopolista do capitalismo mundial, a indústria brasileira teve como imperativo a sua organização em grandes empreendimentos, sob pena de sucumbir, facilmente, à concorrência dos produtos importados aos gigantes *trusts* internacionais. Ainda de acordo com esta interpretação, embora a pequena indústria

⁸ Certa tradição marxista levou essa interpretação às últimas consequências, associando o empresariado industrial nascente a uma elite de caráter aristocrático. Conforme destaca Nelson Werneck Sodré (1967), ao contrário de sua congênera europeia, “tributária da classe dominante”, a burguesia brasileira teria raízes na própria classe dominante, em uma elite senhorial de estirpe aristocrática. Para Sodré, nossa diferença básica em relação à Europa, no que diz respeito ao processo de gestação da burguesia, estaria no fato de que no Brasil não se verificou um “movimento ascensionista” das camadas mais baixas da população a fim de compor esta que seria a classe dominante universal.

artesanal tenha sido uma realidade presente até as últimas décadas do século XIX, ela acabou por desaparecer, na medida em que a competição em condições altamente desvantajosas com os novos conglomerados industriais realizou uma espécie de *seleção natural* entre as unidades fabris.

Em *O Capitalismo Tardio*, de João Manuel Cardoso de Mello (1984, p. 143, grifo nosso), tal concepção subjaz na afirmação do autor de que “[...] a burguesia cafeeira não teria podido deixar de ser a matriz social da burguesia industrial, porque [era a] única classe dotada de capacidade de acumulação suficiente *para promover o surgimento da grande indústria*”. Outro exemplo emblemático pode ser observado no clássico estudo de Wilson Cano (1998, p. 224-225, grifo nosso) sobre as raízes da concentração industrial em São Paulo:

Nosso processo histórico de formação industrial reveste-se de mais uma peculiaridade importante: *aqui não se deu a clássica e gradativa transformação de uma produção manufatureira ou artesanal para uma produção mecanizada*. Muito embora nossa história registre a ocorrência de certas atividades artesanais, como algumas produções têxteis ‘caseiras’ realizadas em algumas fazendas, carpintarias, alfaiatarias, joalherias, etc. Muitas destas atividades, efetivamente, eram mais prestadoras de serviços (artífices e artistas) do que produtoras de bens industriais para o mercado. Daí, portanto, sua precária possibilidade de realizar uma acumulação de capital que possibilitasse sua transformação técnica e seu desenvolvimento”.

O caráter de prevalência do grande capital e das grandes empresas na estrutura industrial brasileira, desde os seus primórdios, nas últimas décadas do século XIX, também é salientado por Renato Monseff Perissinotto (1991, v. 2, p. 218) em importante estudo dos anos 1990:

As indústrias que surgiram no período já empregavam um grande número de trabalhadores e um capital de grande valor. Caracterizavam-se também pela profunda mecanização e pela consolidação da separação entre trabalhador e meios de produção – pressuposto fundamental do sistema capitalista. A industrialização brasileira não foi, portanto, precedida por nenhuma fase manufatureira. O seu início, já com plena mecanização do processo de trabalho, foi também uma exigência do próprio momento em que ela surgiu.

Estas interpretações derivam da tese consagrada por Sérgio Silva (1976), a qual, partindo do exame crítico dos censos industriais de 1907 e 1920, procurou demonstrar, por meio de evidências estatísticas, a carência de legitimidade das análises que enfatizavam a predominância das pequenas empresas industriais voltadas para os poucos significativos mercados locais e regionais no período da hegemonia cafeeira. Conforme Sérgio Silva se esforçou em comprovar, no Brasil, a atividade fabril já nasceu tendo na grande indústria o seu principal sustentáculo econômico. Analisando o levantamento realizado pelo Centro Industrial do Brasil em 1907, Silva fundamenta seu argumento baseado na constatação de que, à época, pelo menos 39 mil operários trabalhavam nas grandes empresas do país, as quais possuíam um capital que se aproximava de 230 mil contos de réis; do total de trabalhadores fabris, mais de 24 mil concentravam-se em empresas com cem ou mais operários e um capital igual ou superior a mil contos. Em São Paulo, mais de 11 mil operários trabalhavam em empresas que empregavam, em média, quatrocentos operários e mais de três mil contos de capital. Na cidade do Rio de Janeiro, mais de 13 mil operários trabalhavam em empresas que empregavam, em média, quinhentos e cinquenta operários e cerca de quatro mil contos de capital. Quanto ao Censo Industrial de 1920, Silva (1976, p. 86-87, grifo nosso) diz o seguinte:

No que se refere à importância relativa das empresas com 100 ou mais operários, verificamos que, no antigo Distrito Federal, elas empregam 73% do capital e 63% do número total de operários. Em São Paulo, nelas encontramos 65% dos operários. [...] devemos concluir que a importância relativa das empresas industriais com 100 ou mais operários acentua-se entre 1907 e 1920. Fato esse que se destaca quando verificamos que mais de 20 mil operários, no antigo Distrito Federal, e mais de 30 mil, no Estado de São Paulo, trabalham em estabelecimentos industriais que empregam 500 ou mais operários. *Afirma-se assim a nossa tese de que são essas empresas – e não as pequenas empresas dispersas pelo país – que melhor caracterizam a estrutura industrial brasileira durante o período estudado* [...].

Outras análises apresentam perspectiva distinta da desenvolvida por essa corrente hegemônica, todavia, raramente são lembradas nos trabalhos sobre o tema. Segundo José de Souza Martins (1986), por exemplo, o aparecimento da indústria no Brasil se deu à margem das atividades engendradas pelo complexo agro-exportador e, por conseguinte, esteve vinculado a uma estrutura de relações e produtos que não pode ser reduzida ao “binômio café-indústria”. Conforme argumenta esse autor, muito antes da abolição da escravatura e da grande imigração, a indústria artesanal já se encontrava implantada por toda a província de São Paulo e também em outras províncias. Neste sentido, os grandes grupos econômicos que começaram a surgir no último quartel do século XIX se ocuparam em “[...] substituir a produção artesanal e doméstica ou a produção em pequena escala disseminadas por um grande número de pequenos estabelecimentos tanto na capital quanto no interior” (Martins, 1986, p. 106), e não em substituir importações. Para Edgard Carone (2001), não obstante os limites existentes à formação de um mercado interno no país, desde a primeira metade do século XIX (a qual chama de “primeira fase do processo industrial brasileiro”), mas, especialmente após esse momento, pode-se constatar uma produção artesanal que se intensificou gradativamente e supriu com folga as modestas exigências da grande maioria do público consumidor.

Já Luiz Carlos Bresser-Pereira (2002, p. 146), baseado em significativa pesquisa empírica realizada no início dos anos 1960, é enfático ao assinalar “[...] que os empresários industriais do Estado de São Paulo, onde se concentrou a industrialização brasileira, não tiveram origem nas famílias ligadas ao café. Originaram-se em famílias imigrantes principalmente de classe média”.⁹ Principal nome da vertente que liga a classe média às origens da burguesia industrial brasileira, Bresser-Pereira antecipou em quase uma década a ideia de Warren Dean, segundo a qual o imigrante teve pa-

pel fundamental na formação da burguesia industrial brasileira.

Entretanto, Warren Dean introduziu um diferencial importante na interpretação preconizada por Bresser-Pereira, tornando-a aderente à interpretação que vinculava o surgimento do empresariado industrial no país ao grande capital. De acordo com a análise de Dean (1971, p. 59), os imigrantes que se envolveram na atividade comercial e industrial eram de origem burguesa, muitos dos quais chegaram ao Brasil com alguma forma de capital: “[...] economias de algum negócio realizado na Europa, um estoque de mercadorias, ou a intenção de instalar uma filial de sua firma”. No intuito de destacar esses indivíduos da massa de imigrantes que vieram para Brasil trabalhar nas lavouras de café, Dean os chama de “burgueses imigrantes”, cuja experiência e treinamento os predispunha a se dedicar à indústria ou ao comércio.¹⁰

A noção de uma “burguesia imigrante” como elemento de relevo na constituição do empresariado brasileiro é reforçada por Sérgio Silva, que chama a atenção para o caráter errôneo das teses que defenderam a ideia de que imigrantes pobres teriam se transformado em industriais, identificando nelas uma espécie de *self-made-man*. Para Silva (1976), os imigrantes que se estabeleceram como empresários fabris não se confundiam com a massa de imigrantes, constituída, em sua maioria, por trabalhadores braçais. No mesmo sentido, José de Souza Martins vê na figura do industrial de origem imigrante, que ascendeu socialmente, uma espécie de mito – o *burguês mítico* – que servia à reprodução do capital e legitimava suas formas de exploração. Conforme observa,

[...] a industrialização brasileira encontrou no mito do burguês enriquecido pelo trabalho e pela vida penosa um ingrediente vital. [...] Foi a partir daí que a dominação burguesa se apresen-

¹⁰ De acordo com Dean, “[...] em geral os burgueses imigrantes chegavam a São Paulo com recursos que os colocavam muito à frente dos demais e praticamente estabeleceram uma estrutura de classe pré-fabricada”. Essa mesma ideia é retomada por Zélia Cardoso de Mello (1985) em seu estudo sobre a formação da riqueza em São Paulo no contexto da economia cafeeira da segunda metade do século XIX.

⁹ Nesse artigo, publicado em 2002, Bresser-Pereira retoma, sinteticamente, reflexões desenvolvidas em sua tese de doutoramento publicada com o título de *Empresários e Administradores no Brasil* (São Paulo: Brasiliense, 1972).

to como legítima para o operário. O enriquecimento do burguês foi entendido como resultado do seu próprio trabalho, das suas privações e sofrimentos, e não como produto da exploração do trabalhador. A dominação e a exploração burguesas passaram a ser concebidas como legítimas porque a riqueza não seria fruto do trabalho proletário, mas sim do trabalho burguês. (Martins, 1986, p. 149).¹¹

É inegável a pertinência das análises que vinculam a industrialização brasileira à dinamização dos excedentes econômicos da cafeicultura. Todavia, pensamos que tal relação econômica não deva ser assumida, de antemão, como a única explicação para os diferentes processos de desenvolvimento industrial que tiveram lugar no país e, tampouco, para a questão do surgimento da burguesia industrial brasileira. Há mais de três décadas, em um texto intitulado “O café e a gênese da industrialização em São Paulo”, José de Souza Martins (1986, p. 98) escreveu que “[...] Apesar de todos os esforços, a história e a análise histórico-concreta da industrialização brasileira ainda estão por ser feitas. De fato, temos hoje, infelizmente, mais interpretação e generalização do que a pesquisa empírica realizada permitiria”.¹² Por mais que tenham avançado as discussões acerca do tema da industrialização e das origens do empresariado industrial no Brasil, passadas três décadas, o conteúdo crítico de tal ponderação não perdeu, totalmente, a razão de ser.

No caso da dinâmica de industrialização de São Paulo, por exemplo, a ideia de um processo de surgimento e expansão da estrutura fabril, baseado no binômio café/indústria, continua sendo, como na essência da crítica de Martins, o referencial predominante para a maioria dos estudos realizados. O problema não se situa, certamente, na validade explicativa da interpretação, mas na sua apli-

cação de forma quase exclusiva na análise dos mais diversos processos de industrialização que tiveram lugar no território paulista ao longo do século XX. Neste aspecto, o risco de que a evidência empírica venha a sucumbir à força de uma teoria já consagrada é uma possibilidade que, muitas vezes, se comprova na prática, numa patente subversão da máxima apregoada por Giovanni Sartori (1982), segundo a qual “a lógica não pode substituir a evidência”. As generalizações já consagradas, certamente, exercem grande influência sobre os que se debruçam sobre o assunto e acabam por inibir explicações que se arrisquem a ir além daquelas circunscritas no âmbito das teorias hegemônicas. Por outro lado, o esforço de pesquisa, exigido por uma investigação empírica rigorosa, pode desestimular a aventura pelo território das vivências histórico-concretas dos atores sociais, gerando a acomodação em face dos referenciais recorrentes. Estas nos parecem ser as justificativas mais prováveis para a sensação de ausência de realidades distintas daquela de um empresariado industrial originário do grande capital cafeeiro ou de uma “burguesia imigrante”.

AS INTERPRETAÇÕES SOBRE O COMPORTAMENTO ECONÔMICO-POLÍTICO DO EMPRESARIADO INDUSTRIAL BRASILEIRO

Estudos como os de Oliveira Vianna (1987),¹³ Fernando Henrique Cardoso (1963), Luciano Martins (1968), Florestan Fernandes (1987)¹⁴ e Nelson Werneck Sodré (1967) compartilharam, embora com variações, a visão de que o empresariado industrial brasileiro padecia de males como a deficiência organizativa, a imaturidade ideológica e a fragilidade/passividade política. Com exceção dos escritos de Octávio Ianni (1989),¹⁵ a oposição sistemática, em maior ou menor grau, a tais concepções veio surgir, apenas, no crepúscu-

¹¹ Na formulação de sua tese, Martins tem em mente, em especial, o caso de Francisco Matarazzo, “o burguês mítico por excelência”, não obstante entender que outros burgueses imigrantes também tivessem contribuído para a elaboração desse mito.

¹² Tal texto foi publicado originalmente em: Contexto, n. 3, São Paulo, Hucitec, julho de 1977. Posteriormente, foi republicado como um dos capítulos do clássico O Cativeiro da Terra (não obstante utilizarmos-nos da edição publicada em 1986, a primeira edição é datada de 1979).

¹³ Não obstante ter sido editada apenas nos anos 80, tal obra foi escrita na década de 1940.

¹⁴ A primeira edição da obra é datada de 1975.

¹⁵ A primeira edição da obra é datada de 1965.

lo dos anos 70 e início dos anos 80, em trabalhos como os de Eli Diniz (1978), Renato Raul Boschi (1979), Fernando Prestes Motta (1979) e Maria Antonieta Leopoldi (2000).¹⁶ A despeito de suas diferentes ênfases, tais autores se empenharam em trazer à luz elementos que comprovassem a existência de uma *ideologia burguesa* coerente com os interesses da classe dos industriais, a agressividade e organização na luta por seus anseios e, ademais, o importante papel exercido pelo empresariado na tarefa de dinamizar a industrialização do país, contestando a exclusividade do Estado como promotor único das profundas mudanças em curso a partir de 1930. Em pesquisa um pouco mais recente, Márcia Maria Boschi (2000) propôs alguns avanços em relação ao tema, procurando explicar questões que permaneciam cambiantes nos trabalhos anteriores.

Começamos pela discussão acerca de uma provável mentalidade arcaica, assim como do que poderíamos chamar de uma “anemia schumpeteriana”, por parte do empresariado brasileiro. Essas questões foram abordadas, em especial, por Oliveira Vianna e Fernando Henrique Cardoso. Escrevendo na década de 1940, Vianna percebeu diversos traços pré-capitalistas que distinguiam o empresariado industrial do país. Conforme observa, em uma época em que o “supercapitalismo” norte-americano e europeu se notabilizava por uma radical busca do lucro, entre os industriais brasileiros ainda persistiam tradições econômicas e sociais que obstaculizavam a otimização dos investimentos, a reprodução do capital em grande escala. Para Vianna (1987, v. 2, p. 49), o pequeno número de sociedades anônimas em nossa estrutura industrial e o predomínio das empresas de organização familiar, nas quais a figura do patriarca prevalecia sobre a do empresário, era o exemplo típico da “refratariedade das nossas burguesias do dinheiro aos métodos e técnicas do grande capitalismo industrial”.¹⁷ Segundo afirma, aqui os empreendimen-

tos não tinham o significado capitalista de um meio para a busca da riqueza *ad infinitum*, mas “[...] o objetivo modesto de apenas assegurar aos seus proprietários e dirigentes, possivelmente a riqueza, mas principalmente os meios de subsistência e também uma classificação social superior – a do *status* de ‘industrial’” (Vianna, 1987, p. 194); para o autor, isto seria a demonstração notória de uma “mentalidade de *pré-capitalismo*”. De acordo com Vianna (1987, p. 195-196), mesmo entre os empresários paulistas, não obstante terem já alcançado um elevado nível técnico em meados do século XX, quanto aos seus padrões de valores éticos era possível se constatar que

[...] ainda estão num proto-capitalismo psicológico, guardando muito da velha mentalidade dos paulistas das classes ricas do século passado, com sua economia de *status*, o seu apreço ainda muito vivo dos valores espirituais e culturais, as suas preocupações genealógicas, a sua distinção de maneiras e sentimentos.

Ainda no que diz respeito à questão da “mentalidade” capitalista do empresariado industrial brasileiro, Fernando Henrique Cardoso (1963) parece aprofundar as observações críticas feitas por Oliveira Vianna. Neste sentido, a fim de sistematizar sua abordagem, Cardoso dividiu os empresários em duas categorias: a) “capitães de indústria” e b) “homens de empresa”. Grosso modo, os primeiros seriam aqueles cuja forma de dirigir suas empresas obedeceria a critérios estritamente pessoais e suas práticas administrativas estariam longe de expressar a racionalidade exigida pelo empreendimento capitalista, e os segundos representariam os modernos executivos profissionais, cuja atividade era caracterizada pela impessoalidade e pela racionalidade administrativa em busca do lucro – a exemplo dos *managers*, *top executives* ou *heads of organization* do capitalismo norte-americano. Segundo Cardoso (1963), predominava no Brasil a categoria dos “capitães de indústria”, senhores absolutos dos rumos tomados por seus negócios, pouco afeitos a inversões substanciais, visando à melhoria da base técnica de suas empresas e bastante propensos a se guiarem no mercado “pela

¹⁶ Tal obra foi originalmente concebida como tese de doutorado defendida pela autora em 1984, na Universidade de Oxford – Inglaterra.

¹⁷ Para Vianna (1987), era bastante representativo desse predomínio das empresas familiares na estrutura industrial brasileira o fato de que a maior organização do país – as Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo – pertencia à família da personalidade cujo nome traz.

experiência” antes que pelo planejamento racional. Para esse autor, a prevalência desse tipo de administração rigorosamente pessoal – ou, no limite, familiar – das empresas acabou por gerar vicissitudes e impor restrições ao ritmo do processo de industrialização em curso desde o início dos anos 30. Conforme observa,

[...] os efeitos negativos desta situação fazem-se sentir tanto sobre o ritmo da expansão industrial quanto sobre a capacidade de concorrência das indústrias controladas desta maneira. Existe larga margem de ‘capacidade empresarial’ desperdiçada pelos industriais paulistas, que totem seus projetos de expansão pela crença na necessidade do controle direto dos negócios (Cardoso, 1963, p. 119-120).

O patrimonialismo e o “espírito aventureiro” seriam, ao invés das virtudes burguesas típicas, os principais traços da personalidade econômica desse tipo de empresário. De acordo com Cardoso, entre esses típicos “capitães de indústria” brasileiros, os empreendimentos seriam estimulados mais pela obtenção de financiamentos governamentais de longo prazo que pela iniciativa particular de “desbravar” novos caminhos, assim como o comportamento anti-empresarial da ostentação exagerada e do desvio dos lucros para compra de imóveis e/ou remessas de dinheiro ao exterior, constituíam procedimentos comuns.

Mesmo separados por tradições intelectuais distintas, as opiniões de Oliveira Vianna e Fernando Henrique Cardoso convergem quanto à constatação de sérias deficiências do empresariado industrial no que diz respeito à sua organização política e enquanto classe. Vianna (1987), por exemplo, observa que, embora nos anos 40 já se vivenciasse no Brasil o que ele chama de “supercapitalismo”, o empresariado industrial ainda não havia se constituído, aqui, em *classe dominante*, como nos Estados Unidos e na Inglaterra, onde ela se mostrava unida e solidária em sua consciência de grupo e na dominação do Estado. Na ótica desse autor,

[...] entre nós, ao contrário, estas burguesias capitalistas da indústria e do comércio nunca tive-

ram influência política [...]. É o que bem indica a sua fácil submissão à política anti-capitalista da Revolução de 30; política planejada por uma elite de praticantes de *profissões liberais* – por uma *elite* de “doutores” (Vianna, 1987, p. 197).

De igual modo, Cardoso (1963) enfatiza a falta de espírito de classe entre os industriais, razão ainda de sua débil ascendência nos assuntos do Estado. Para ele, o excessivo apego desse empresariado aos interesses pessoais, em detrimento do pensamento no coletivo, da atenção aos clamores gerais do país, acabou por delinear uma ideologia burguesa inequivocamente pragmática, cega para uma visão mais ampla dos interesses do capitalismo brasileiro e, com isso, incapaz de se tornar hegemônica e guiar os destinos da Nação. De acordo com Cardoso (1963, p. 209),

[...] isto quer dizer que qualquer teoria objetiva do papel da burguesia no processo de desenvolvimento e do próprio desenvolvimento acaba apontando um beco sem saída e que, portanto, a ação econômica dos industriais termina tendo de ser orientada antes pela opinião do dia-a-dia, ao sabor do fluxo e refluxo dos investimentos estrangeiros e da política governamental, do que por um projeto consciente que permita fazer coincidir, a longo prazo, os interesses dos industriais com o rumo do processo histórico.

As avaliações de Luciano Martins e Florestan Fernandes quanto ao papel desempenhado pelo empresariado industrial brasileiro se assemelham, em essência, à perspectiva esboçada por Vianna e Cardoso. Na opinião de Martins (1968), no Brasil, essa classe seria política e ideologicamente desarticulada, subordinada que estava aos desígnios de um Estado controlado por elites agrárias, em face das quais não manifestava sinais aparentes de contradição. Para este autor, “[...] a percepção de conflito com o setor agrário, portanto, pouco ou nada influi no comportamento dos médios e grandes industriais quando da escolha das alianças políticas” (Martins, 1968, p. 137); disso resultou a submissão das suas possíveis divergências econômicas aos interesses de classe que lhes são comuns, o que, não raro, significou entraves ao desenvolvimento do país. Por esta razão, Martins

compreende que, não apenas o empresariado industrial não conseguiu assumir uma posição hegemônica na sociedade brasileira, como também não tinha a intenção de obter tal façanha. Essas indicações de fraqueza e dependência foram, na ótica de Martins, o principal motivo pelo qual o empresariado não se constituiu como protagonista de um possível projeto de industrialização autônoma para o Brasil; conforme observa, coube ao Estado, por meio de sua burocracia, cumprir o papel de agente central do processo de modernização, ora pairando acima dos interesses exclusivos das classes, ora agindo sob o peso do constrangimento externo, na definição de sua política de desenvolvimento.

Em sua análise de um virtual processo de revolução burguesa no Brasil, Florestan Fernandes apontou a tendência à composição entre o empresariado industrial e as oligarquias terratenentes – a fusão entre o “velho” e o “novo” – como o fator responsável pelo malogro de um processo de mudança com características verdadeiramente revolucionárias no país; obviamente, Fernandes pensava na possibilidade de promoção de uma “revolução democrática” pela burguesia brasileira. Comentando a aliança entre as elites agrárias (arcaico) e o setor industrial (moderno), Florestan Fernandes (1987, p. 205) observa que “[...] o conflito emergia, mas através de discórdias circunscritas, [...] ditados pela necessidade de expandir os negócios. Era um conflito que permitia fácil acomodação e que não podia, por si mesmo, modificar a história”. Assim, para Fernandes (1987, p. 204-205), a própria estratégia empresarial limitou o impacto das transformações decorrentes do estabelecimento do capitalismo industrial como estrutura econômica prevalecente no país:

[...] não era apenas a hegemonia oligárquica que diluía o impacto inovador da dominação burguesa. A própria burguesia como um todo (incluindo-se nela as oligarquias), se ajustara à situação segundo uma linha de múltiplos interesses e de adaptações ambíguas, preferindo a mudança gradual e a composição a uma modernização impetuosa, intransigente e avassaladora.

Conforme ressalta esse autor, no Brasil, o

empresariado não conseguia enxergar além do muro de suas próprias fábricas, fronteira a qual estaria circunscrito o seu moderado espírito modernizador, por isso nunca se mostrava propenso a “empolgar os destinos da Nação como um todo”. Na visão de Fernandes (1987), a ruptura do empresariado com a dominação conservadora, levada a efeito pela oligarquia agrária, seria um imperativo incontornável para o desenvolvimento pleno do capitalismo no país, empreitada para a qual deveria se unir politicamente com a classe trabalhadora. Não tendo cumprido essa, que seria uma de suas tarefas históricas, o empresariado industrial demonstrou não ter consciência do seu papel como classe que almejava alcançar a hegemonia na sociedade brasileira e, conseqüentemente, deixou evidente que as transformações que preconizava se limitavam, meramente, à dimensão econômica.

Em sua *História da Burguesia Brasileira*, Nelson Werneck Sodré (1967) tende, igualmente, a classificar o empresariado industrial brasileiro como uma classe débil, vacilante, que fugiu ao compromisso histórico de realizar, no país, a revolução democrática e anti-imperialista. A interpretação de Sodré segue a linha preconizada pelo Partido Comunista Brasileiro (PCB), fiel aos ditames da III Internacional, caracterizada por atribuir ao empresariado industrial tarefas próprias de uma “burguesia nacional”, que, além do ímpeto industrializante, deveria demonstrar um comportamento economicamente moderno e socialmente progressista. Neste sentido, para Sodré, no Brasil, a burguesia desperdiçou todo o seu potencial revolucionário ao deixar de se aliar à classe operária, a fim de promover a libertação nacional, e, aliando-se ao latifúndio, quando deveria antagonizá-lo. O resultado desse padrão de conduta teria sido a “derrota” da burguesia para as forças conservadoras em 1964. Tendo em vista tais demonstrações de fraqueza e inconsistência ideológica, Sodré (1990, p. 30-31) traça um perfil da burguesia brasileira extremamente negativo: “[...] uma burguesia tímida, que prefere transigir a lutar, débil e por isso tímida, que não ousa apoiar-se nas forças populares senão episodicamente, que sente a pressão do imperialismo, mas receia enfrentá-lo, pois receia a pressão proletária”.

Dentre as interpretações elaboradas entre os anos 40 e fins dos anos 70, a de Octávio Ianni (1989) é a única que se destaca, por entender que a participação do empresariado industrial nos assuntos da política nacional foi, inegavelmente, ativa após 1930. Curiosamente, o trabalho de Ianni é pouco mencionado entre os estudiosos do tema. Segundo Ianni (1989, p. 91), “[...] depois de uma fase em que os seus representantes estiveram quase totalmente fora do poder, após 1930 ela ganhou paulatinamente ascendência sobre os governantes e fez-se ouvir nas decisões da política econômica”. Para este autor, o Estado se manteve como o “mais importante centro de decisão” na política de desenvolvimento nacional, contudo, longe de demonstrar passividade em sua relação com as esferas de poder e por não almejar a conquista da hegemonia no interior da sociedade brasileira, o empresariado fabril se empenhou na tarefa de impor a sua dominação de classe ao conjunto social. Conforme observa Ianni (1989, p. 92),

[...] essa burguesia não está ausente na formulação das diretrizes governamentais, para incentivo direto e indireto da economia. Ainda que muitas vezes aparentando timidez ou falta de discernimento, a burguesia industrial assume de modo crescente as suas possibilidades de atuação sobre a política econômica estatal.

Desta forma, o empresariado industrial “define de modo claro suas relações com o Estado”, às vezes infiltrando-se no aparelho estatal, outras, fazendo-o operar em seu benefício, procurando converter as relações de produção em relações de dominação de classe. Ianni (1989) observa, também, que a marcante presença do Estado na economia brasileira seria, ademais, algo desejado pelo empresariado industrial, que via o planejamento e a disciplinarização econômica exercidos pelos órgãos oficiais como fatores em si positivos para a produção;¹⁸ tal argumento afasta a hipótese, defendida por alguns autores, de que a ingerência esta-

tal teria se dado pela imposição da orientação burocrática em face da fragilidade burguesa. Para Ianni (1989, p. 94), a expansão do capitalismo industrial no país não foi um processo forjado monoliticamente pelo Estado; pelo contrário, teria sido

[...] o resultado de um largo e crescente convívio entre a burguesia industrial e o poder público. Depois da Revolução de 1930, paulatinamente, os membros dessa burguesia nascente procuraram interferir nas decisões do governo, no sentido de estimular-se a industrialização e planificar-se o desenvolvimento econômico nacional. Quando as transformações da estrutura econômica abriram possibilidades de ampliação e diversificação da produção industrial, a burguesia industrial nascente, os técnicos e o governo perceberam que o aparelho estatal precisava ser convertido em conformidade com a nova situação, favorecendo-a. As possibilidades de desenvolvimento das forças produtivas somente poderiam ser aproveitadas em maior escala através da reorientação da política econômica do Estado. E foi o que preconizou a própria liderança empresarial, juntamente com os governantes.

A tendência em ver na atuação do empresariado, dentro e fora da esfera política, um fator crucial para a consolidação do capitalismo industrial no país foi reforçada em estudos do final dos anos 70. Em *Empresário, Estado e Capitalismo no Brasil*, por exemplo, Eli Diniz (1978, p. 95) salienta que

[...] se a burguesia não deteve a hegemonia do processo de instauração da ordem econômica e social, foi um ator estratégico do esquema de alianças que permitiria a consolidação e o amadurecimento. Sua participação seria particularmente significativa no que diz respeito ao processo de definição de um projeto econômico voltado para a industrialização do país e de conscientização crescente do esgotamento do modelo primário-exportador.

Todavia, não obstante essa autora assumir uma perspectiva crítica em relação às análises que caracterizam o empresariado brasileiro como um grupo fundamentalmente passivo, dotado de reduzida capacidade de articulação e organização, suas ressalvas quanto à insuficiência política e falta de autonomia da classe industrial não podem ser desprezadas. Se, por um lado, Diniz aponta uma significativa influência do empresariado nas

¹⁸ De acordo com Ianni (1989, p. 94-95), um dos primeiros apelos coletivos do empresariado, com o fim de preconizar a ampliação da participação direta e indireta do Estado na economia, aconteceu em 1943, quando se realizou o I Congresso Brasileiro de Economia, que reuniu lideranças da indústria, do comércio e técnicos do governo.

decisões do governo, sobretudo em instâncias econômicas importantes como o Conselho Federal de Comércio Exterior (CFCE) e o Conselho Técnico de Economia e Finanças (CTEF), o que demonstra o poder de organização da classe em torno de seus interesses específicos, por outro, a autora deixa claro que, em termos ideológicos, o empresariado industrial mostrava-se ainda em processo de amadurecimento, incapaz que era de ir além de uma visão meramente unilateral e particularista dos problemas nacionais. Nesse sentido, Diniz (1978, p. 242) afirma que a imaturidade política do empresariado industrial não se explicitaria nos pleitos protecionistas, ou mesmo por reserva de mercado ou controle do comércio exterior, “[...] mas pela resistência a medidas combinadas para evitar o custo social de vantagens desproporcionalmente distribuídas”.

No que diz respeito aos vínculos existentes entre a fração industrial e os setores agrários dominantes, Eli Diniz (1978, p. 121) pondera que tal aliança se efetivaria não em virtude da ausência de consciência de classe por parte do empresariado, mas por motivos estratégicos, que serviriam ao fim de garantir o atendimento às demandas imediatas do setor fabril. De acordo com a autora, a natureza pragmática dessa solidariedade de classe era evidente; conforme observa, “[...] a cada sinal de autonomia no processo de percepção de seus interesses, seguia-se uma justificativa para manter a imagem da identidade do empresariado industrial com os demais grupos econômicos dominantes”. Porém, o exagero quanto à autonomia do empresariado industrial seria uma interpretação tão equivocada quanto àquelas que enfatizam sua dependência em face dos setores agrários; conforme faz questão de lembrar, “[...] os industriais de São Paulo jamais romperiam suas ligações com o Partido Republicano Paulista (PRP), sabidamente, o partido dos interesses cafeeiros” (Diniz, 1978, p. 243).

A abordagem de Renato Raul Boschi aproxima-se bastante da levada a efeito por Eli Diniz. Propondo uma “abordagem integrada” para a análise do problema em questão, Boschi (1979) busca superar o reducionismo característico dos estudos acerca do empresariado brasileiro, consensualmente

situado pela ciência política nacional “como um grupo fraco e passivo”. Conforme argumenta, essa visão negativa em relação à atuação empresarial deriva de investigações acerca do desenvolvimento capitalista no Brasil, orientadas por “tipos ideais” baseados nas experiências das potências ocidentais. Segundo Boschi (1979, p. 18-19), tal perspectiva “integrada” apresentaria a vantagem de buscar explicar de que forma “[...] a atuação dos grupos privados pode favorecer ou de fato produzir diferentes tipos de interação com segmentos do aparato do Estado”, indo, assim, além das interpretações parciais do fenômeno do poder. Nesse sentido, Boschi (1979, p. 53-54) compreende que

apesar da dependência dos grupos industriais nacionais em relação ao Estado, os empresários puderam estabelecer um estilo de interação entre os setores privado/público abrindo um espaço à participação direta em questões-chave relacionadas aos seus interesses enquanto classe.

Para o autor, com efeito, tal atuação junto ao poder se daria muito mais pela via da estrutura corporativa que pelos meios políticos convencionais, isto é, via partido ou Parlamento.

De toda forma, Boschi demonstra-se convencido de que o empresariado industrial brasileiro seria organizado e politicamente ativo, além de coerente, do ponto de vista ideológico, a despeito de não assumir uma postura liberal favorável à participação dos trabalhadores no processo político. O equívoco estaria, para Boschi (1979, p. 175), em pensar a essência ideológica da elite industrial como *liberal*, quando, na verdade, “[...] os valores políticos do empresariado revelam traços francamente autoritários”; ou seja, a burguesia estaria muito mais propensa à defesa da supressão do conflito de classes, tendo em vista a manutenção da ordem, que à sua institucionalização. Assim como Eli Diniz, Boschi salienta que a principal deficiência do empresariado industrial seria a incapacidade de incorporar ao seu discurso e à sua luta política anseios diversos daqueles estritamente vinculados aos seus interesses econômicos, razão pela qual não teria conseguido se estabelecer como força hegemônica. De acordo com Boschi

(1979, p. 230), em fins da década de 1970, uma das condições básicas para a hegemonia do empresariado industrial no Brasil estava ainda por ser alcançada: “[...] a possibilidade de ampliar o âmbito do consenso em torno de uma definição substantiva de um programa democrático que transcenda a satisfação imediata das demandas empresariais”.

Das análises elaboradas nos anos 70, a de Fernando Prestes Motta é a que parece ir mais longe quanto ao entendimento do avanço da *hegemonia burguesa* no Brasil. De acordo com Motta (1979, p. 10), até o final da década de 1970 o empresariado industrial não havia, ainda, logrado converter-se de classe dominante em classe dirigente de pleno direito, todavia, era uma força social em plena ascensão. Conforme observa, faltava-lhe hegemonia política, “[...] mas sua hegemonia ideológica é clara. Ela domina os principais aparelhos ideológicos da sociedade: escola, imprensa, o rádio e a televisão, os partidos políticos, as associações profissionais e culturais, os tribunais”. Segundo Motta, o impensável, no Brasil, seria a realização de uma *revolução burguesa* “à francesa” ou “à americana”, entretanto, tal constatação não implica admitir que o empresariado industrial não teria capacidade de mobilização e articulação. Do mesmo modo, esse autor caracteriza como questionável o argumento segundo o qual o empresariado brasileiro não teria, em seu horizonte político, a conquista da hegemonia. Neste sentido, observa:

[...] imaginar que uma classe ascendente não tenha um projeto hegemônico é ignorar a própria natureza da luta de classes. O projeto pode não ser claro e geralmente não o é, pode ser aleatório e geralmente o é, mas isto não implica a sua inexistência, a menos que o pensemos em termos de planejamento estratégico formal (Motta, 1979, p. 106).

Coerente com tal raciocínio, Motta (1979, p. 131) argumenta que “[...] na verdade, a burguesia chamou o Estado em seu socorro, em benefício de seu projeto”. Ademais, este autor mostra-se extremamente crítico em relação às interpretações que tendem a subestimar a capacidade de organi-

zação social e política do empresariado fabril, assim como a exagerar a complementaridade e harmonia de interesses entre o setor industrial e as elites rurais; Motta (1979, p. 104) assinala que “[...] o perigo que se pode incorrer neste tipo de análise é a perda de vista do processo real de diferenciação de interesse, através do qual a burguesia progressivamente definiria a sua própria identidade”.

Para Fernando Prestes Motta (1979, p. 53), o empresariado industrial brasileiro também não pode ser considerado politicamente imaturo por ter aceitado a associação com o capital estrangeiro, pois, segundo argumenta, tratava-se de uma questão de escassez de possibilidades. Nesse aspecto, esclarece:

A aceitação do capital estrangeiro pode ter sido a saída conjuntural para a burguesia nacional. Na medida em que um projeto hegemônico é marcado pela articulação, desarticulação e rearticulação de interesses, a associação pode ser vista como parte desse projeto, o que não implica dizer que ela tenha sido a melhor tomada de posição por parte da burguesia ascendente.

Na visão de Motta, a construção de uma frente popular desenvolvimentista de modo algum se colocava como opção exclusiva para a ação burguesa no país. Pelo contrário, a aliança entre empresariado industrial e capital internacional, tendo em vista a conquista do poder de Estado, configurou-se como um caminho perfeitamente possível e que encontrou acolhida em parte significativa do empresariado. E tal associação não se traduziu, necessariamente, em enfraquecimento da classe; de acordo com Motta (1979, p. 108), no contexto dos anos 70, a burguesia industrial-financeira continuava “[...] desempenhando um papel indiscutível no sistema produtivo, que se reflete num papel político, que não pode ser meramente desprezado”.¹⁹

O trabalho de Maria Antonieta Leopoldi é outro a contestar, enfaticamente, o argumento segundo o qual o empresariado industrial foi mero expectador das mudanças em curso a partir de

¹⁹ Conforme observa Fernando Prestes Motta, ainda que, nesse período, a atuação dos grupos estrangeiros fosse predominante em setores cruciais do mercado interno, o capital nacional continuava dominando boa parte do sistema produtivo.

1930. Realizando o que entende ser uma análise que combina a tese da fragilidade da burguesia com a da competição interclasse no contexto do capitalismo industrial, Leopoldi (2000, p. 31) defende a ideia de que, “[...] para os industriais, o corporativismo significou antes o acesso à mesa de negociação do que propriamente a submissão ao controle do Estado”. A autora observa que, longe de serem instrumentos arbitrariamente manipulados pelos desígnios da vontade estatal, as entidades da indústria e do comércio demonstraram força suficiente para inviabilizar o “sonho corporativo” do Estado Novo; neste aspecto, ressalta que não apenas a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) comandou a luta contra a “corporativização” dos industriais nos moldes desejados pelo governo, sobrevivendo às imposições autoritárias do regime, como conseguiu, no início dos anos 40, garantir o *status* de “órgão técnico consultivo”, antes concedido somente às entidades oficiais. Seguindo uma linha francamente inclinada a conceber o empresariado fabril como um grupo autônomo no contexto do processo de construção do capitalismo industrial no país, Leopoldi (2000, p. 86) enfatiza:

Os industriais do eixo Rio-São Paulo conviveram com regimes de tipo oligárquico, liberal e ditatorial. Desde 1930, contudo, conseguiram fazer com que o Estado, a despeito de sua presença crescente na economia, respeitasse a sua liberdade de organização em entidades privadas, paralelas ao sindicalismo oficial.

Em seu aprofundado estudo acerca da atuação das mais importantes associações de classe do país, Leopoldi assinala, ainda, que os industriais e suas organizações de classe se envolveram ativamente no desenrolar da trama política nacional, não obstante sua tácita omissão nos momentos históricos em que houve mudança de regime.²⁰ Leopoldi apresenta numerosas evidências desse envolvimento dos empresários no mundo da política, com destaque para a presença de industriais

²⁰ Segundo Leopoldi (2000, p. 27-28), tal omissão se deu porque a estratégia da burguesia industrial “[...] foi exatamente a de não se contrapor aos novos governantes, para poder entrar na coalizão e dali ir se fortalecendo aos poucos. A essa estratégia pode-se dar o nome de pragmatismo”.

de relevo em importantes cargos do governo. No governo Dutra, por exemplo, o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio foi ocupado por Morvan Dias Figueiredo, líder de peso na FIESP; para Leopoldi, não foi por acaso que, nesse período, as entidades dos trabalhadores sofreram um número recorde de intervenções por parte do governo. Entre 1949 e 1953, o Ministério da Fazenda foi ocupado por dois industriais, o carioca Guilherme da Silveira – ligado à Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN) – e o paulista Horácio Lafer – ligado à FIESP –, o que ajuda a explicar a proteção da indústria pela política cambial do governo no período. Entre 1951 e 1953, o industrial Ricardo Jafet ocupou a presidência do Banco do Brasil, dando ensejo à expansão do crédito ao setor secundário. Ainda no Segundo Governo Vargas, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) forneceu corpo técnico e cedeu suas instalações e serviços de secretaria para a Comissão de Revisão Tarifária, responsável por formular uma estrutura tarifária que fosse suficientemente flexível para conviver com a inflação interna e as incertezas da economia internacional.

Do ponto de vista ideológico, Maria Antonieta Leopoldi chama a atenção para o fato de que o protecionismo econômico – todavia, sem a conotação pejorativa que carrega nos dias atuais – foi o *élan* a animar as principais lutas do empresariado brasileiro, lutas estas que resultaram em políticas governamentais inequivocamente positivas para a consolidação do processo de desenvolvimento industrial. Leopoldi (2000, p. 87) observa, ademais, que, paralelamente à construção de uma proposta de política industrial amadurecida em décadas de luta pelo protecionismo, o empresariado foi definindo, também, um projeto hegemônico. Conforme salienta,

[...] em nenhum momento recorrendo a um discurso que sugerisse intenções hegemônicas, a liderança da FIESP e CNI foi pondo em prática uma série de medidas, estabelecendo alianças estratégicas com o governo e com os militares, criando formas de controlar o movimento operário, ações que indicavam claramente sua busca de uma hegemonia política.

Aprofundando a tendência que procura realçar a autonomia do empresariado industrial e seu protagonismo no processo de desenvolvimento capitalista no Brasil, recentemente, Márcia Maria Boschi empreendeu interessante releitura das abordagens até então realizadas. Ao lançar mão da ideia de que o empresariado brasileiro constituía, de fato, uma *burguesia interna* e não uma *burguesia nacional*, M. M. Boschi (2000) buscou superar aquele que, para ela, consistia no principal equívoco na interpretação do modo de agir e pensar dessa classe: a visão de imaturidade e/ou inconsistência ideológica do empresariado industrial por não se fazer defensor, também, dos interesses de outras classes e por não aderir ao projeto de desenvolvimento dos nacionalistas. Inspirada no pensamento de Nicos Poulantzas,²¹ M. M. Boschi argumenta que, grosso modo, uma burguesia pode ser definida como *nacional* quando há contradição de interesses econômicos entre os setores que a compõem e o capital estrangeiro em um grau que a torne susceptível de envolver-se em uma luta anti-imperialista e de liberação nacional. Nesta situação, a burguesia pode vir a adotar posições de classe que a incluam no “povo”, assim como compor alianças com as massas populares. No caso brasileiro, a burguesia era *interna* – e não *nacional* – por ter significativa permeabilidade ao capital estrangeiro, do qual dependia até mesmo com o fim de possibilitar seu progresso tecnológico, e, também, por coexistir com segmentos do empresariado vinculados à importação de manufaturados, setor, aliás, do qual advieram muitos dos membros da burguesia industrial; a despeito disso, segundo M. M. Boschi, essa burguesia não deixava de ter um fundamento econômico e uma base de acumulação próprios no interior de sua formação social.

Para a autora, realizadas tais distinções, fica mais fácil entender a dinâmica de atuação de tal classe. Assim, “[...] não era a burguesia brasileira que se recusava a assumir ‘seu papel histórico’ na promoção do desenvolvimento do país, mas era a teoria que não dava conta do comportamento polí-

tico e econômico do empresariado industrial” (Boschi, M. 2000, p. 37). Conforme salienta,

uma *burguesia interna* não se inclina ao confronto com a burguesia agrária, nem à formação de alianças com a classe trabalhadora. Ela prefere, antes, formar alianças com outros setores da classe dominante. A *burguesia interna* também coloca várias restrições ao seu apoio político ao projeto de industrialização reivindicado pelos nacionalistas, pois diferentemente desses, não se preocupa em promover um desenvolvimento econômico que leve à liberação nacional. (Boschi, M. 2000, p. 42).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do exposto, podemos concluir que, especialmente no último quartel do século XX, houve uma considerável evolução na forma de se pensar a atuação do empresariado industrial brasileiro, tendendo a compreendê-lo como um ator social ativo no processo de modernização capitalista pós-1930. Não obstante, pensamos que não há um caminho ideal a ser seguido na análise dessa classe. A nosso ver, a reivindicação da complexidade que engendra a formação e o comportamento do empresariado no Brasil é um imperativo incontornável, que leva à construção de mediações que melhor reflitam a realidade a ser estudada (geral, setorial, local ou regional, etc.), podendo-se abranger o terreno de múltiplas interpretações.

Neste sentido, é importante se valorizar a atuação dos empresários fabris como força ativa a impulsionar o processo de desenvolvimento industrial, entretanto, sem superestimar sua autonomia diante da figura de um Estado que se constituiu peça-chave na construção do capitalismo no país. É fundamental, enfim, ter em mente que as diversas frações burguesas apresentam historicidade singular, ao contrário da generalização simplificadora que orienta muitas abordagens do tema; neste caso, coloca-se em xeque a ideia de uma burguesia monolítica, que, na verdade, nunca existiu.

Recebido para publicação em 23 de janeiro de 2012
Aceito em 05 de fevereiro de 2013

²¹ A referência utilizada pela autora é Poulantzas, N. As Classes Sociais no Capitalismo de Hoje. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

REFERÊNCIAS

- BOSCHI, Renato Raul. *Elites industriais e democracia: hegemonia burguesa e mudança política no Brasil*. Rio de Janeiro: Graal, 1979.
- BOSCHI, Márcia Maria. *Burguesia industrial no governo Dutra (1946-1950)*. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Campinas: IFCH/UNICAMP, 2000.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Empresários e administradores no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1974.
- _____. *Empresários, suas origens e as interpretações do Brasil*. In: SZMRECSÁNYI, Tamás; MARANHÃO, Ricardo. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. 2ª. Ed. São Paulo: Hucitec: ABPHE: Edusp: Imprensa Oficial, 2002, p. 143-164.
- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. 4ª. Ed. São Paulo: UNICAMP/IE, 1998.
- CARDOSO, Fernando Henrique. *O empresário industrial e o desenvolvimento econômico do Brasil*. Tese (Livredocência). São Paulo: FFLCH/USP, 1963.
- _____. *Mudanças sociais na América Latina*. São Paulo: Difel, 1969.
- CARONE, Edgard. *A evolução industrial de São Paulo (1889-1930)*. São Paulo: Editora SENAC São Paulo, 2001.
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: DIFEL: EDUSP, 1971.
- DINIZ, Eli. *Empresário, Estado e capitalismo no Brasil (1930-1945)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- IANNI, Octávio. *Industrialização e desenvolvimento industrial no Brasil*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1963.
- _____. *Estado e capitalismo*. 2ª. Edição. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- LEOPOLDI, Maria Antonieta P. *Política e interesses na industrialização brasileira: as associações industriais, a política econômica e o Estado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- _____. *O difícil caminho do meio: Estado, burguesia industrial e industrialização no Segundo Governo Vargas (1951-1954)*. In: SZMRECSÁNYI, Tamás; SUZIGAN, Wilson (Orgs.). *História econômica do Brasil contemporâneo*. 2ª. Ed. São Paulo: Hucitec: ABPHE: Imprensa Oficial, 2002, p. 31-77.
- MARTINS, José de Souza. *O cativo da terra*. 3ª. Ed. São Paulo: Hucitec, 1986.
- _____. *Conde Matarazzo: o empresário e a empresa – estudo de sociologia do desenvolvimento*. 2ª. Ed. São Paulo: Hucitec, 1994.
- MARTINS, Luciano. *Industrialização, burguesia nacional e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Saga, 1968.
- MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio*. 3ª. Ed. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- MELLO, Zélia Cardoso de. *Metamorfoses da riqueza: São Paulo, 1845-1895*. São Paulo: PMSP/SMC: Hucitec, 1985.
- MOTTA, Fernando C. Prestes. *Empresários e hegemonia política*. São Paulo: Brasiliense, 1979.
- PERISSINOTTO, Renato Monseff. *Frações de classe e hegemonia na Primeira República em São Paulo*. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Campinas, SP: IFCH/UNICAMP, 1991.
- SARTORI, Giovanni. *Partidos e sistemas partidários*. Rio de Janeiro: Zahar; Brasília: Editora da UnB, 1982.
- SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976.
- SODRÉ, Nelson Werneck. *História da burguesia brasileira*. 2ª. Ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.
- _____. *Capitalismo e revolução burguesa no Brasil*. Belo Horizonte: Oficina de Livros, 1990.
- VIANNA, Oliveira. *História social da economia capitalista no Brasil*. Belo Horizonte: Itatiaia; Rio de Janeiro: EDUFF, 1987.

**REVISITING THE LITERATURE ON
BRAZILIAN INDUSTRIALISTS: dilemmas and
controversies**

Agnaldo Sousa Barbosa

Over the past five decades several different interpretative traditions have taken on the task of trying to explain the origin of industrialists in Brazil and to analyze their behavior pattern from a business perspective, as well as in response to the country's biggest political issues. Although this is a stimulating subject, considering the important role to be played by these social actors in weaving the fabric of capitalist modernization in 20th century Brazil, not much of substance has been written about it, in contrast with, for instance, research about the working class. This paper makes a brief assessment of what we believe to be one of the most significant among the possible variables for interpreting the experience of the industrialist class, which demands the complexity inherent to the topic as a counterpoint to the simplified generalization which is recurrent in most writings about this subject.

KEY WORDS: Industrialists. Social class. Business behavior. Brazilian industrialization.

**RELECTURE DES ÉCRITS CONCERNANT
LES ENTREPRENEURS INDUSTRIELS
BRÉSILIENS: dilemmes et controverses**

Agnaldo Sousa Barbosa

Au cours des cinquante dernières années, différentes traditions interprétatives ont cherché à expliquer la genèse de l'entreprenariat brésilien et à analyser sa manière d'être du point de vue de l'entreprise économique, mais aussi face aux questions essentielles de la politique nationale. Même s'il s'agit d'un thème excitant étant donné l'importance du rôle que doit assumer cet acteur social dans l'élaboration du processus de modernisation capitaliste du pays au XX^e siècle, son étude n'est pas objet d'une production abondante contrairement à ce qui se passe, par exemple, pour les investigations concernant la classe ouvrière. Cette analyse fait un bilan succinct de ce que nous jugeons être la plus expressive des variables possibles de l'interprétation de l'expérience de la classe des entrepreneurs industriels qui revendique la complexité inhérente au thème, en opposition à la généralisation simplificatrice habituelle dans la plupart des travaux effectués sur ce thème.

MOTS-CLÉS: entreprenariat industriel; classe sociale; comportement entrepreneurial; industrialisation brésilienne.

Agnaldo Sousa Barbosa – Doutor em Sociologia. Professor e pesquisador do Departamento de Educação, Ciências Sociais e Políticas Públicas da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais da UNESP – Universidade Estadual Paulista (Campus de Franca). É professor colaborador do Programa de Pós-Graduação em Serviço Social e coordena o LabDES – Laboratório de Estudos Sociais do Desenvolvimento e Sustentabilidade, onde, atualmente, supervisiona 4 projetos de pós-doutorado financiados pela FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo. Autor de *Empresariado Fabril e Desenvolvimento Econômico*, publicado em 2006 pela Editora Hucitec. Sua publicação mais recente, em co-autoria, é “Mudança de fronteiras étnicas e participação política e descendentes de imigrantes em São Paulo”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 27, n. 80, p. 135-151, 2012.