

Anexo I

ORIGENS ÉTNICAS E SOCIAIS DO EMPRESÁRIO PAULISTA *

“Historicamente, eles (os empresários) parecem ter tido origem em duas fontes: estrangeiros e grupos minoritários aos quais não foi permitido participar das formas tradicionais de alcançar o sucesso social.” – *Yale Brozen*

A posição estratégica do empresário na promoção do desenvolvimento tornou-se indiscutível no campo da teoria econômica depois da análise clássica de Schumpeter. Coubera a Marx dar, pela primeira vez, a ênfase adequada ao progresso tecnológico no desenvolvimento econômico. Mas foi Schumpeter quem observou, ainda em 1911, que a função essencial de transformar o desenvolvimento tecnológico em realidade, de pôr em prática novas combinações de fatores de produção, de produzir novos produtos, de descobrir e criar novos mercados, que a função, enfim, de *innovar* cabia ao empresário¹.

Através da inovação e também da direção dos novos investimentos (fato a que Schumpeter não deu a devida importância) o empresário promove o desenvolvimento econômico. Se não houver empresários ou, pelo menos, atividade empresária, se indivíduos – em seu próprio nome, em nome do Estado ou em nome dos acionistas – não realizarem inovações e não se responsabilizarem pela acumulação de capital, não haverá desenvolvimento. Nos países socialistas não há empresários isolados. A atividade empresária é exercida por grupos de funcionários, em nome do Estado. Nos países capitalistas avançados, especialmente nos Estados Unidos, nas grandes empresas burocráticas, a atividade empresária é cada vez mais exercida por grupos de administradores profissionais, em nome dos acionistas². Nos

países capitalistas que estão apenas iniciando seu desenvolvimento, porém, a figura do empresário capitalista continua central.

O Brasil é um país nessas condições. Sua revolução industrial, o aceleramento de seu desenvolvimento, o estabelecimento aqui de um sólido parque industrial são fatos que ocorreram nas últimas décadas, especialmente a partir de 1930. A partir, aproximadamente, dessa data, o Brasil passou por um processo de profunda transformação econômica, política e social, que teve, como mola mestra, a industrialização e, como protagonista, o empresário industrial³.

Nesses termos, torna-se extraordinariamente importante conhecer melhor esse empresário. A história econômica do Brasil, por exemplo, não poderá ser escrita com precisão enquanto não houver dados sobre as origens étnicas e sociais dos empresários que promoveram a industrialização brasileira. Conhecendo-se suas origens, seu comportamento poderá ser melhor compreendido. Além disso, através desse conhecimento teremos dados valiosos para determinar as causas ou condições da emergência de uma classe de empresários em um país e da concomitante transformação industrial que nele haja de ocorrer. Em vista disso realizamos uma pesquisa em São Paulo para determinar, com rigor estatístico, as origens étnicas e sociais dos empresários industriais paulistas⁴. Procuramos saber de que país se originavam os empresários, seus pais e avós, e de que classe social provinham eles. Obtivemos, ainda, uma série de informações correlatas sobre a educação dos empresários e de seus pais, a profissão destes, a época de fundação das empresas, etc. Procurando determinar a origem social dos empresários, estávamos, ao mesmo tempo, fornecendo dados básicos para a determinação de sua mobilidade social. Neste artigo limitar-nos-emos a expor, de forma sumária, os principais resultados alcançados pela pesquisa. Deixaremos para um trabalho posterior a publicação completa dos resultados, além da realização de comentários e inferências a respeito deles.

O UNIVERSO

A pesquisa foi realizada durante o transcorrer de 1962. O universo foi definido como sendo constituído das empresas industriais nacionais de mais de 100 empregados, existentes nos municípios de São Paulo, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Santo André. Levando-se em consideração que esses quatro municípios constituem o centro do desenvolvimento industrial paulista e, portanto, do desenvolvimento industrial nacional, justifica-se a limitação do universo a essa área geográfica. É claro que considerações de ordem prática tiveram influência nessa decisão. Por empresas industriais entenderam-se as empresas da indústria extrativa, da transformação e da de construção civil. Foram, também, incluídas as

empresas particulares de transportes públicos, por fazerem parte do cadastro do Serviço Nacional da Indústria (SENAI), de onde foi retirado o universo.

A limitação às empresas industriais era essencial à pesquisa, já que seu objetivo era determinar as origens dos empresários industriais, que promoveram a chamada revolução industrial brasileira, participando diretamente do processo de decolagem do desenvolvimento do País e lançando suas bases industriais. Estávamos interessados em determinar as origens desses empresários que, particularmente desde 1930, transformaram a fisionomia econômica do Brasil; não nos preocupávamos com verificar a origem dos empresários em geral, entre os quais poderíamos incluir os empresários comerciais e mesmo os agrícolas.

Por outro lado, a limitação do universo às empresas com mais de 100 empregados explica-se pela decisão que tomamos de dele excluir as empresas pequenas. Os critérios de classificação das empresas segundo seu tamanho são, sem dúvida, arbitrários. Que é uma empresa grande, média ou pequena? Por mais que procuremos, não será possível encontrar um critério objetivo que as distinga com precisão, uma vez que o próprio sentido dos termos “pequena”, “média” e “grande” é subjetivo. Dessa forma, acreditamos que o melhor critério de classificação é o consenso, a opinião geral. Uma empresa poderá ser chamada pequena, média ou grande, em determinado país ou região, quando assim for considerada pela maioria das pessoas que com elas mantêm relações.

Decidimos, assim, realizar uma *enquête* entre os participantes das duas turmas do XX.º Curso Intensivo de Administradores, da Escola de Administração de Empresas de São Paulo, para determinar, exclusivamente quanto ao número de empregados, o que caracterizaria uma empresa pequena, média ou grande. Outros critérios (volume de vendas, montante de capital, ramo industrial etc.) poderiam ter sido adotados; demos preferência, todavia, ao critério mais simples. Em ambas as turmas, calculada a mediana das respostas, o resultado foi exatamente o mesmo: a empresa com até 100 empregados foi, em geral, considerada pequena em São Paulo; com 100 a 500, foi considerada média; e, com mais de 500, grande.

Dessa forma, limitando o universo às empresas com mais de 100 empregados, estávamos excluindo as que, em São Paulo, no momento em que a pesquisa estava sendo realizada, eram consideradas pequenas, pelo menos segundo este critério. Nessa medida víamos algumas vantagens importante, quais sejam:

Em primeiro lugar, ela reduziria o risco de não se encontrarem no universo verdadeiros empresários. Embora nada impeça que haja empresários numa pequena empresa, é mais seguro que os encontremos em empresas de maior porte, cujo desenvolvimento já esteja basicamente consolidado.

Em segundo lugar, ela nos permitiria obter dados sobre um universo mais homogêneo porque menos amplo. Os empresários de empresas de 100,

500 ou mais empregados não diferem, essencialmente, quanto à sua atividade, visto que administram empresas com estrutura, pelo menos basicamente burocrática. O mesmo, porém, não se poderá dizer do dirigente ou proprietário de uma empresa de 5, 10 ou pouco mais empregados. É bem possível que este último ainda participe diretamente da atividade produtiva. O aparelhamento administrativo de sua empresa será, provavelmente, muito reduzido. Ainda que ele possa merecer o nome de “empresário”, sua atividade é tão diferente da realizada pelos empresários das empresas maiores, que não teria muito sentido apresentarmos dados que abrangessem, indiscriminadamente, os dirigentes de empresas tão díspares.

Em terceiro lugar, excluindo as pequenas empresas, com menos de 100 empregados, limitávamos nossa pesquisa à parte mais significativa das empresas paulistas. De acordo com o censo de 1960, essas empresas eram responsáveis por 70% do valor de transformação (valor adicionado) da produção industrial paulista⁵.

Finalmente, a limitação do universo às empresas nacionais é fácil de explicar. Queríamos determinar as origens étnicas e sociais dos empresários industriais brasileiros que deram origem ao desenvolvimento industrial do País. Não teria cabimento, portanto, incluirmos as empresas estrangeiras. Entendemos por empresas nacionais as controladas por capitais nacionais; e capital nacional foi considerado o de propriedade de pessoas residentes no Brasil em caráter permanente, não importando sua nacionalidade.

A AMOSTRA

Definido, portanto, o universo como constituído das empresas industriais nacionais com mais de 100 empregados, localizadas em São Paulo, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Santo André, obtivemos as fichas correspondentes do cadastro do SENAI, que é completo e bastante atualizado. Ficamos, assim, com um universo de 712 empresas. Para determinar o tamanho da amostra estabelecemos, como objetivo mínimo, o nível de segurança de 95% (dois desvios-padrões) e a margem de erro de 5% para os resultados que aparecessem com a proporção de 50% e 50% para p e q , respectivamente. A amostra ficou, assim, constituída de 257 empresas que correspondiam a 36,1% do universo. Para maior segurança, estratificamos o universo em dois grupos: um de empresas com 100 a 500 empregados, e outro de empresas com mais de 500 empregados. Dentro desses dois estratos foram tomadas, ao acaso as 257 empresas, mantendo-se, na amostra, a mesma proporção verificada no universo de empresas com mais e menos de 500 empregados.

Foram preparados e testados os questionários e, depois das correções que se fizeram necessárias, teve início o trabalho de campo. Terminado este, obtivemos 204 questionários respondidos. Em 11 casos houve recusa por

parte das empresas e, em 42 casos, desistimos de obter a entrevista em face das dificuldades encontradas: a pessoa procurada ou “não estava no momento”, ou estava muito ocupada e solicitava, então, que o entrevistador voltasse mais tarde. Temos boas razões para acreditar que as 53 entrevistas que deixaram de ser realizadas haveriam de apresentar, aproximadamente, o mesmo resultado obtido com as 204 entrevistas realizadas. Recusas propriamente ditas tivemos apenas 11 e as empresas onde se verificaram as recusas eram dos mais variados tipos, nada indicando que os recusantes tivessem motivos comuns para agir dessa forma. A grande maioria não se recusou a responder o questionário. Simplesmente encontramos dificuldades em realizar a entrevista e, por ser limitado nosso orçamento, fomos levados a desistir. Não nos parece, portanto, que as recusas e desistências verificadas introduzam um viés nos resultados da pesquisa.

Feita essa ressalva, introduzimos o fator de correção $257/204 = 1,26$, e calculamos as margens-de-erro possíveis para as diferentes proporções de p e q assinaladas no Quadro 1.

QUADRO 1

MARGENS-DE-ERRO E NÍVEIS-DE-SEGURANÇA

Proporções			Níveis-de-Segurança	
			68%	95%
p	:	q	Margens de Erro	
50%	:	50%	3,15%	6,30%
60%	:	40%	3,08%	6,16%
70%	:	30%	2,88%	5,76%
80%	:	20%	2,51%	5,02%
90%	:	10%	1,88%	3,76%

Dessa forma, se dentre os resultados que apresentamos a seguir tivermos um, digamos, de 30%, poderemos ter, com o nível de segurança de 68%, o erro para cima e para baixo de 2,88% (o resultado exato estará entre 27,12% e 32,88%), enquanto que, com o nível de segurança de 95%, o erro possível será de 5,76%.

CONCEITO “OPERACIONAL” DE EMPRESÁRIO

Poderíamos definir o empresário industrial capitalista como aquele que, em nome próprio ou em nome dos acionistas, dirige uma empresa, inovando e promovendo a acumulação de capital. O empresário é dirigente e executor de inovações, de reorganizações dos fatores de produção, ao nível das empresas. Ele não precisa ser o próprio dono da empresa. Não devemos confundir o empresário com o capitalista, embora muitas vezes, especialmente nas primeiras fases do capitalismo, a figura de um se identifique com a de outro. Não há necessidade, também, de que ele seja inventor. Inovar não é o mesmo que inventar. Inovar é pôr em execução, tornar práticas as invenções próprias ou alheias.

É importante, porém, observar que não basta dirigir uma empresa para ser empresário. No Brasil, nos últimos tempos, o termo “empresário” entrou na moda. Passou a ser usado com grande liberalidade, tendendo a transformar-se em sinônimo de “homem-de-negócios” ou de “dirigente-de-empresas”. É preciso ficar bem claro que não estamos usando o termo “empresário” nessa acepção ampla. Para merecer o nome de empresário, o dirigente-de-empresas deverá não só comandar o processo de investimento, como ser inovador, no sentido de reorganizador dos fatores de produção, contribuindo, através de sua atividade, para o aumento da produtividade e, portanto, para o desenvolvimento econômico. Esse foi o conceito teórico que adotamos em nossa pesquisa. Conquanto haja sido ligeiramente ampliado (pois que se aplica, também, àqueles que imitam de forma bem sucedida), é o mesmo conceito de Schumpeter.

É claro, todavia, que além de uma definição teórica, precisávamos de uma definição de caráter operacional, que nos permitisse determinar, com simplicidade, quem era o empresário dentro da empresa. Não poderíamos estar perguntando ou verificando se o indivíduo era ou não um inovador; muito menos, se possuía ou não espírito empresarial. Precisávamos de uma forma simples para definir o empresário nessa pesquisa. Chegando à empresa, o entrevistador simplesmente perguntava: “— *Dentre as pessoas que dirigiram esta empresa é possível determinar alguém, vivo ou morto, que, tendo ou não fundado a sociedade, possa ser considerado o principal responsável por seu desenvolvimento e por sua consolidação? (É preferível que essa pessoa tenha fundado a indústria. Se houver na organização mais de um empresário, um sucedendo ao outro, escolha-se o primeiro deles.)*”. Dessa forma foi possível estabelecer um conceito operacional da figura do empresário. Alguém se constituiria empresário desde que, havendo ou não fundado a empresa, a houvesse desenvolvido decisivamente, de modo a poder ser considerado o principal responsável por seu crescimento e consolidação. Como é óbvio, a hipótese subjacente era a de que a pessoa que realizasse tais funções haveria de ser um reorganizador dos fatores de

produção no setor empresarial, um inovador, portanto, ao qual caberia o comando do processo de investimento: em suma, um empresário.

Esclarecimento necessita ser feito quanto à expressão “vivo ou morto” que acabamos de usar e à recomendação de que, se houvesse, sucedendo-se no tempo, mais de um empresário, fosse escolhido o primeiro deles. O objetivo dessa pesquisa não foi determinar as origens étnicas e sociais dos atuais empresários paulistas, mas, sim, dos empresários que tenham dado início à revolução industrial brasileira, isto é, que tenham sido responsáveis pela “decolagem” (para usar a linguagem de Rostow) do desenvolvimento econômico brasileiro, ocorrida principalmente a partir de 1930. Considerando que a atividade empresarial desses homens, mais do que a de seus eventuais sucessores, deve ser considerada essencial para o desenvolvimento do País, sobre eles foi que nossa pesquisa versou.

Na prática, como o desenvolvimento industrial brasileiro é fenômeno recente, a grande maioria dos empresários sobre os quais foram colhidos dados ainda estão vivos e ativos. Alguns, porém, já morreram ou se aposentaram. Nesses casos os sucessores poderiam, também, ser empresários; mas, permitimo-nos repetir, não estávamos interessados em obter dados sobre estes, mas, isto sim, sobre aqueles que pudessem ser considerados, individual e cronologicamente, os primeiros empresários de suas respectivas organizações. Mesmo assim, conforme o leitor poderá observar pelo Quadro 2 — como o fato de ter fundado a empresa não era, nem poderia ser, condição essencial para a caracterização do empresário (visto como este poderia ter encontrado a empresa já fundada, mas inexpressiva, sem perspectivas, e, graças ao seu trabalho empresarial, tê-la desenvolvido decisivamente) — tivemos na amostra 34 empresários (17%) que apenas desenvolveram suas empresas sem as terem fundado.

QUADRO 2

TIPO DE ATIVIDADE DOS EMPRESÁRIOS PAULISTAS

Tipo de atividade	Nº	%
Fundaram e desenvolveram a empresa	169	82,8
Apenas desenvolveram a empresa	34	16,7
Não respondeu	1	0,5
Total	204	100,0

ORIGENS ÉTNICAS

Ao determinar as origens étnicas dos empresários paulistas visamos, tão somente, a conhecer com precisão o país de origem dos empresários e de seus antepassados. Não nos interessamos por outro aspecto étnico, como raça e religião. Partimos da hipótese largamente aceita de que os imigrantes participaram amplamente do processo de industrialização brasileira, e quisemos quantificar essa participação.

Para determinar a origem dos empresários devíamos conhecer:

Em primeiro lugar, o seu país de nascimento. Verificamos, então, como é possível observar pelo Quadro 3, que 49,5% dos empresários paulistas são imigrantes.

Em segundo lugar, o país de nascimento dos antepassados do empresário. Nessa etapa já era preciso tomar uma decisão sobre até que geração anterior deveríamos pesquisar. Decidimos que até a segunda geração anterior, ou seja, até os avós. Quando os empresários fossem brasileiros há três ou mais gerações, vale dizer, com pais e avós também brasileiros, nós os consideraríamos — como de fato consideramos — de origem brasileira, independentemente da nacionalidade de seus bisavós. Verificamos, então, conforme mostra, ainda, o Quadro 3, que apenas 15,7% dos empresários são de origem brasileira; 23,5% são brasileiros, mas filhos de imigrantes; 11,3% são brasileiros, mas netos de imigrantes; e, como já vimos, 49,5% — praticamente, a metade — são eles mesmos imigrantes. Temos, portanto, que 84,3% dos empresários paulistas que lançaram o desenvolvimento industrial brasileiro são ou imigrantes ou de origem estrangeira. Já esperávamos uma alta percentagem de imigrantes e seus descendentes próximos; mas, confessamos que o número obtido nos surpreendeu, revelando, de forma gigante, a imensa importância que teve a imigração no desenvolvimento industrial brasileiro.

Além da determinação do país-de-nascimento dos empresários e do de seus pais e avós, um terceiro passo necessitava ser dado. Quando os pais ou os avós não fossem originários de um mesmo país, seria preciso estabelecer um critério para determinar sua origem. Pensamos, inicialmente, num critério numérico. A origem do empresário seria definida pelo maior número de pais e avós originários de dado país. Esse critério, porém, além de arbitrário, poderia levar-nos a empates. Por exemplo, poderíamos ter dois avós italianos, dois avós suíços e dois pais brasileiros. Decidimos, afinal, por um critério patriarcal que, se também é, até certo ponto, arbitrário, não permite dúvidas. Definimos da seguinte maneira os empresários de origem brasileira e estrangeira:

Empresário de origem brasileira: aquele cujos pai e avô paterno são brasileiros.

Empresário de origem estrangeira: aquele cujo pai ou avô paterno é estrangeiro.

QUADRO 3
ORIGEM ÉTNICA GERAL DOS EMPRESÁRIOS
PAULISTAS

Origem	Nº	%
Brasileira (brasileiros de 3 gerações)	32	15,7
Estrangeira:	172	84,3
● brasileiros, netos de imigrantes	23	11,3
● brasileiros, filhos de imigrantes	48	23,5
● imigrantes	101	49,5
Total	172	84,3
	204	100,0

Temos, assim, pelo Quadro 4, que os empresários de origem italiana, como era de esperar, apresentam-se em situação dominante, com 34,8%. Temos, em seguida, os de origem brasileira, com 15,7%; os de origem alemã e austríaca, com 12,7%; os de descendência portuguesa, com 11,8%; os oriundos do Oriente Médio (libaneses, sírios e armênios, nesta ordem), com 9,8%; e os de descendência mais tipicamente eslava (russos, poloneses e checoslovacos) com 4,4%. Se quisermos somar os 5 suíços ao grupo dos alemães e austríacos, teremos uma porcentagem de 15,2% para esse grupo. Poderíamos, também, formar um grupo de descendentes de países latinos (Itália, Brasil, Portugal, Espanha, França, Rumênia e Uruguai), que nos daria uma porcentagem de 65,7%, correspondente a 134 empresários.

ORIGENS SOCIAIS

A determinação das origens sociais dos empresários apresenta dificuldades bem maiores do que a das origens étnicas. Os problemas que se apresentam são de dois tipos:

QUADRO 4

ORIGEM ÉTNICA ESPECÍFICA DOS EMPRESÁRIOS
PAULISTAS

País de origem e grupos étnicos maiores	Nº	%
1 – Itália		71 34,8
2 – Brasil (brasileiros de 3 gerações)		32 15,7
3 – Alemanha	21	} 26 12,8
Áustria	5	
4 – Portugal		24 11,7
5 – Líbano	13	} 20 9,8
Síria	5	
Armênia	2	
6 – Rússia	6	} 9 4,4
Polônia	2	
Checoslováquia	1	
7 – Suíça	5	} 22 10,8
Hungria	3	
Espanha	3	
Dinamarca	2	
França	2	
Estados Unidos da América	2	
Grã Bretanha	2	
Uruguai	2	
Grécia	1	
Rumânia	1	
Tótal		204 100,0

Em primeiro lugar temos as dificuldades comuns a todas as classificações da sociedade em classes sociais. Estas não se apresentam de forma clara e definida, plenamente distintas entre si. Devemos classificar elementos que estão dispostos na escala social em forma, mais ou menos, de um contínuo.

Temos, assim, muitos casos ambíguos. Há sempre uma área cinzenta entre as diversas classes, constituída de elementos que podem pertencer tanto a uma quanto a outra classe social.

Em segundo lugar, temos uma dificuldade que deriva das características de nossa pesquisa. Estávamos interessados em determinar, não a classe social a que atualmente pertença o empresário, mas a classe social a que o empresário haja pertencido na época de sua infância e adolescência. Só dessa forma poderíamos determinar as origens sociais do empresário. Ora, se já é difícil obter dados que nos permitam determinar a classe social a que pertença atualmente uma pessoa ou família, que dizer da obtenção de dados referentes a 20, 30, 40 anos atrás?

Reconhecendo as limitações que essas duas ordens de problemas trazem para os resultados alcançados, acreditamos, todavia, termos encontrado solução satisfatória para ambos.

Em relação ao primeiro problema, referente às dificuldades gerais de uma classificação de classes sociais, devido à existência de áreas cinzentas entre elas, o que fizemos foi dividir a sociedade em seis classes sociais e definir cada uma delas o mais precisamente possível. Dessa forma, definidas previamente as classes sociais, tratou-se apenas de verificar quais os empresários que se enquadravam em cada definição.

Nossa classificação de classes sociais tem por base o famoso trabalho de Lloyd Warner, que resultou nas *Yankee City Series*⁶. Modificamos, no entanto, a classificação de Lloyd Warner, de forma a adaptá-la às necessidades de nossa pesquisa. Mantivemos as duas classes altas de Warner; introduzimos uma terceira classe média (classe média média) entre a classe média superior e a classe média inferior; e só usamos uma classe baixa. Essas modificações explicam-se especialmente pelo fato de que pesquisávamos as origens sociais de empresários que se revelavam originários especialmente da classe média, exigindo uma classificação mais pormenorizada dessa classe. Além disso, devido às limitações de dados a que nos referimos acima, não tínhamos informações que nos permitissem distinguir duas classes baixas.

Em relação ao segundo problema, procuramos previamente determinar quais os dados, a serem fornecidos pelos empresários ou por seus sucessores (em alguns poucos casos, quando o empresário já havia morrido, os dados foram fornecidos por seus sucessores, geralmente por seus filhos), que nos permitiriam determinar a classe social do pesquisado, na época de sua infância e adolescência. Afinal, decidimos pelas seguintes informações: situação econômica da família na época da infância e adolescência; profissão do pai; educação do pai; educação do empresário; idade em que este houvesse começado a trabalhar; origem étnica do empresário; e o fato de estar ou não a família diretamente ligada aos antigos grandes fazendeiros e exportadores. Outros dados poderiam ser muito úteis para a classificação social, como o tipo de moradia, o bairro de residência, a opinião de pessoas

conhecidas da família e a opinião dos próprios empresários sobre a classificação social da família. É claro, porém, que não poderiam ser obtidos nesta pesquisa. De qualquer forma, os sete critérios que usamos pareceram-nos basicamente suficientes para o fim a que visávamos.

Estabelecidos os sete critérios básicos de classificação social, passamos a definir cada uma das classes sociais tal como segue abaixo:

Classe alta superior — a constituída pelas antigas famílias de grandes fazendeiros e exportadores, pela chamada aristocracia brasileira, ou seja, pelas famílias tradicionais, em São Paulo, pelos “paulistas de quatrocentos anos”;

Classe alta inferior — a formada pelas famílias abastadas; a característica distintiva desta classe é a riqueza; a profissão do pai é, geralmente, a de grande comerciante ou industrial; o filho, por via de regra, começa a trabalhar tarde, e a educação, tanto do filho quanto do pai, será, na maioria das vezes, pelo menos secundária.

Classe média superior — a caracterizada, principalmente, pela educação superior, tanto do pai quanto do filho; o pai, quase sempre, exerce profissão liberal; contudo, poderá ser, também, oficial militar, alto funcionário público, professor universitário, comerciante ou industrial médio; a situação econômica da família é média.

Classe média média — a constituída, na maior parte, de industriais e comerciantes médios; a situação econômica é média; a educação do pai é, em geral, secundária.

Classe média inferior — a constituída, especialmente, por pequenos comerciantes, industriais e lavradores; incluem-se nela, também, os comerciantes, os mestres, os sargentos, os pequenos funcionários públicos; a educação do pai é secundária ou primária; a situação econômica da família é média; o empresário começa a trabalhar cedo.

Classe baixa — a constituída de operários e trabalhadores rurais cuja educação, em geral, é apenas primária, no máximo; a situação econômica da família é de pobreza; o filho começa a trabalhar muito cedo.

Assim definidas as classes sociais, estabelecemos um sistema de pontos para cada um dos sete critérios de classificação e, em função das definições das classes sociais, os respectivos intervalos de pontos. Não cabe, nesta apresentação sumária dos principais resultados da pesquisa, apresentar e discutir a “racional” para os pontos e intervalos dados. Limitamo-nos a informar que, no processo de tabulação da pesquisa, adaptamos o mais possível o sistema de pontos, de forma que atendessem às supracitadas definições das classes sociais. Por exemplo: consideramos o fato de alguém estar ligado diretamente aos antigos grandes fazendeiros e exportadores como indicação importantíssima de que a família do empresário pertencia à aristocracia brasileira, devendo, portanto, incluir-se na classe alta superior. Em vista disto, demos o maior número de pontos à resposta positiva à

pergunta correspondente, e demos, também, o mesmo número de pontos ao fato de a profissão do pai ser a de grande fazendeiro e exportador.

Foi o seguinte o sistema de pontos e intervalos que usamos:

Estar ligado diretamente aos antigos grandes fazendeiros e exportadores:

15 pontos – sim

zero ponto – não.

Profissão do pai:

15 pontos – grande fazendeiro ou exportador;

10 pontos – grande industrial ou comerciante;

6 pontos – profissional liberal, comerciante médio, industrial médio, oficial militar, professor universitário, alto funcionário público;

4 pontos – comerciante ou industrial (entre médio e pequeno), funcionário público médio;

2 pontos – pequeno comerciante, pequeno industrial, pequeno lavrador, mestre, sargento, comerciário;

zero ponto – operário, trabalhador rural.

Situação econômica da família:

10 pontos – abastada;

5 pontos – média;

zero ponto – pobre

Educação do pai:

9 pontos – universitária;

3 pontos – secundária;

zero ponto – primária.

Educação do empresário:

4 pontos – universitária;

2 pontos – secundária;

zero ponto – primária.

Origem étnica do empresário:

2 pontos – brasileiro (de 3 gerações);

1 ponto – filho ou neto de estrangeiros;

zero ponto – estrangeiro.

Idade com que o empresário tenha começado a trabalhar:

4 pontos – mais de 24 anos;

3 pontos – entre 21 e 24 anos;

2 pontos – entre 16 e 20 anos;

1 ponto – entre 11 e 15 anos;

zero ponto – até 10 anos.

Intervalos de pontos para a classificação social:

de 39 a 60 pontos – classe alta superior;

de 28 a 38 pontos – classe alta inferior;

de 23 a 32 pontos – classe média superior;

- de 16 a 22 pontos — classe média média;
- de 10 a 15 pontos — classe média inferior;
- de zero a 9 pontos — classe baixa.

Observe-se que, entre a classe alta inferior e a classe média superior, existe uma área cinzenta entre 28 e 32 pontos. Quem obtivesse um número de pontos entre esses dois limites tanto poderia ser classificado na primeira quanto na segunda classe. Como faríamos, então, para classificar o empresário todas as vezes em que esse fato ocorresse? Para atingir esse número de pontos ele deveria ter, na época de sua infância e adolescência, uma família rica e pai industrial ou comerciante de porte, ou, então, seu pai deveria ter educação universitária. Na primeira hipótese, como já dissemos que a situação econômica abastada é o traço distintivo da classe alta inferior, nesta seria o empresário classificado. Na segunda, sendo a educação superior do pai a característica distintiva da classe média superior, esta seria entendida como sendo a classe do empresário. Não ocorreram casos em que, com um número de pontos entre 28 e 32, o empresário tivesse, ao mesmo tempo, família rica e pai grande-industrial ou grande-comerciante e, ainda, com educação superior; aliás, nem poderiam ter ocorrido, em face da sistemática do conjunto de pontos.

O Quadro 5 apresenta-nos a classificação, a que afinal chegamos, dos empresários paulistas por classes sociais.

QUADRO 5

ORIGEM ÉTNICA DOS EMPRESÁRIOS PAULISTAS

Classes Sociais	Nº	%
Alta superior	8	3,9
Alta inferior	44	21,6
Média superior	16	7,8
Média média	44	21,6
Média inferior	58	28,4
Baixa	34	16,7
Total	204	100,0

A classe alta superior, limitada exclusivamente às famílias tradicionais da antiga aristocracia brasileira, apresentou a menor participação: apenas 3,9% dos empresários paulistas têm origem nessa classe.

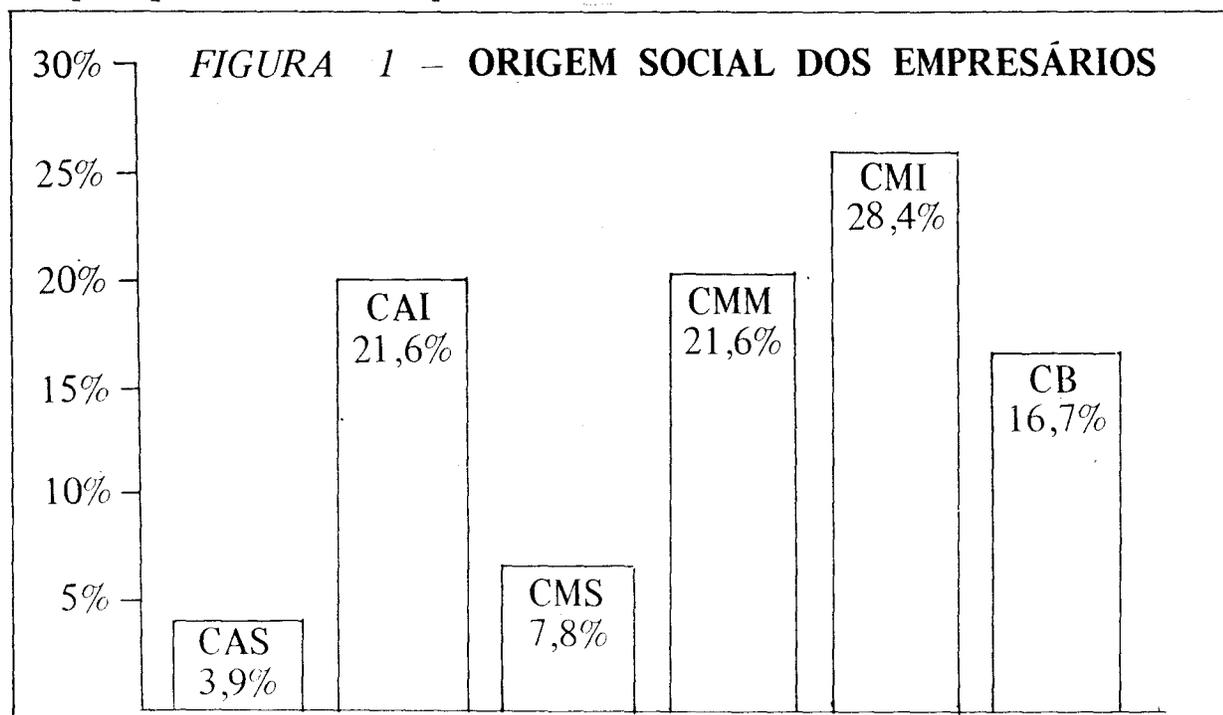
Segue-se a classe média superior, com 7,8%, o que é natural, já que, embora lhe falte o caráter tradicional da classe alta superior, desta ela se distingue apenas por ser menor a sua renda. Na verdade, os costumes, os valores e as crenças dessa classe são muito semelhantes aos da classe alta superior.

Em seguida temos a classe baixa, com 16,7%, revelando, de um lado, ser falsa a afirmação generalizada de que os empresários industriais de hoje tenham “começado do nada”; e, de outro, que uma quantidade relativamente grande deles realmente se elevou da mais baixa camada social.

A seguir temos duas classes sociais: a média média e a alta inferior. Esta, conforme já dissemos, é constituída, essencialmente, de ricos. Os pais dos empresários oriundos dessa classe eram, geralmente, grandes comerciantes e industriais.

Verificamos finalmente, pelo Quadro 5, que os empresários paulistas se originam, principalmente, da classe média inferior.

Observemos, agora, a Figura 1. A distribuição das classes sociais apresenta-se irregular. A metade dos empresários tem origem na classe média inferior e na classe média média. Entretanto, a hegemonia da classe média parece quebrar-se, até certo ponto, quando vemos que há um número muito maior de empresários originados da classe alta inferior do que da classe média superior. Como explicar esse fato? Não seria mais de esperar uma distribuição aproximada da normal, concentrando-se a origem dos empresários na classe média e reduzindo-se em direção à classe alta e à classe baixa? Não revelaria esse fato u'a maior homogeneidade em relação à origem social dos empresários? Análise um pouco mais detida, porém, leva-nos a concluir que essa relativa homogeneidade de origem dos empresários paulistas não é rompida pelos resultados apresentados.



Todo o problema reside no fato de que há um número muito maior de empresários de origem na classe alta superior do que na classe média superior. Entretanto, o problema se resolveria se a afinidade da classe alta superior com a classe média superior fosse maior do que com a classe alta inferior, e esta estivesse, assim, mais próxima da classe média média e da classe média inferior do que da classe alta superior. Ora, sob muitos aspectos, é exatamente isso o que acontece.

A proximidade da classe média superior à classe alta superior ocorre por diversos motivos:

Em primeiro lugar, o fato de a classe média superior caracterizar-se principalmente pela educação superior, tanto do pai quanto do filho, permitiu a essa classe um nível educacional que lhe facilitava a convivência com a classe alta superior.

Em segundo lugar, na época em que os empresários pesquisados estavam em sua infância ou adolescência, a relativa união que hoje se observa entre a classe alta superior e a classe alta inferior ainda não ocorrera. Esta última estava em formação e ainda não fora aceita pela primeira. O imigrante e seus descendentes bem sucedidos economicamente estavam apenas começando a serem aceitos pela sociedade brasileira. Era, assim, com a classe média superior que a classe alta superior mantinha permanente contato. Os filhos dos grandes fazendeiros encontravam-se nas escolas superiores com os representantes da classe média superior, e com eles iam, muitas vezes, trabalhar nas profissões liberais e participar da política.

Em terceiro lugar, é fácil observar hoje, em São Paulo, o grande número de famílias tradicionais, “paulistas de 400 anos”, que, entrando em decadência econômica, deixam de ter condições para conviver com a classe alta superior e descem, diretamente, para a classe média superior.

Finalmente, cumpre ressaltar que a classe alta inferior, especialmente na época da infância e adolescência dos pesquisados, provavelmente distinguia-se da classe média média mais por uma questão de renda do que por qualquer outro motivo. E essas duas classes tinham em comum um fato muito importante. Conforme pode ser observado pelo Quadro 6, ambas (e, também, a classe média inferior e a classe baixa) eram constituídas, em sua grande maioria (sempre mais de 80%), de empresários de origem estrangeira, enquanto que na classe alta superior só havia (por definição) empresários de origem brasileira, e na classe média superior o número de empresários de origem brasileira era bastante alto (43,7%), levando-se em conta que 84,3% dos empresários em geral tinham origem estrangeira.

CONCLUSÃO

Apresentamos neste artigo os fundamentos metodológicos e os principais resultados que obtivemos em nossa pesquisa sobre as origens étnicas e

QUADRO 6

ORIGEM ÉTNICA DOS EMPRESÁRIOS PAULISTAS
SEGUNDO SUA ORIGEM SOCIAL⁷

Origem Étnica	Classe social	CAS		CAI		CMS		CMM		CMI		CB	
		N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Estrangeira Brasileira		—	—	40	90,9	9	56,3	36	81,8	55	94,8	32	94,1
		8	100	4	9,1	7	43,7	8	18,2	3	5,2	2	5,9
Total		8	100	44	100,0	16	100,0	44	100,0	58	100,0	34	100,0

sociais dos empresários paulistas. Realizada por um processo de amostragem ao acaso, vimos que essa pesquisa nos permitiu chegar a resultados estatística e razoavelmente precisos. Certificamo-nos, por exemplo, que os empresários têm ascendência principalmente italiana (34,8%); temos apenas 15,7% de empresários de origem brasileira; e 66% dos empresários são de origem latina ou latino-americana.

Em relação às origens sociais, 50% dos empresários têm origem na classe média média e na classe média inferior; 21,6% originam-se da classe alta inferior que, como as duas anteriores, é constituída de empresários de origem predominantemente estrangeira. Tivemos 16,7% dos empresários com origem na classe baixa, sendo também estes de origem predominantemente estrangeira. Os empresários de origem brasileira aparecem em maior número nas classes alta superior e média superior, nas quais, no entanto, têm origem apenas 11,7% dos empresários.

Em conclusão, portanto, podemos afirmar que os empresários paulistas têm uma origem razoavelmente homogênea. São, geralmente, de origem estrangeira, e provêm, na maioria, de famílias de classe média e, em menor grau, de famílias da classe alta inferior e da classe baixa.

Esses dados podem servir de subsídio para uma teoria que procure explicitar as condições que dão origem ao aparecimento de um grupo empresário num país. O significado dessa teoria é-nos dado, justamente, pelo grau de importância do empresário industrial no quadro do desenvolvimento capitalista. Auxiliam-nos, também, a compreender melhor o comportamento dos atuais empresários paulistas. E, em qualquer hipótese, temos agora algumas informações relativamente precisas sobre quais foram os homens que, no setor empresarial, se responsabilizaram pela revolução industrial brasileira. Sabemos que foram, principalmente, imigrantes e seus descendentes.

tes, comprovando-se, assim, mais uma vez, a importância fundamental que teve a imigração para o desenvolvimento econômico brasileiro.

Sabemos, outrossim, que foram homens da classe média, principalmente, que fundaram suas empresas sem dispor de grandes capitais. E, se sabemos quem foi responsável pela revolução industrial brasileira, sabemos, também, quem não o foi. Ficamos informados de que os empresários de origem brasileira constituem minoria. Ficamos cientes, ainda, de que o número de empresários que tiveram origem nas famílias tradicionais brasileiras, na velha aristocracia rural, é extremamente reduzido. Embora controlassem a maioria do capital na época em que o País iniciava sua revolução industrial, os representantes da classe alta superior, ou não foram capazes de se transformar em empresários industriais ou não quiseram fazê-lo.

NOTAS

- (*) Artigo publicado originalmente na *Revista de Administração de Empresas*, nº 11, junho de 1964.
- (1) Joseph Schumpeter, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961. Sobre o assunto o autor escreveu o artigo "O Desenvolvimento Econômico e o Empresário", *Revista de Administração de Empresas*, nº 4, maio-agosto de 1962, pp. 79-91.
- (2) Arthur H. Cole, *Business Enterprise in its Social Setting*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1959.
- (3) Luiz Carlos Bresser Pereira, "O Empresário Industrial e a Revolução Brasileira", *Revista de Administração de Empresas*, nº 8, julho-setembro de 1963.
- (4) A pesquisa foi planejada e iniciada pela prof^a Zaíra Rocha Awad e pelo autor, sob os auspícios do Centro de Pesquisas e Publicações, da Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas. Tendo, porém, a prof^a Zaíra Rocha Awad viajado para o exterior quando as investigações se encontravam em fase de trabalho de campo, coube ao autor concluir a pesquisa, o que não teria sido possível sem a valiosa colaboração das seguintes pessoas: prof. Dole A. Anderson, co-chefe do Centro de Pesquisas e Publicações acima referido, que muito auxiliou, quer no planejamento, quer na execução; Prof. Claude Machline, com sua orientação sobre problemas estatísticos de amostragem; prof. Heinrich Rattner, cuja contribuição foi muito útil na fase do trabalho de campo e na tabulação e análise dos dados; e todos os alunos da EAESP que tenham trabalhado na pesquisa. A todos o autor deseja manifestar aqui seus melhores agradecimentos.
- (5) IBGE, *Censo Industrial do Estado de São Paulo*, São Paulo, 1963, p. 2.
- (6) W. Lloyd Warner e Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community*, vol. I, Yankee City Series, Yale University Press, Nova Haven, 1941. Vide, também, W. Lloyd Warner, Marchia Meeker e Kenneth Eells, *Social Class in America*, Harper, Nova Iorque, 1960.
- (7) Para as porcentagens apresentadas neste quadro não são válidas as margens-de-erro e os correspondentes níveis-de-segurança estatística apresentados no Quadro 1, já que esses dados se referem a resultados parciais, em que 100% corresponde a um número menor do que o tamanho da amostra.