

ESTUDOS NACIONALISTAS BARBOSA LIMA SOBRINHO

Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1982

Até que ponto o desenvolvimento econômico depende da presença e da influência do capital estrangeiro? Responder a esta pergunta, colocada logo no início do seu livro, é uma das principais preocupações de Barbosa Lima Sobrinho em *Estudos Nacionalistas*, livro composto de uma seleção de 74 ensaios e artigos do autor, publicados no *Jornal do Brasil* ao longo dos últimos 25 anos.

Barbosa Lima Sobrinho é um dos maiores pensadores nacionalistas de nosso país, tendo se notabilizado pelo seu trabalho em defesa do nacionalismo econômico e contra a ação imperialista dos investimentos estrangeiros. Vigoroso defensor das liberdades democráticas, foi candidato a vice-presidente da República, pelo MDB em 1974, numa campanha eleitoral cuja vitória era de antemão vedada, mas onde o objetivo principal era o de trazer à discussão temas que na época eram terminantemente proibidos. Já presidiu por duas vezes a Academia Brasileira de Letras como também a ABI — Associação Brasileira de Imprensa. Foi também governador de Pernambuco entre 1949 e 1952.

Nesta obra Barbosa Lima Sobrinho prova de várias formas que é uma enorme falácia a afirmação que constantemente estamos a ouvir de que os recentes surtos de desenvolvimento econômico havidos no Brasil tenham sido devidos ao capital estrangeiro. Inclusive ridiculariza, com fatos, aqueles que dizem que, sendo o Brasil um país pobre, não pode prescindir da poupança externa para assegurar a continuidade de seu desenvolvimento. Raramente no passado o investimento externo ultrapassou os 2,5% do investimento nacional, ou seja, constituiu sempre porção insignificante do total. No entanto os números das multinacionais se equiparam hoje com os números do faturamento da indústria privada nacional.

Em síntese, Barbosa Lima Sobrinho contesta o mito da essencialidade da poupança externa. Na verdade, as multinacionais que aqui se instalam utilizam-se da poupança interna brasileira ou então recorrem a empréstimos de curto ou médio prazos no exterior que acabam por redundar em pressões em nossa economia.

Os ensaios iniciais de *Estudos Nacionalistas* destinam-se a contestar a USIS — United States Information Service — pois esta defendia a tese de que o desenvolvimento dos Estados Unidos foi realizado com ajudas substanciais de capitais estrangeiros. O autor não só refuta com números, provando que isto não passa de um engodo, como deixa bem claro que os EUA tiveram no nacionalismo econômico uma das principais pilstras do seu desenvolvimento. Inclusive, a respeito, o autor reproduz uma frase de alerta de George Washington: "Tudo que uma nação recebe como favor terá de pagar mais tarde como parte de sua independência." Assim relata também as opções de outros países, hoje situados no Primeiro Mundo, que decidiram limitar a participação do capital estrangeiro. São

citadas as situações inglesa, francesa e japonesa. A respeito do Japão, inclusive, Barbosa Lima Sobrinho é autor de outro livro denominado *Japão — O capital se faz em casa*.

Inúmeros antagonismos e choques de interesses existentes entre Brasil e EUA são relatados. Numa enumeração rápida encontramos a questão dos fretes marítimos, a do café solúvel, a da política atômica, a da ocupação da Amazônia, a da compra de terras em vários pontos de nosso território, a da preservação do monopólio da PETROBRAS, a da restrição da natalidade, sem falar em outros problemas mais graves como o do rebaixamento deliberado dos preços de nossos produtos primários.

Um aspecto que merece ser destacado nesta obra é a impressionante atualidade dos temas, apesar de alguns artigos datarem do final dos anos cinqüenta. Assim ficamos sabendo que os mesmos mecanismos de pressão ainda sobrevivem e que no governo Kubitschek já nos dobrávamos às exigências do FMI, ou então que no governo posterior, o ministro da Fazenda não se cansava de fazer viagens internacionais mendigando empréstimos, da mesma forma como o fazem hoje seus sucessores. Hoje já não causa espanto, mas é interessante verificar como, há cerca de 20 anos, Barbosa Lima Sobrinho mostrava-se surpreso e estarecido com as posições entreguistas do então embaixador do Brasil nos EUA.

A temática da encampação de empresas estrangeiras produtoras de energia elétrica é outro assunto abordado em vários dos ensaios, sendo riquíssima em detalhes a descrição da luta do então governador do Rio Grande do Sul contra a Electric Bond and Share.

A luta pelo monopólio estatal do petróleo também figura nesta obra, e lendo os ensaios a ela referentes podemos constatar como estavam certos os seus defensores e como foi difícil a sua batalha.

Em síntese, a principal mensagem desta obra é a de mostrar que a independência econômica é algo que só aparece depois de muita luta e de muito esforço.

Em boa hora decidiu a Civilização Brasileira lançar este livro, principalmente neste momento em que nos defrontamos com a questão de Carajás. Uma pergunta que se coloca é: Qual deve ser o papel do capital estrangeiro naquele programa?

Devemos estar alertas para o fato de que aceitar sócios não significa entregar o controle das riquezas a eles. Nem enriquecê-los e a seus países com incentivos e importações desnecessários. Afinal de contas não são eles que precisam dos recursos naturais de Carajás? Pois façamos com que, pelo menos, eles nos paguem. E bem.

Paulo Roberto Feldman

PEQUENA E MÉDIA EMPRESA NO BRASIL

H. RATTNER (coordenador), J. C. DURAND, S. MICELI e L. RODRIGUES
São Paulo, Símbolo, 1976

O presente estudo, resultado de um trabalho empírico extenso, contribui para esclarecer a problemática das pequenas e médias empresas no Brasil e superar discussões estereótipas a respeito da inevitabilidade do desaparecimento da pequena e média empresa frente à oligopolização da economia ou da inevitabilidade de sua transformação em grande

empresa, caso administrada racionalmente. Ressalta-se a existência de um espaço onde as pequenas e médias empresas, a partir de seus trunfos específicos, articulam seus interesses e conseguem sobreviver, dentro de uma determinada dinâmica econômica.

O trabalho do grupo de pesquisadoras da EAESP-FGV consistiu em entrevistar 155 empresários para tentar entender as principais razões que determinam a sobrevivência das pequenas e médias empresas. A amostra foi definida a partir de uma pesquisa anterior realizada em 1963 por professores da FGV (*Administração na Pequena Empresa*, 5 volumes, Rio de Janeiro, FGV, 1966) e englobava empresas industriais e de serviços de São Paulo, Porto Alegre e Salvador. Para dar conta da multiplicidade de situações foram utilizados dois questionários para a realização das entrevistas. Um deles foi aplicado aos empresários que no momento da realização do trabalho de campo (1977) estavam com suas empresas em atividade, enquanto que o outro foi aplicado aos empresários cujas empresas haviam deixado de funcionar ou haviam sido incorporadas por outras. Ambos os questionários constavam de duas partes, uma tratando dos problemas relativos à empresa e a outra centrando em questões que diziam respeito aos empresários.

O estudo definiu-se portanto pela perspectiva de compreensão dos problemas da pequena e média empresa a partir de sua evolução histórica ressaltando os aspectos principais que influenciaram a trajetória da empresa e do empresário, que, embora possa não ter levantado uma história detalhada da empresa conseguiu abranger uma diversidade de questões significativas e relevantes.

Por outro lado, a inclusão da análise dos empresários e algumas determinações de sua rede de parentesco não se prende a hipóteses derivadas da psicologia como a "atitude" e a "postura" do empresário frente aos seus negócios, mas vincula-se diretamente às diferentes possibilidades de transmissão do patrimônio, cuja manipulação eficiente significa a ampliação da possibilidade de sucesso da empresa. Essas questões são discutidas na primeira parte do trabalho, onde são apresentados os métodos e os objetivos dos estudos realizados tanto em 1963 como em 1976.

A segunda parte do estudo discute as mudanças ocorridas na economia brasileira no período estudado (1963-1976) e sua influência sobre a situação das pequenas e médias empresas. Caracteriza um período da recessão na atividade industrial de 1963 e 1967, seguido de um período de recuperação e posterior expansão de 1968 em diante e aponta as transformações estruturais por que passou o setor industrial. Nesse tópico são enfatizados o crescimento do setor produtor de bens de consumo duráveis para atender principalmente aos setores dinâmicos, a tendência à concentração industrial e o agigantamento das organizações fabris em geral movidos pela intensificação da acumulação de capital. Além disso, discutem-se as dificuldades de sobrevivência da pequena e média empresa, muitas vezes obrigada a ocupar novos espaços, deslocada pelas dificuldades de concorrer com as grandes empresas, quando não é obrigada a encerrar suas atividades ou então ser comprada por outra empresa de dimensões maiores.

Outros problemas das pequenas e médias empresas, como a obsolescência dos processos de produção, a incapacidade gerencial dos empresários, as dificuldades em reter pessoal qualificado atraído pelas grandes empresas, são levantados, além das dificuldades impostas pela própria ordem econômica (créditos, juros etc.).

Tenta-se também conceituar a pequena e média empresa a partir de alguns parâmetros específicos e discutir a política governamental de apoio à pequena e média empresa.

A terceira parte procura analisar a evolução do grupo de empresas. Do total de 155 empresas, sobreviveram 99 e 31 encerraram suas atividades, ao passo que 35 não foram localizadas. As empresas sobreviventes são relativamente mais antigas do que o restante do grupo e o índice de mortalidade foi maior entre as empresas que, na época da pesquisa inicial, não haviam ultrapassado a idade de 2 a 3 anos. Houve um menor índice

de mortalidade para as empresas do ramo mecânico-metalúrgico, enquanto foi no setor têxtil a ocorrência da maior taxa de mortalidade. Em termos geográficos, a sobrevivência foi maior no Rio Grande do Sul, vindo a seguir São Paulo e Bahia.

A análise da evolução das empresas sobreviventes é a parte mais significativa do trabalho, porque, na tentativa de compreender as estratégias de sobrevivência, são incorporados alguns parâmetros normalmente desconsiderados por estudos tradicionais.

Um dos fatores ressaltados como responsáveis pela manutenção do espaço da pequena e média empresa e até ampliação de sua possibilidade de crescimento é a *escolarização dos herdeiros*, tornada possível graças à expansão do ensino superior, principalmente a partir do final da década de 60. Apresenta-se um interessante caso onde a escolarização do herdeiro foi fator determinante na sobrevivência da empresa (o neto do proprietário e fundador formou-se em Administração de Empresas, estagiou em empresa multinacional mas foi atraído para a empresa da família).

A expansão da pequena e média empresa é, em geral, necessária para a sua própria sobrevivência e pode ser conseguida pela *ampliação geográfica dos mercados*, chegando até a exportação, como em alguns casos, ou através de introdução de novas linhas de produtos. Na amostra estudada, a maioria das empresas sobreviventes produz bens e serviços intermediários (peças, equipamentos, serviços de transporte e manutenção) dependendo portanto diretamente das grandes empresas para a ampliação das linhas de produtos e dos volumes de produção.

São definidos alguns tipos particulares de empresas; *associação de engenheiros com capitalistas* que apresentam um nível tecnológico superior e um volume maior de capital comparativamente às empresas familiares, *um grupo de seis empresas consideradas "sem futuro"* pelos próprios sócios-proprietários atuais devido ao aumento de concorrência, em geral por grandes empresas, ou pela dificuldade em incorporar os herdeiros, atraídos por grandes empresas, e *um grupo de empresas que se expandiram de forma expressiva* graças ao dinamismo dos chamados ramos modernos da indústria de transformação (mecânico, metalúrgico, químico e eletro-eletrônico) que, embora oligopolizados e dificultando a concorrência direta da pequena e média empresa, possibilita o surgimento de oportunidades de expansão na produção de bens complementares ou prestação de serviços de manutenção às grandes, ou ambas as estratégias.

A forma dependente de crescimento desse último grupo de empresas ocasiona um desenvolvimento tecnológico através de incorporação de tecnologia obtida através de viagens dos empresários ao exterior, contratos de licença, *joint ventures* ou ainda através das especificações das grandes empresas compradoras, não se registrando a ocorrência de criação tecnológica significativa internamente às empresas.

As empresas que fecharam representam cerca de 40% do total. Foram localizadas e entrevistadas 31, sendo que 24 representavam a típica pequena empresa familiar. Os principais motivos alegados para o fechamento são a concorrência (39% das respostas), falta de capital (25%), conflito entre os sócios (18%), problemas com matéria-prima (14%), problemas com mão-de-obra (11%), devendo-se ressaltar que muitas empresas alegaram mais de um motivo.

O fator mais decisivo, a concorrência, é tanto por parte das pequenas empresas, quando o negócio não exige grandes investimentos e a tecnologia é relativamente simples, como por grandes empresas, quando o negócio implica tecnologia sofisticada e investimentos vultosos.

Após o encerramento das atividades da empresa, os empresários não abandonaram o tipo de atividade anterior e utilizaram-se dessa experiência em outras empresas como proprietários ou diretores (50% dos casos) ou como gerentes, administradores ou assessores (25% dos casos), sendo bastante restrito o número de antigos proprietários que se

encaminham para profissões liberais. De qualquer modo, o fechamento de empresa não representou uma "descida" na escala social para os empresários, com exceção de dois casos que se julgavam "em situação pior do que a anterior".

Merceu atenção particular um grupo de 10 empresas que foram adquiridas por grupos estrangeiros ou então que a eles se associaram. Em geral, essas empresas trabalhavam nos ramos mais avançados tecnologicamente e passaram para o controle desses grupos por estar em situação financeira difícil ou então para poder executar seus planos de expansão.

A quarta parte trata do pequeno e médio empresário, considerando-os como um grupo social e procurando levantar sua origem, trajetória escolar, carreira e mentalidade. Dos empresários entrevistados, pouco mais da metade (51,5%) era constituída de filhos de empresários, estando portanto desde o início de suas atividades com uma quantidade significativa de capital econômico, enquanto que o restante provinha de famílias que ocupavam posições intermediárias na burocracia pública e privada ou até mesmo originários de família ocupantes de posições subalternas cujo principal trunfo em geral é a competência técnica adquirida através do sistema formal de ensino. Com relação à rede familiar desses empresários, o estudo constatou que os seus avós, assim como o sogro, também eram em maioria proprietários. O patrimônio familiar é transmitido e reproduzido tanto através de treinamento escolar dos herdeiros como por meio de estratégias matrimoniais.

São definidos alguns tipos de herdeiros a partir de suas relações com os proprietários. O primeiro é o *herdeiro empreendedor*, sucessor do pai ou avô na direção dos negócios e que antes se habilita através da realização de um curso superior, onde acumula alguns conhecimentos úteis para a manutenção e expansão dos negócios. O segundo tipo é o *gerente de confiança*, que pode ser um contador que ascendeu ao topo da administração através de uma longa carreira na empresa, começando em baixo até chegar a posições de controle das funções contábeis e financeiras. A entrada do contador na cúpula dirigente se prende quase sempre às crises de sucessão ocorridas no interior da família proprietária. O terceiro tipo é o gerente profissional, representado por executivos que acumulam conhecimentos sobre os modernos métodos de administração, tanto através do curso superior como de experiências anteriores de trabalho. Em geral, esses profissionais mudam constantemente de empresa, procurando sempre posições mais favoráveis, até que em determinada época tornam-se acionistas de uma empresa ou conseguem cargo estável na cúpula administrativa.

Quanto à representação política do empresário, o estudo observou que os pequenos e médios empresários não se sentem beneficiados pelo modelo de desenvolvimento industrial e se julgam afastados das instâncias de decisão, considerando-se excluídos ou distantes dos grupos de maior influência na vida brasileira e das associações de classe patronal. Por outro lado, os pequenos e médios empresários imputam ao Estado um papel muito importante, principalmente quanto à destinação de recursos financeiros a baixo custo.

Em último lugar, alguns aspectos do gerenciamento das pequenas e médias empresas são analisados. Abordam-se os problemas de produção, *marketing*, administração geral, finanças e contabilidade e recursos humanos, mas, ao contrário da pesquisa de 1963, não se elegeram as práticas administrativas o objeto central de análise. Essa parte constitui-se em instrumento útil para a avaliação dos problemas técnico-administrativos das pequenas e médias empresas, sendo valiosa para proprietários, diretores e gerentes como também para consultores e profissionais ligados ao ensino de economia, administração e engenharia.

Esse excelente trabalho sobre a pequena e média empresa, em muitos aspectos inovador, perde parte de sua força explicativa pela incapacidade de integrar a análise econômica, o estudo do pequeno e médio empresário e a observação da prática administrativa à questão central de sobrevivência das empresas.

Certamente, isso tem a ver com obstáculos empíricos muito sérios. De um lado, nota-se a dificuldade profunda e generalizada de conseguir dos empresários industriais depoimentos alongados acerca da história da empresa, de sua família e mesmo das conjunturas de mercado que enfrentou ao longo do tempo. São dificuldades que, entre outras razões, derivam da convicção quase irremovível que têm os empresários do que seja ou não pertinente perguntar-se acerca de sua atividade produtiva. Por outro lado, tem-se a dispersão das firmas observadas entre ramos, épocas de fundação e toda uma série de circunstâncias que, se relativamente mais homogeneizadas, dariam parâmetros melhores de comparação.

O estudo pautou-se assim por ficar a meio caminho entre o estudo de caso “qualitativo” e o estudo comparativo que reclama parâmetros numéricos que, na sua versão mais vulgar tão comum à pesquisa econômica, fragmentam o universo empresarial em indicadores frios, aniquilando qualquer possibilidade de tipificação da gestão e controle da propriedade, associando-os à condição de classe do empresário, à dinâmica do ramo e a conjunturas específicas da economia nacional.

José Roberto Ferro

Impresso na



Rua Espírito Santo, 268 — Armazém 9
Aclimação — São Paulo — SP
Fones: (011) 270-4853 e 279-1859
com filmes fornecidos pelo Editor.