

já considerados nos Grupos III e IV, continuando a desprezar-se os «não remunerados» e os de «situação n. e.». Donde, o seguinte:

Número de chefes-de-família do Grupo I: 1 283 463 — 46 189 = 1 237 274.

*

Em síntese, os resultados obtidos no confronto da composição social da população estudantil e da população portuguesa são os que figuram no *Quadro n.º 3*.

QUADRO N.º 3

	Estudantes (1963/64)	Chefes-de-família (1960)	
		Número	Porcentagens
Grupo IV (camada alta)	42,2 %	76 365	3,8 %
Grupo III (camada média-alta)	41,8 %	138 416	6,9 %
Grupo II (camada média-baixa)	11,1 %	543 620	27,2 %
Grupo I (camada baixa)	4,2 %	1 237 274	62,1 %
<i>Ignorado</i> ...	0,7 %	—	—

*José
Ângelo
Correia*

A «élite» portuguesa dos negócios: alguns resultados dum inquérito

1. Introdução

Realizou-se em Setembro de 1966, nos Estados Unidos, o VI Colóquio Internacional de Estudos Luso-brasileiros, tendo como finalidade a análise e o debate da panorâmica actual da evolução social e de diversos aspectos da actividade literária, artística e científica em Portugal e no Brasil.

Foram discutidas nessa reunião vinte e sete comunicações de autores de várias nacionalidades, nomeadamente portugueses, brasileiros e norte-americanos, cujo conjunto veio a ser reunido num volume intitulado *Portugal and Brazil in Transition*¹. Os autores portugueses que apresentaram trabalhos foram os seguintes: José G. Herculano de CARVALHO, Jorge de SENA, Alexandre LOBATO, João Pereira NETO, José Augusto FRANÇA, Flávio GONÇALVES, F. J. C. CAMBOURNAC e Fernando de Castro FONTES.

Integrado na série de comunicações apresentadas, situa-se um estudo sobre «A Elite Portuguesa dos Negócios, em 1964-1966», da autoria de Harry M. MAKLER, do qual nos pareceu útil arquivar, nesta revista, alguns resultados.

Com efeito, um dos aspectos com maior importância numa sociedade em fase de «take-off» é a acção que as «élites industriais» — seja qual for a sua natureza — podem exercer na prossecução duma política que instaure uma evolução económica e social duradoura. A sociedade portuguesa encontra-se, aparentemente, numa situação de arranque, simultânea com uma relativa ausência de estudos sociológicos sobre as características que o seu processo de desenvolvimento apresenta. Uma dessas lacunas, justamente a respeitante ao papel desempenhado pelas «élites industriais» como agentes do desenvolvimento económico, foi até certo ponto preenchida com o estudo de Harry MAKLER, que para o efeito se centrou numa óptica dupla: o estudo da origem social, educação e mobilidade ocupacional dos elementos da «élite dos negócios», e a sua análise como factor de desenvolvimento económico-social.

O estudo a que nos referimos — levado a cabo com o auxílio da Fundação Calouste Gulbenkian — foi realizado sobre um conjunto de *trezentos* elementos de uma lista dos dirigentes de todas as indústrias e de alguns serviços, empregando mais de 50 trabalhadores.

As empresas consideradas concentravam-se nos 7 distritos mais industrializados do Continente: Lisboa, Porto, Aveiro, Braga, Setúbal, Santarém e Faro (este último foi excluído posteriormente), encontrando-se localizadas em iguais proporções nas regiões Norte e Central do país. Com o fim de assegurar a participação dos empresários mais importantes, foram entrevistadas 4,5 % das pequenas empresas (50 a 99 trabalhadores), 17 % das médias (100 a 499 trabalhadores), mais de 50 % das grandes empresas (500 a 999 trabalhadores) e praticamente todas as empresas de maior dimensão (1000 ou mais trabalhadores). Estas últimas pertenciam em geral aos distritos de Lisboa e do Porto e constituíram aproximadamente 25 % da amostra.

¹ Raymond S. SAYERS, ed., *Portugal and Brazil in Transition*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1968, 367 páginas.

O trabalho de campo foi efectuado mediante entrevistas, abordando, nomeadamente, os seguintes tópicos: problemas económicos e sociais das empresas; organização e processos de decisão; principais actividades dos entrevistados; sucessão e co-optação; relações de trabalho; produtividade e remuneração; relações com os Grémios, o Governo, os Bancos e os blocos económicos (EFTA e Mercado Comum); atitudes perante a participação do capital estrangeiro; origem social e carreira profissional dos inquiridos.

Destacaremos, seguidamente, algumas das principais conclusões extraídas deste inquérito, concluído em Julho de 1965.

2. Origem social dos empresários

O inquérito revelou uma distribuição dos empresários segundo a sua origem social, tal como se indica:

- 56 % — filhos de homens de negócios
- 16 % — filhos de indivíduos com profissões liberais
- 11 % — filhos de agricultores ou proprietários
- 7 % — filhos de funcionários públicos e empregados
- 7 % — filhos de trabalhadores manuais.

Esta estrutura revelou-se análoga às observadas em Espanha e nos E. U. A. Todavia, e em relação à última, seria de esperar em Portugal uma maior percentagem de elementos vindos do sector agrícola, pois a população activa ocupada no sector primário é, desde há muito, proporcionalmente, muito maior em Portugal do que nos E. U. A.

Presentemente, segundo «O Observador» da OCDE (n.º 38), a população activa destes dois países apresenta a seguinte composição sectorial:

Países	Primário	Secundário	Terciário
E. U. A.	5,2 %	33,7 %	61,1 %
Portugal	33,5 %	35,5 %	31,0 %

No passado, é também visível essa diferente composição por sectores de actividade:

Países	Primário	Secundário	Terciário
E.U.A. (1920)	28,0 %	33,0 %	39,0 %
Portug. (1930)	56,0 %	22,0 %	22,0 %

O Autor pretendeu ainda comparar as oportunidades, para indivíduos de diferentes origens sociais, de virem a ascender à direcção das empresas privadas em Portugal e nos E. U. A., e para isso analisou a população activa masculina (dos E. U. A. em 1910 e de Portugal em 1911), e a origem social dos dirigentes empresariais (1950 para os E. U. A. e 1965 para Portugal), comparando então as capacidades dos vários sectores ocupacionais para fornecerem dirigentes industriais.

Nos E. U. A. e em 1910, a população activa masculina era constituída por 59,9 % de trabalhadores semi-qualificados e não-qualificados e 9,2 % de empregados, enquanto em Portugal esses valores eram, em 1911, de 24,2 % e menos de 6,4 %, respectivamente. Em 1950 constatou-se que 2,1 % dos pais dos elementos da «élite dos negócios» americana eram trabalhadores manuais e 5,6 % empregados, enquanto que em Portugal (e segundo o inquérito) essa situação era traduzida por 6,3 % e 9,2 %, respectivamente. Da comparação destes valores resultaria uma oportunidade relativamente maior em Portugal do que nos Estados Unidos da América, de os filhos dos trabalhadores manuais e empregados virem a ser membros daquela «élite».

Esta conclusão merece-nos algumas reservas, pois não parece que se tenha levado em conta a diferença da estrutura empresarial nos dois países; por outro lado, a base sobre a qual se retiraram conclusões, ou seja: as amostras estudadas, pode ter sido diferente, nos dois casos. Começando por este último problema, somente 25 % das empresas inquiridas em Portugal possuíam mais de 1000 operários, e todavia julgamos ter sido sobre *toda* a amostra que se extraíram conclusões acerca das oportunidades de acesso ao grupo da «élite dos negócios». Não cremos que o inquérito realizado nos E. U. A., para o mesmo fim, se tenha baseado numa amostra não muito significativa em grandes empresas (na óptica americana), donde resultam conclusões possivelmente diferentes daquelas a que se chegaria, se a comparação se fizesse com um conjunto de empresas americanas com uma estrutura dimensional (referida ao número de operários) análoga à observada no inquérito português.

De outra parte, e para além dessa possível diferença estrutural nas amostras consideradas, a noção de grande empresa não

é idêntica nos dois países, o que se compreende, dadas as diferenças nos estádios de desenvolvimento entre ambos. Nos E. U. A. considera-se pequena empresa a que emprega menos de 250 assalariados, e grande, aquela em que esse número é superior a 1000. No inquérito realizado em Portugal, Harry MAKLER considerou pequena uma dimensão contendo até 100 operários e grande a de mais de 500. Supondo que as percentagens das pequenas, médias e grandes empresas, tenham sido idênticas nos dois inquéritos, ainda assim os resultados obtidos não poderiam ser interpretados em termos análogos e, portanto, a comparação teria de fazer ressaltar esse aspecto.

3. Nível de estudos da «élite» dos negócios

O nível médio dos estudos dos elementos da «élite» portuguesa dos negócios é relativamente elevado, havendo 37 % de licenciados e tendo cerca de 50 % frequentado a Universidade, o que coloca essa «élite» em posição favorecida, comparativamente com as «élites» francesa, inglesa e americana, por exemplo.

Considerando os elementos que frequentaram a Universidade, constata-se que 62 % viviam na região Centro e 36 % na Norte, evidenciando-se, pois, uma relativa concentração naquela primeira zona.

4 Posição dos empresários em relação à propriedade e ao controle das empresas

Foi também analisada a posição de cada industrial em relação à propriedade e/ou ao controlo da empresa, definindo-se, para esse efeito, várias categorias. Assim, considerou-se: *fundador*, aquele que fundou a empresa; *herdeiro*, aquele que a herdou; *director*, aquele que foi contratado para a dirigir; e *proprietário-director*, aquele que a comprou e a dirige.

Realizado o inquérito — que permitiu a elaboração do *Quadro I* —, verificou-se que 35 % dos membros da «élite dos negócios» tinham herdado as respectivas empresas, o que dá uma imagem bastante significativa da extensão do «capitalismo familiar» em Portugal, pois na Espanha e nos E. U. A. encontraram-se, para o mesmo tipo de dirigentes, 22 % e menos de 10 %, respectivamente. Esta situação é mais característica da zona Norte do país, onde se encontraram 39 % de fundadores e 41 % de herdeiros, enquanto que na região central se apuraram 25 % de empresas dirigidas por directores e 21 % por proprietários-directores.

Relacionando a dimensão com o tipo de posse ou controlo da empresa, observa-se que as menores são mais frequentemente

dirigidas por fundadores e herdeiros, enquanto nas maiores a proporção de directores e proprietários-directores é muito mais forte do que nas menores.

Posições dos dirigentes de empresas, em relação à propriedade e ao controlo das empresas, segundo a dimensão e a localização

QUADRO I

Posição do chefe-de-empresa	Empresa com menos Empresas com menos		Empresas com mais de 500 trabalhadores		Conjunto
	Norte	Centro	Norte	Centro	
Fundador	45 %	38 %	27 %	17 %	33 %
Herdeiro	41 %	33 %	41 %	23 %	35 %
Director	5 %	9 %	15 %	39 %	16 %
Director-proprietário ...	9 %	20 %	17 %	21 %	16 %
Número total	106	66	59	75	306

FONTE: Harry M. MAKLER, «A case study of the Portuguese business elite, 1964-1966», no vol. citado, pág. 235.

Acrescente-se ainda que 51 % das empresas observadas empregavam pelo menos um outro membro da mesma família do entrevistado, havendo, aliás, nesse conjunto de empresas, em média, três outros familiares nelas exercendo actividade e verificando-se que — contrariamente ao que se regista, por exemplo, na Alemanha — quanto maior a empresa, maior o número de parentes nela empregados (valendo estes resultados independentemente do tipo de posse e de controlo).

5. Atitudes económicas dos empresários

Um dos objectivos pretendidos pelo inquérito foi o de tentar a determinação de algumas atitudes económicas dos elementos da «élite» portuguesa dos negócios, nomeadamente quanto aos principais problemas que, no âmbito da empresa, se consideram preocupantes e quanto à posição assumida pelos dirigentes perante a participação do capital estrangeiro.

a) Quanto ao primeiro problema apontado, tendo-se perguntado quais os dois principais problemas da empresa que preocupam

o empresário, não houve unanimidade de respostas, indicando 24 % a falta de mão-de-obra especializada, 19 % a renovação, o melhoramento ou a expansão das fábricas ou dos equipamentos, e 12 % o aumento da produtividade, a luta pela concorrência ou o financiamento da empresa.

Considerando as respostas segundo os critérios da dimensão, do ramo de actividade, da localização, do tipo de posse e/ou controle, retiraram-se conclusões mais significativas. Assim, segundo os ramos de actividade, verifica-se que os dirigentes das indústrias da construção, dos metais, da madeira, da cortiça e dos têxteis, mostraram-se particularmente preocupados com a falta de mão-de-obra qualificada, enquanto os das de produtos químicos apontaram sobretudo o aumento da produtividade e o enfrentamento da concorrência, especialmente a dos mercados externos. Sob outro ponto de vista, verificou-se na zona Norte a maior preferência em obter mão-de-obra qualificada.

Ventilando os resultados segundo o tipo de propriedade e/ou de controlo constatou-se serem sobretudo os fundadores e proprietários-directores das pequenas e médias empresas do Norte do país quem expressou a maior preocupação quanto à falta de mão-de-obra qualificada, enquanto os herdeiros, especialmente os que dirigem pequenas e médias empresas, se mostraram principalmente preocupados com manter a sua posição competitiva no mercado. Os herdeiros, e mais especialmente os das grandes fábricas têxteis do Norte do país, expressaram sobretudo uma preocupação tocante ao financiamento, substituição e renovação do equipamento antiquado, o mesmo se verificando quanto aos proprietários-directores (independentemente da dimensão das empresas), enquanto que os directores se referiram especialmente à necessidade de aumentar a produtividade e aos problemas do financiamento.

Por último, há que referir um problema considerado como o mais importante essencialmente pelos directores das maiores empresas, nomeadamente em Lisboa, e que é o da sua *reorganização interna*. Este resultado é sintomático, parecendo lógico ser nas grandes empresas e na região de Lisboa que o problema se considere particularmente importante: nas grandes empresas visto a sua dimensão implicar condições e problemas que não surgem, ou não se apercebem tão directamente, nas pequenas ou médias; e na área de Lisboa, porque esta tem sido o polo de desenvolvimento mais dinâmico do espaço português, assemelhando-se com a Europa mais do que qualquer outra região nacional, e portanto sentindo os problemas com um «comprimento de onda» relativamente síncrono com o europeu. Ora, o conceito que espelha mais fielmente os problemas dos industriais europeus face à concorrência americana (e não só essa) pode ser sintetizado no já habitual-

mente invocado «managerial gap», explicação última das diferenças de comportamento e eficiência entre as empresas de um e outro lado do Atlântico. Este desnível de organização, gestão e administração pode também ser aplicado à empresa portuguesa, quando comparada com a europeia, para não falar já da americana. O inquérito de Harry MAKLER parece mostrar que tal desnível é pressentido basicamente pelas grandes empresas, cujos contactos, ligações e posições porventura mais as relacionam com as suas congéneres europeias, e especialmente pelas da área de Lisboa.

b) Em relação à participação do capital estrangeiro, metade dos entrevistados declarou que apenas a admite em determinadas indústrias e desde que sujeita a medidas de salvaguarda, enquanto a restante metade foi de opinião mais favorável, contanto que esse capital não absorva a maioria das acções das empresas em que penetre. 23 % foram de opinião que o capital estrangeiro deve entrar no país sem restrições de qualquer espécie.

Analisando o problema segundo a dimensão das empresas, constatou-se que, entre os dirigentes das de pequena dimensão, 80 % puseram limitações àquela participação e 15 % não, enquanto que, entre os das de grande dimensão, esses valores foram de 60 % e 33 %, respectivamente.

6. Prestígio atribuído a diferentes profissões

Um último ponto abordado no inquérito de Harry MAKLER foi a avaliação pelos elementos da *élite* portuguesa dos negócios, do prestígio relativo de 6 profissões: director-geral de um Ministério, professor universitário, coronel exercendo um comando, engenheiro ocupando uma posição elevada na administração pública, médico especialista e chefe-de-empresa dirigindo uma empresa com pelo menos 450 trabalhadores.

Com as respostas fornecidas foi possível construir o *Quadro II*, onde se evidencia uma hierarquia de prestígio social das várias profissões indicadas, figurando em primeiro lugar o professor universitário, seguindo-se o médico especialista, o homem de negócios com mais de 450 trabalhadores na sua empresa, o director-geral dum Ministério e, em último lugar, o coronel exercendo um comando.

Distinguindo as respostas obtidas segundo os critérios da dimensão e localização das empresas, verifica-se que os dirigentes das pequenas e médias empresas do Norte prestigiaram mais as três profissões estatais do que os seus congéneres da capital, enquanto que estes últimos atribuíram maior prestígio que os nortenhos às profissões não ligadas ao sector público.

Também entre os dirigentes das maiores empresas se registaram significativas diferenças, de uma para a outra região. O médico especialista, o engenheiro desempenhando funções elevadas na administração pública e o coronel exercendo comando foram mais valorizados no Porto do que em Lisboa. Pelo contrário, o professor de Universidade, o director-geral e o empresário dirigindo uma empresa com mais de 450 trabalhadores receberam melhores cotações de prestígio em Lisboa do que no Porto. «Uma explicação para este facto — observa Harry MAKLER — consiste em que, num certo número das principais empresas se verifica, em Lisboa, um intercâmbio maior do que no Porto com o alto funcionalismo e com o professorado universitário. Alguns dos chefes das maiores empresas de Lisboa ocuparam, anteriormente, posições elevadas na Administração Pública e nas Universidades».

«Scores» de prestígio de seis profissões, determinados pelos dirigentes de empresas, nos distritos de Lisboa e Porto

QUADRO II

Profissões	Dirigentes de Empresas em Lisboa			Dirigentes de Empresas no Porto		
	Com menos de 500 trabalhadores	Com mais de 500 trabalhadores	Total	Com menos de 500 trabalhadores	Com mais de 500 trabalhadores	Total
Professor universitário	5,07	4,87	4,96	4,76	4,76	4,76
Médico especialista	4,39	4,08	4,21	4,19	4,29	4,22
Dirigente de uma empresa com mais de 450 trabalhadores	4,30	4,24	4,26	3,74	3,60	3,69
Director-geral	2,33	3,88	3,40	3,13	3,67	3,31
Eng.º da Administração Pública ...	2,88	2,60	2,72	3,48	3,04	3,33
Coronel exercendo um comando	1,66	1,79	1,73	1,79	2,03	1,87

FONTE: Harry M. MAKLER, «A case study of the Portuguese business elite, 1964-1966», no vol. citado, pág. 239.

7. Perspectivas para estudos ulteriores

Na parte do final do artigo a que temos vindo a referir-nos, Harry MAKLER anuncia o propósito de prosseguir os seus estudos sobre a natureza e o processo do desenvolvimento económico em Portugal.

E declara que procurará: estabelecer outras comparações entre as empresas controladas por fundadores e as controladas por herdeiros, directores, ou proprietários-directores; dedicar particular atenção à determinação das diferenças entre as empresas maiores e menores e entre as do Portugal moderno (distritos mais industrializados de Lisboa e do Porto) e as do Portugal tradicional (distritos menos industrializados); examinar as práticas financeiras da «élite dos negócios» e as suas relações com os bancos e com a burocracia oficial; determinar até que ponto os dirigentes das pequenas empresas consideram eficazes os Grémios na representação dos seus interesses; localizar e caracterizar tanto a liderança formal como a informal e a actividade dos grupos económicos de pressão, bem como os métodos utilizados pela «élite dos negócios» para influenciar as políticas governamentais e/ou a burocracia oficial; analisar as suas atitudes e reacções em relação à unidade europeia, à cooperação económica (tal como se apresenta na Associação Europeia de Comércio Livre e no Mercado Comum), à participação ou investimento de capital estrangeiro no país e à concorrência, quer externa, quer interna; estabelecer comparações entre as condições de Portugal e as de outras sociedades em desenvolvimento.

*Acácio
Catarino*

A apreciação técnica, na O. C. D. E., do Projecto Regional do Mediterrâneo

I

Volvidos já alguns anos sobre a elaboração dos relatórios integrados no Projecto Regional do Mediterrâneo, a O. C. D. E., procedeu a uma apreciação técnica de tais estudos, tentando ana-