

Conde Matarazzo — o empresário e a empresa

Por José de Souza Martins. 2.^a ed. São Paulo, Hucitec Editora, 1973.

Em **Conde Matarazzo — o empresário e a empresa**, José de Martins procura, através de um estudo de caso, trazer nova luz sobre o início da industrialização brasileira. A partir da realização de um levantamento sobre o grupo Matarazzo, ele constatou a inoperância ou, pelo menos, a parcialidade das explicações existentes sobre a gênese do nosso desenvolvimento industrial. Procurou então formular novas hipóteses que norteassem e ampliassem o seu estudo inicial.

Segundo o autor, os diversos trabalhos existentes não aprofundavam o problema da **implantação** da indústria no Brasil, estendendo-se mais sobre a sua **consolidação**, e referiam-se principalmente ao aspecto econômico, passando o sociológico quase despercebido. José Martins propôs-se, então, a elaborar novas hipóteses relativas ao aspecto econômico, preliminares ao objetivo do trabalho, para então

chegar à hipótese fundamental, sobre o aspecto sociológico do problema. Neste ponto, importava compreender a ação dos agentes históricos, no caso empresários e operários, não como mecanicamente constituída a partir do econômico, mas como produto das inter-relações entre os processos socioculturais e econômicos mais gerais. Adquiriria grande significado a mediação dos grupos intermediários entre indivíduo e sociedade, como a família, a comunidade, os grupos religiosos, recreativos etc.

Daí a importância do estudo de caso para este trabalho. Se, por um lado, o estudo restrito do grupo, sem referência à sociedade inclusiva, seria limitativo, por outro, a plena elucidação dos processos institucionais só poderia ser feita através de um exemplo concreto. Ressalte-se que, para o sociólogo, importa compreender o sentido da ação dos indivíduos à luz dos processos gerais e vice-versa.

O grupo Matarazzo foi escolhido como unidade do estudo de caso por ser mais representativo da situação: além de ser o mais antigo, abrange de modo mais intenso e diversificado os vários problemas relativos à implantação da indústria no Brasil. Tornou-se para a análise o "grupo econômico", considerado como o "conjunto estável e relativamente poderoso de firmas interligadas pelo capital e o poder de decisão de dirigentes comuns". Pela posição-chave que o conde Francisco Matarazzo ocupava no grupo e como principal dirigente quanto ao poder de decisão, as informações sobre o grupo foram necessariamente mediatizadas através da sua pessoa.

Quanto à coleta de dados, tornava-se problemática a fidedig-

nidade das informações obtidas através de entrevistas com os elementos contemporâneos do grupo, uma vez que antes, consciente ou inconscientemente, tenderiam a escamotear os dados, no sentido de preservar a sua posição e a imagem mítica que se formou do conde. Decidiu-se então o autor pela reconstrução histórica do grupo, procurando situar certos "eventos estratégicos" e localizar "indícios de fatos relevantes para a confirmação ou rejeição das hipóteses orientadoras da pesquisa".

No desenrolar do trabalho, o autor mostra, num primeiro momento, a formação da empresa do grupo Matarazzo, isto é, a obra do empresário e o resultado da sua ação, a qual, face às condições exteriores à empresa e a ele próprio, é vista através da variação sofrida na posse do capital e no objetivo da atividade, o que permite delimitar as diversas fases da formação da empresa, que, por sua vez, são correspondentes a diferentes momentos da formação econômica brasileira.

O aspecto mais relevante da formação da empresa é o fato de as atividades industriais do grupo estarem, de início, estreitamente ligadas a atividades comerciais, de importação e exportação, originando-se aí o capital empregado no desenvolvimento da empresa industrial. Por outro lado, tais atividades comerciais do grupo possibilitaram-lhe alcançar o mercado consumidor para seus produtos industriais. Estes fatos comprovam as hipóteses preliminares do autor, no sentido de que a industrialização brasileira foi possível mediante a utilização, pelos grupos industriais, dos mecanismos econômicos oriundos do domínio decadente da sociedade agrário-exportadora, seja pela estimula-

ção dos importadores, seja por perturbações nos vínculos importador-consumidor. Estas explicações contrapõem-se a outras existentes, de que a industrialização brasileira desenvolveu-se a partir da ruptura com a sociedade agrário-exportadora, através de um inevitável processo de substituição de importações.

Num segundo momento, o autor procura captar o sentido da ação do empresário. Mostra então a importância e a relativa independência em relação ao econômico dos fatores socioculturais na formação do comportamento dos agentes históricos. O conde Matarazzo é socializado numa família de origem nobre, em decadência, numa comunidade de caráter estamental, que se encontrava sob o impacto da dissolução de suas bases econômicas, produzida pelo capitalismo. Não encontrando na sua terra natal meios de manter sua "posição" e de realizar sua vida de acordo com os valores estamentais que internalizara, Francisco Matarazzo vai tentar realizar tais valores sobre as bases econômicas que lhe proporciona o capitalismo. Agindo objetivamente de acordo com os padrões capitalistas, subjetivamente conservava e tentava realizar os padrões estamentais. Este conflito é que explica o sentido de sua ação e mostra a sobrevivência, numa formação econômica atual, de uma herança cultural originada na formação econômica ultrapassada.

A síntese destes dois aspectos — a formação da empresa a partir das condições da economia brasileira de então e o sentido subjetivo da ação do empresário — é que proporciona o quadro explicativo da gênese da industrialização brasileira. Desta forma, a economia industrial surgiria no contexto de uma socieda-

de agrário-exportadora, utilizando-se da dissolução dos padrões clássicos de funcionamento desta sociedade. Em consequência, a estrutura social resultante da industrialização estaria eivada dos valores e da organização da sociedade tradicional.

Conde Matarazzo — o empresário e a empresa é a segunda edição, revista e ampliada, da tese de mestrado em sociologia, pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, de José de Souza Martins. A primeira publicação, com o título de **Empresário e empresa na biografia do conde Matarazzo**, foi feita pelo Instituto de Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro e teve circulação quase que exclusivamente universitária. O interesse despertado, entretanto, justificou nova edição, que se estende a público mais amplo. Lamentamos que iniciativas deste tipo, de publicação comercial das teses surgidas no meio universitário, sejam ainda muito raras no nosso País. □

Marisa Saenz Leme

The Peter prescription, how to make things go right. How to be creative, confident and competent

Por Laurence J. Peter. William Morrow, 1972. New York, Bantam Edition, 1973. 238 p.

Após ter escrito o livro **Todo mundo é incompetente (The Peter principle)**, já traduzido para o português, e, com toda razão, um imenso sucesso, eis o autor caminhando ao encontro daquilo que está na p. 6 do livro: "Sempre há uma solução fácil para todos os problemas humanos — simples, plausível e errada." (H. L. Mencken)

Desta vez, após uma introdução cintilante de bom humor, o autor entra no pantanal das recomendações. Mas, de acordo com a p. 175 do livro: "A maior parte do nosso assim chamado raciocínio é constituída na procura e encontro de argumentos para que possamos continuar acreditando naquilo, do que já estamos convencidos." (J. H. Robinson)

E na p. 163: "O único homem que pode mudar de idéia é aquele que tem uma." (E. Westcott)

147