

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
RODRIGO ORLANDO SILVA

REDES TRANSASSOCIATIVAS: análise da participação dos grupos econômicos e financeiros na estrutura de representação de classe no Brasil.

Florianópolis
2018

Curso de Graduação em Ciências Sociais
Departamento de Sociologia e Ciência Política
Centro de Filosofia e Ciências Humanas (CFH)

Redes Transassociativas: análise da participação dos grupos econômicos e financeiros na estrutura de representação de classe no Brasil.

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Curso de Graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal de Santa Catarina para Obtenção do Grau de bacharel em Ciências Sociais. Orientador: Prof. Dr. Ary Cesar Minella.

Florianópolis

2018

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Silva, Rodrigo Orlando
Redes Transassociativas : análise da participação dos
grupos econômicos e financeiros na estrutura de
representação de classe no Brasil. / Rodrigo Orlando Silva
; orientador, Ary Cesar Minella, 2018.
160 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de
Filosofia e Ciências Humanas, Graduação em Ciências
Sociais, Florianópolis, 2018.

Inclui referências.

1. Ciências Sociais. 2. Grupos Econômicos. 3. Redes
Transassociativas. 4. Representação de Classe. 5. Análise
de Redes Sociais. I. Minella, Ary Cesar. II. Universidade
Federal de Santa Catarina. Graduação em Ciências Sociais.
III. Título.

Rodrigo Orlando Silva

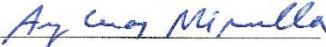
Redes Transassociativas: análise da participação dos grupos econômicos e financeiros na estrutura de representação de classe no Brasil.

Esta monografia foi julgada adequada para obtenção do Título de “Bacharel”, e aprovada em sua forma final pelo Curso de Graduação em Ciências Sociais.

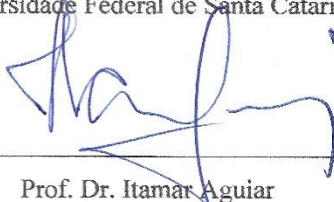
Florianópolis, 18 de dezembro de 2018.


Prof. Dr. Thiago Daher Padovezzi
Coordenador do Curso

Banca Examinadora:


Prof. Dr. Ary Cesar Minella
Orientador

Universidade Federal de Santa Catarina


Prof. Dr. Itamar Aguiar
Universidade Federal de Santa Catarina


Prof. Dr. Rodolfo Palazzo Dias
Universidade Federal de Santa Catarina

AGRADECIMENTOS

A minha mãe que com todas as suas limitações causadas por uma infância descalça, vivida no seio do proletariado, fez tudo o que pode e entregou o seu melhor. Essa guerreira, que sabe apenas ler e escrever, criou cinco filhos e provou que o amor está acima de qualquer abstração intelectual e que não pode ser teorizado, mas é elemento daqueles que entregam tudo sem pedir nada em troca. Sem ela eu jamais teria chegado até aqui.

Aos meus irmãos por sua inacreditável paciência com meus descaminhos, e a meu pai por todos os conselhos que eu jamais escutei e isso, certamente, tornou a caminhada mais difícil.

A minha filha que me fez amadurecer com seus sorrisos e me ensinou tudo sobre as princesas.

Devo agradecer ao meu orientador, mas qualifica-lo como orientador seria inacabado, pois ele foi um parceiro de trabalho, um mestre, um apoiador e um amigo que enxergou em mim um potencial que nem eu mesmo fui capaz de enxergar. Foi um exemplo de conduta humana e intelectual que eu carregarei para o resto da vida. Contudo, ninguém é perfeito e ele é colorado. Saudações tricolores, Ary!

Eu preciso agradecer também a todos os integrantes do Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (NESFI), não só pelo apoio, mas por oferecerem um modelo de excelência acadêmica a ser seguido. Rodolfo Palazzo Dias, por ser praticamente um Co orientador tantas e tão variadas foram suas contribuições não só para esse trabalho, mas para o meu próprio desenvolvimento acadêmico. Ao professor Dr. Valdir Alvim, que tem minha admiração por seu jeito simples e incrivelmente humano, por ter investido em mim me colocando dentro de uma sala de aula, pelas horas de conversa e as incontáveis travessias pela ponte. Valdir e Rodolfo são dois grandes amigos, embora sejam péssimos jogadores de sinuca.

Preciso agradecer a minha grande amiga Marina Pamplona que me aturou nas minhas crises, chorou e riu comigo e que me envia os melhores memes e os conselhos mais sensatos.

Agradeço ao CNPq que através do programa de bolsas PIBIC é fundamental na formação inicial do pesquisador, assim como foi na minha. À toda UFSC, em especial o Departamento de Sociologia e Ciência Política e todo seu pessoal. Aos colegas de graduação, aqueles que entraram comigo e aqueles que sobreviveram até o fim.

A Marion Zabala, minha catarse “Ella me quiso, a veces yo también la quería. Cómo no haber amado sus grandes ojos fijos” (Pablo Neruda).

*Não ficarei tão só no campo da arte,
e, ânimo firme, sobranceiro e forte,
tudo farei por ti para exaltar-te,
serenamente, alheio à própria sorte.
Para que eu possa um dia contemplar-te
dominadora, em fêrvido transporte,
direi que és bela e pura em toda parte,
por maior risco em que essa audácia im-
porte.*

*Queira-te eu tanto, e de tal modo em
suma,
que não exista força humana alguma
que esta paixão embriagadora dome.*

*E que eu por ti, se torturado for,
possa feliz, indiferente à dor,
morrer sorrindo a murmurar teu nome.*

Carlos Marighella.

RESUMO

Uma Rede Transassociativa se configura na participação simultânea dos grupos econômicos e financeiros na diretoria de entidades de representação de classe, conectando, através desses vínculos, grupos e entidades em uma rede de relações sociais. Tendo em consideração as características de atuação política dos grupos econômicos e financeiros brasileiros este trabalho investigou a participação desses grupos nas organizações que compõem a estrutura de representação de classe do empresariado nacional, buscando identificar a configuração de uma rede do tipo transassociativa. Este trabalho utilizou o potencial metodológico da Análise de Redes Sociais (ARS), unindo métodos qualitativo e quantitativos, analisando a rede estruturalmente nos termos da centralidade ponderada dos seus atores e levando em consideração seus atributos sociais. A pesquisa investigou 37 entidades dos sistemas corporativo e extra corporativo, totalizando um universo de 668 cargos, nas diretorias, dos quais 228 são preenchidos por 114 grupos econômicos e 26 grupos financeiros. Deste total de 140 grupos 53% são de origem estrangeira. Constatou-se a existência de uma Rede Transassociativa, na representação da classe burguesa no país, conectando cerca de 21 entidades de classe ao longo dos três setores e cerca de seis ramos da economia. A centralidade na rede e, conseqüentemente o maior poder de articulá-la, pertence a três grupos financeiros (Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco e Grupo Santander). A Rede Transassociativa representa o potencial de articular ações coordenadas nos espaços de ação política do empresariado entorno de interesses comuns reunindo diversas frações de classe em espaços políticos e de socialização aonde são geradas experiencias comuns que possibilitam a formação da classe.

Palavras-chave: Grupos Econômicos, Grupos Financeiros, Empresariado, Representação de Classe, Redes Transassociativas, Análise de Redes Sociais.

ABSTRACT

A Transassociative Network is configured in the simultaneous participation of economic and financial groups in the board of entities of representation of class, connecting, through these links, groups and entities in a network of social relations. Taking into account the political action characteristics of the Brazilian economic and financial groups, this work investigated the participation of these groups in the organizations that make up the class representation structure of the national business sector, seeking to identify the configuration of a transassociative type network. This work used the methodological potential of Social Network Analysis (ARS), combining qualitative and quantitative methods, analyzing the network structurally in terms of the weighted centrality of its actors and taking into account their social attributes. The survey investigated 37 entities of corporate and extra-corporate systems, totaling a universe of 668 positions in the boards, of which 228 are filled by 114 economic groups and 26 financial groups. Out of this total of 140 groups, 53% are of foreign origin. It was observed the existence of a Transassociative Network, representing the bourgeois class in the country, connecting about 21 class entities across the three sectors and about six branches of the economy. The centrality in the network, and consequently the greater power to articulate it, belongs to three financial groups (Itaúsa Group, Bradesco Group and Santander Group). The Transassociative Network represents the potential of articulating coordinated actions in the spaces of political action of the business community surrounding common interests bringing together several class fractions in political spaces and socialization where common experiences are generated that enable the formation of the class.

Keywords: Economic Groups, Financial Groups, Entrepreneurship, Class Representation, Transassociation Networks, Social Networks Analysis.

LISTA DE SOCIOGRAMAS

Sociograma 1 – Doações do Grupo Itaúsa –principais partidos e candidatos – Eleições de 2014.	60
Sociograma 2 – O sociograma desenvolvido por Moreno.	88
Sociograma 3 – Sociograma da Rede Transassociativa. Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação pelo sistema de representação.	118
Sociograma 4 – Sociograma da Rede Transassociativa. Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação pelo setor da economia.	120
Sociograma 5 – Sociograma da Rede Transassociativa. Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação por ramo da economia.	121
Sociograma 6 – A origem do capital (nacional ou estrangeiro) na Rede Transassociativa....	127
Sociograma 7 – Os sistemas de representação na Rede Transassociativa.....	128
Sociograma 8 – A origem dos atores (grupo econômico e financeiro ou não).	129
Sociograma 9 – Identidade dos atores centrais na rede.	130

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Receitas com Títulos e Valores Mobiliários dos cinco maiores bancos – Brasil 2014 e 2015 (em R\$ milhões).	58
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Brasil. Grupo ITAUSA- Doações eleitorais– 2010 e 2014. Em reais.	59
Tabela 2 – Centralidade das entidades de representação presentes na Rede Transassociativa.	122
Tabela 3 – Participação dos grupos nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Extra corporativo.	125
Tabela 4 – Participação dos grupos presentes nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Corporativo.....	126
Tabela 5 - Centralidade na rede – por grupo.	131
Tabela 6 – Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe – por setor.	132

LISTA DE APÊNDICES

Quadro 1 – Centralidade outdegree dos grupos e quantidade de setores aos quais estão conectados.	115
Quadro 2 – Entidades de representação de classe incluídas na análise: sistema corporativo.	149
Quadro 3 - Entidades de representação de classe incluídas na análise: sistema extra corporativo.....	150
Quadro 4 – Código das entidades na rede – sistema extra corporativo.	152
Quadro 5 - Código das entidades na rede – sistema corporativo.....	153
Quadro 6 – Códigos nos sociogramas dos atores membros das entidades de representação de classe (corporativas e extra corporativas).....	153

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	27
CAPÍTULO 1: OS GRUPOS ECONÔMICOS.....	31
1.1 Os custos de transação e as deficiências dos mercados.....	33
1.2 Uma questão de acumulação, concentração e centralização.	36
1.3 O conceito de grupo econômico.	39
1.4 O conceito de grupo financeiro	49
1.5 Os grupos econômicos no Brasil.	52
1.6 Os grupos econômicos e o Estado.	56
1.7 Considerações do capítulo: um conceito de grupo econômico e financeiro.....	61
CAPÍTULO 2: A REPRESENTAÇÃO DO EMPRESARIADO	65
2.1 As organizações de representação e a representação do empresariado.	66
2.1.1. A representação de classe e o Estado.....	69
2.2 As organizações de representação da classe empresarial no Brasil.....	72
2.3 Considerações do capítulo: os espaços de ação política.....	84
CAPÍTULO 3: A METODOLOGIA DE ANÁLISE DE REDES SOCIAIS.....	85
3.1 Breve histórico da ARS	86
3.2 Fundamentação teórica.	89
3.3 Análise da rede e métricas de análise.	95
3.4 Medidas de centralidade.	97
3.4.1. Análise da rede 2-mode.....	99
3.5 Considerações do capítulo: o poder na rede.	104
CAPÍTULO 4: REDES TRANSASSOCIATIVAS	105

4.1	Notas metodológicas: como configurar e analisar as Redes Transassociativas.	105
4.2	Interlocking Directorates e o conceito de Redes Transassociativas.	110
4.3	A Rede Transassociativa.	114
4.3.1.	Análise das entidades de representação de classe.	117
4.3.2.	A presença dos grupos econômicos e financeiros nas diretorias das entidades de classe.	124
4.3.3.	Análise dos grupos econômicos e financeiros	127
4.4	Considerações do capítulo: uma perspectiva relacional da classe.	133
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	137
	REFERÊNCIAS	141
	APÊNDICES	149

INTRODUÇÃO

Toda vez que alguém gira a válvula de uma torneira Deca para lavar as mãos, na maioria das vezes o faz sem estar consciente de que uma torneira tão corriqueira é o resultado objetivado de uma série de complexas relações sociais. Afinal, quem poderia imaginar, ao lavar as mãos, que uma “fábrica de torneiras” está umbilicalmente ligada a um banco, certo? Pois se a torneira for Deca e o banco for o Itaú-Unibanco, eles possuem ao menos alguns proprietários em comum. Sim, o banqueiro também produz torneiras. A Deca e o Itaú são pares em um conjunto variado de firmas que possuem um comando realizado através de uma companhia holding cujo controle é exercido por um punhado de famílias solidariamente conectadas através de laços sociais. Nessa grosseira simplificação eu descrevi o grupo financeiro Itaúsa. Porém, eu poderia estar descrevendo muitos outros grupos ao redor do mundo.

Grupos econômicos e financeiros são enormes blocos de capital concentrado e de interpenetração entre capital bancário e produtivo caracterizados pelo poder que tem origem no controle de um conjunto de empresas. A literatura também nos mostra que na maioria dos casos esse poder é exercido em direção a um interesse mais geral da classe.

Sabemos que as entidades de representação, são um espaço de exercício de poder e articulação do interesse de várias frações de classe muitas vezes combinadas dentro de uma mesma organização. O que é desvendado neste trabalho é que através de sua participação na estrutura de representação de classe os grupos também formam um bloco central com potencial para articular seus interesses sociopolíticos e econômicos em uma rede que conecta diversas organizações de representação de classe.

Esta pesquisa partiu da seguinte pergunta: os grupos econômicos e os grupos financeiros, através das empresas que eles conformam, participam no comando das entidades de representação de classe nos respectivos setores e ramos da economia nos quais essas companhias atuam?

Para dar uma resposta ao questionamento acima, investiguei a participação dos grupos econômicos e financeiros em 37 entidades de atuação nacional sendo oito confederações e três federações ligadas ao sistema corporativo e 26 associações privadas ligadas ao sistema extra corporativo de representação de classe do empresariado brasileiro. A pesquisa explorou um universo de 668 cargos, exercidos nas diretorias das

organizações, dos quais 34% estavam preenchidos por um total de 114 grupos econômicos e 26 grupos financeiros. Destes 140 grupos 53% tinham em sua origem capital estrangeiro.

Utilizei a metodologia de Análise de Redes Sociais (ARS) para analisar a rede de relações, ou Rede Transassociativa, que conecta, através dos grupos, 21 organizações de classe, sendo duas delas do sistema corporativo e 19 do extra corporativo, abrangendo os três setores e seis ramos da economia. A centralidade e, portanto, a maior capacidade de influenciar e articular a rede, pertence a três grupos financeiros: Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco e Grupo Santander.

Este trabalho é fruto de três anos como bolsista no Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica mantido pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PIBIC/CNPq). Durante este tempo, estive vinculado ao Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (NESFI), aonde atuei, sob orientação do Professor Ary Minella, como bolsista no projeto de pesquisa intitulado “*Grupos financeiros latino-americanos no século XXI: perfil econômico e sociopolítico comparado*”, que faz uma análise sociopolítica de cinco dos maiores grupos financeiros privados com origem na América Latina (Grupo Itaúsa do Brasil, Grupo Saieh do Chile, Grupo Romero do Peru, Grupo Antioqueño da Colômbia e Grupo Banorte do México).¹

Não irei responder porque os grupos econômicos e financeiros participam ou quais são os efeitos e as estratégias coordenadas ou mesmo qual o fluxo material e imaterial ocorrendo ao longo da rede, por uma razão bastante simples: antes de fazer tudo isso, é necessário determinar se os grupos se articulam através da estrutura de representação, primeiramente identificando essa participação e a centralidade dela na rede de relações sociais que se forma através das conexões criadas nos espaços de ação política constituídos pelas entidades de representação de classe do empresariado brasileiro, nos sistemas corporativo e extra corporativo.

Ao longo do primeiro capítulo procurarei familiarizar o leitor com as principais correntes teóricas e a literatura do campo de estudo dos grupos econômicos e financeiros. Tentarei construir um entendimento do que são esses grupos, como se estruturam e como

¹ Projeto de pesquisa coordenado pelo professor Ary Cesar Minella, com apoio do CNPq, que se realiza no Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (Nesfi). Núcleo credenciado pelo CNPq e vinculado ao Programa de Pós-graduação em Sociologia Política (PPGSP), Departamento de Sociologia e Ciência Política da UFSC.

se diferenciam de outras formações empresariais como o conglomerado e a firma multidivisional. Percorri esse caminho para que o leitor pudesse ter a dimensão do que são e como atuam esses grupos, para então, chegar a uma definição de grupo econômico e financeiro a ser utilizada nesse estudo e elucidar os pontos de conexão entre eles e o espaço político e aonde, no caso dos grupos, essa ligação se faz necessária

Veremos que um grupo econômico e um grupo financeiro são agentes econômicos e empresariais *sui generis*, cuja capacidade de mobilizar grandes parcelas de capital acumulado os torna lócus de poder concentrado em estruturas cuja forma sofre forte influência de fatores exógenos.

O desenvolvimento e a estrutura dos grupos no Brasil estão intimamente atrelados as políticas econômicas levadas a cabo por diversos governos e essa realidade não é exclusiva do caso brasileiro. O grupo peruano Wiese, por exemplo, mudou seu núcleo de negócios do comércio para as finanças no contexto das reformas econômicas de um Peru recém-democratizado. As famílias controladoras do grupo brasileiro Itaúsa têm seus pés fincados na política desde o tempo do Império.

Sabendo que os grupos econômicos e financeiros possuem laços estreitos e quicá de dependência com o Estado, chegamos ao segundo capítulo aonde busco determinar as entidades de representação de classe como espaços de atuação política aonde o empresário tem a possibilidade de acesso direto ao aparato estatal. As associações privadas ou corporativas são espaços de ação política e socialização da classe e suas frações, lugares aonde os capitalistas que, mesmo com interesses diferentes entre si, se unem para atingir objetivos comuns frente ao governo e outros setores ou forças sociais. Temos que, as entidades de representação são espaços políticos aonde os grupos podem construir a articulação necessária aos seus interesses.

Já no terceiro capítulo procuro apresentar ao leitor a metodologia de Análise de Redes Sociais explicitando de que forma ela será usada nesse estudo e buscando mostrá-la como poderosa ferramenta para o estudo das relações sociais, sendo capaz de unir métodos qualitativos e quantitativos. A Análise de Redes Sociais (ARS) possibilitou a combinação do estudo das relações que diferentes frações de classe formam durante a ação política em espaços institucionais que garantem acesso a burocracia estatal.

O que fiz foi simplesmente partir de uma unidade de análise, ou seja, o grupo econômico e através dele lançar luz sobre a organização de representação política dos interesses capitalistas e em uma conjunção que possibilita o estudo de um aspecto relacional da classe.

A relação entre os grupos e o Estado é evidenciada no capítulo 4 pela rede transassociativa que confirma a ampla participação dos grupos econômicos e financeiros nos espaços de acesso ao aparelho estatal e ação política da classe constituídos pelas entidades de representação. Os grupos estão presentes nas estruturas de comando da ampla maioria das associações privadas de diversos setores e ramos da economia e também participam nas entidades corporativas que são representantes de seus respectivos setores com protagonismo para o setor financeiro.

CAPÍTULO 1: OS GRUPOS ECONÔMICOS

Diferentes correntes teóricas e diversos estudiosos se dedicam a investigar a origem, o desenvolvimento, a evolução, a forma e a estrutura dos grupos econômicos. Eles são “analisados na literatura a partir de diversos enfoques teóricos, com divergências conceituais e dificuldades operacionais nos procedimentos empíricos de análise”². São também um fenômeno cuja complexidade não pode ser negada já que a sua própria existência desafia a teoria neoclássica do mercado. Ao longo da literatura podem ser identificadas até quatro correntes teóricas no estudo dos grupos econômicos, abordando o problema sob diferentes perspectivas, incluindo as condições do mercado, as relações sociais, os fatores políticos e as condições exógenas de controle do grupo³.

Neste trabalho me concentro na tradição marxista que analisa o fenômeno dos grupos econômicos sob a ótica dos processos de acumulação e centralização do capital conectando, dessa forma, a origem dos grupos econômicos ao processo histórico de desenvolvimento do capitalismo. Concentro-me também naquelas correntes teóricas que Portugal Jr. (1994) define como a abordagem convencional e que se dedicam à análise dos grupos econômicos sob o ponto de vista dos problemas relacionados aos custos de transação, da hierarquia e também das imperfeições nas instituições de suporte aos mercados.

Apresento ao longo do capítulo um conjunto de definições distintas de grupo econômico e de grupo financeiro buscando integrá-las em um conceito a ser usado nesta pesquisa. Nosso foco de análise são os grupos econômicos com atuação diversificada e estrutura piramidal, aonde pode ser identificado o comando, pois estes são apontados pela literatura como os mais comuns em países com a economia subdesenvolvida, como é o caso do Brasil.

Em seguida faço um breve resumo do desenvolvimento dos grupos no contexto nacional, que esteve atrelado às políticas econômicas do Estado Novo, da ditadura civil-militar e do governo neoliberal de FHC, que foram fundamentais para o crescimento e o fortalecimento dos grupos econômicos no caso brasileiro. Além de abordar as relações desses grupos com o Estado de um modo geral, trazendo alguns exemplos empíricos para ilustrar essa relação.

² Cf. Minella e Dias (2016, p. 1).

³ Cf. Minella e Dias (2016, p. 5).

Os grandes grupos econômicos possuem alta relevância política e econômica. Economicamente possuem “efeitos sobre a organização industrial, bem-estar, desenvolvimento econômico, [e] divisão internacional do trabalho⁴”. Sua capacidade hegemônica, poder sobre o mercado e influência política operam em diversos níveis inclusive na política estatal no nível das “questões relativas a medidas antitrustes, regulamentação ou desregulamentação, liberalização, estatização e todo um espectro de políticas industriais e econômicas⁵”.

A literatura se pergunta, afinal, se um sistema perfeito de preços opera um mercado perfeitamente regulado, porque as firmas, e ainda além, os grupos econômicos existem? Custos transacionais inerentes à execução de operações dentro do mercado, a dependência de recursos entre firmas, a natureza mutável dos mercados e da demanda, formação de coalizões contra outros interesses sociais ou contra outras frações de capitalistas, coligações para negócios com o governo, são sugestões de uma literatura que busca apontar os motivos que tornam possível a conjugação de firmas em estruturas sociais cuja coerência é maior ou menor⁶.

Segundo Mark Granovetter, em seu artigo de 1994 publicado no “*The Handbook of Economic Sociology*”, grupos econômicos são amplamente difundidos em toda a economia mundial⁷, surgem em mercados com diferentes níveis de desenvolvimento e muitos possuem atuação transnacional. Carregam alta significância econômica e sociopolítica e são fenômenos centrais no capitalismo contemporâneo.

Porém, antes de qualquer coisa, é necessário dizer que qualquer um que se propo- nha a fazer o mesmo percurso que percorri para escrever esse capítulo, concluirá, sem dúvidas que, apesar de tudo, duas coisas definem os grupos econômicos: poder e relações sociais.

Ficaremos satisfeitos se ao fim deste capítulo o leitor tiver compreendido não só a dimensão econômica do fenômeno que os grupos econômicos representam, mas também a sua capacidade de penetração e articulação sociopolítica. Os grupos econômicos com sua estrutura inerentemente relacional desafiam a ideia do agente solitário e racional,

⁴ Cf. Gonçalves (1991, p. 58).

⁵ Cf. Gonçalves (1991, p. 58).

⁶ Cf. Granovetter (1994, p. 454).

⁷ *keiretsu* no Japão, *chaebol* na Coreia, *grupos econômicos* na América Latina e *twenty-two families* no Paquistão.

têm colocado em xeque teorias sobre competição perfeita, monopólios e o sistema de preços.

1.1 Os custos de transação e as deficiências dos mercados.

“Os economistas que estudaram grupos empresariais geralmente os interpretaram de uma maneira ou de outra, como respostas aos problemas econômicos⁸”.

A abordagem convencional explicando os grupos econômicos nos termos do funcionamento do mercado, deriva dos trabalhos pioneiros de Ronald Coase e Oliver Williamson⁹. Para Mark Granovetter a simples pergunta posta por Coase – afinal, porque as firmas existem? – mostrou que as abstrações da teoria neoclássica não conseguiam responder por que em um mercado competitivo com um sistema de preços coordenando perfeitamente a alocação de mercadorias e serviços existem firmas que proveem ainda mais coordenação. A resposta elaborada posteriormente por Williamson explica que as firmas existem, pois, os custos inerentes a toda transação tornam impossível para que indivíduos sozinhos sejam capazes de transacionar através dos mercados¹⁰.

Esses custos de transação¹¹ derivam da utilização do sistema de preços e resultam das imperfeições no funcionamento do mercado que decorrem basicamente de quatro fatores: incerteza, assimetria do conhecimento, racionalidade limitada e práticas oportunistas¹².

Como forma de combater esses custos os indivíduos se organizam em firmas que por sua vez se deparam com esses mesmos custos e as firmas como forma de minimizá-los optam por internalizar a produção, geralmente de insumos, que seriam normalmente adquiridos através do mercado. Isso significa que quanto maior for o custo de transacionar no mercado maior será o incentivo para a internalização da produção de uma mercadoria, mais ou menos específica do processo de produção, no interior da própria firma, diversificando-a e tornando-a capaz de controlar internamente a hierarquia do mercado¹³.

⁸ Cf. Granovetter (1994, p. 456). Tradução nossa.

⁹ Para se aprofundar mais no assunto o leitor pode consultar os trabalhos de Williamson (1975, 1985), Coase (1937), Granovetter (1994) e Rocha (2013).

¹⁰ Cf. Granovetter (1994, p. 451).

¹¹ Os custos estão divididos em duas categorias: *ex-ante* são os custos de pesquisa de mercado, negociação com clientes, fornecedores, trabalhadores e etc. já os custos *ex-post* estão ligados ao controle dos contratos, perdas judiciais ou de oportunidades devido a recursos imobilizados. Cf. Coase (1937, p.).

¹² Cf. Goto (1982, p. 61). Tradução nossa.

¹³ Cf. Gonçalves (1991, p. 498-501).

Os grupos representam um passo adiante nesse processo, eles tornam as firmas capazes de reduzir ainda mais os custos de transação através da formação de coalizões de firmas. Essa escolha seria motivada pelos riscos de perda de controle operacional que a internalização acarreta e que acabam impondo limites a esse processo¹⁴. Resumidamente, quando os custos de utilização do sistema de preços são mais altos que os custos da internalização as firmas internalizam, quando os custos de internalizar na firma também se tornam altos as firmas formam coalizões.

Do ponto de vista da firma, ao formar ou ingressar em um grupo, pode economizar com os custos de transação que teriam incorrido se a transação tivesse sido feita através do mercado e, ao mesmo tempo, evitar as deseconomias de escala, ou perda do controle que teria ocorrido se tivesse se expandido internamente e realizado essa transação dentro da empresa. Se o benefício líquido de formar ou ingressar em um grupo exceder o de implementar transações dentro da empresa ou através do mercado, a empresa tem o incentivo de formar ou se unir a um grupo.

Os grupos empresariais são essencialmente coalizões de firmas que buscam seus interesses comuns por meio de um sistema que coordena as decisões tomadas pelas firmas-membro. (GOTO, 1982, p. 61. Tradução nossa).

Nesse processo de resposta as falhas de funcionamento dos mercados, a diversificação das firmas geralmente acontece através de *by-products* como ações de *gap filling* na cadeia produtiva que por sua vez levam a outras ações do mesmo tipo e assim sucessivamente, em uma lógica de “similaridade e complementariedade¹⁵”.

O *gap filling* nada mais é do que uma falha de mercado relacionada à cadeia produtiva. Tomemos o exemplo de um fabricante de picolés. Um dos principais insumos, nesse caso, é um simples palito de madeira. É esperado que o mercado seja capaz de fornecer palitos de picolé em quantidade adequada as necessidades dos diversos produtores. Porém, caso esse produtor encontre escassez desse insumo, ele terá se deparado com uma falha no mercado (*gap*) e ações devem ser tomadas para que ela seja preenchida (*gap filling*). Uma das opções possíveis para que esse fabricante de picolé preencha essa falha na cadeia produtiva é produzir ele mesmo os palitos dos quais necessita. Isso significa a internalização da produção de um produto indispensável (*by-product*) e essa ação tem como consequência a diversificação da firma através de uma ação de *gap filling*, ou seja, preenchendo ela mesmo a falha do mercado.

¹⁴ Cf. Goto (1982, p. 61). Tradução nossa.

¹⁵ Cf. Langlois (2010, p. 634). Tradução nossa.

Essa alternativa, no entanto, levanta algumas questões. Por exemplo, porque os *gaps* na cadeia produtiva são preenchidos pela diversificação das firmas ao invés de surgirem novos atores no mercado capazes de suprir esses *gaps*? A resposta apresentada na literatura é novamente em termos de falhas no mercado: as imperfeições na cadeia produtiva são causadas pela falta de instituições que dão suporte aos mercados e que são necessárias para encorajarem o surgimento de novas firmas que suprirão os *gaps* produtivos¹⁶.

Para Leef os grupos são uma resposta microeconômica para falhas conhecidas do mercado e seu padrão de diversificação pode ser explicado pelos riscos e incertezas causados em certa medida pela assimetria da informação. Dessa forma o autor termina por reduzir os grupos apenas – fazendo uso das palavras do próprio Leef – a “um mecanismo intra-firma para lidar com as deficiências em mercados¹⁷”.

Nas economias aonde as instituições políticas e econômicas são fortes os custos são baixos e, portanto, a firma é autônoma. Quando o contrário acontece e as instituições são fracas os custos de transação são altos dando espaço aos conjuntos de firmas¹⁸. Isso ajuda a explicar a existência dos grupos em economias em desenvolvimento que encontram problemas para desenvolver essa matriz de instituições complementares. Mas isso não explica a existência de grupos econômicos em economias fortes e desenvolvidas. A explicação teórica dada para esses casos é que a inovação e a modernização produzem novos *gaps* na cadeia produtiva possibilitando a existência de grupos mesmo em um contexto aonde as instituições políticas e econômicas são fortes e aonde existe proteção ao investidor¹⁹.

Para Granovetter (1994), a grande falha da abordagem funcionalista é a sua incapacidade em explicar as variações, em sua estrutura, que os grupos sofrem em diferentes contextos históricos e nacionais. Segundo o autor, a visão funcionalista produz bons resultados na análise dos grupos que são frutos de firmas em expansão, mas no caso dos grupos que surgem de uma única firma ou de um conjunto pré-estabelecido de firmas sem existir uma central que as organize a abordagem é falha. No entanto, a crítica mais sensível é a de Portugal Jr., para o autor o debate centrado nos custos de transação e nas deficiências dos mercados, tomam em consideração variáveis puramente econômicas

¹⁶ Cf. Langlois (2010, p. 635-636). Tradução nossa.

¹⁷ Cf. Leef (1978, p. 666-667). Tradução nossa.

¹⁸ Cf. Langlois (2010, p. 644). Tradução nossa.

¹⁹ Cf. Langlois (2010, p. 645). Tradução nossa.

desconsiderando importantes aspectos das relações políticas e de poder engendradas pelos grupos²⁰

A teoria dos custos de transação parece não ser capaz de explicar, por exemplo, a diversificação em setores totalmente não tecnologicamente relacionados, que provavelmente só serão explicados por razões exógenas, e tão pouco explica mudanças radicais no núcleo de negócios que acontecem ao longo do tempo, a diversificação integrativa pode explicar uma primeira fase dos grupos econômicos, mas os grupos se expandem muito além disso.

1.2 Uma questão de acumulação, concentração e centralização.

Existe uma notável dificuldade de encontrar trabalhos que abordem os grupos econômicos sob o ponto de vista dos processos de acumulação, concentração e centralização. Mesmo aqueles trabalhos que abordam os grupos sob esse aspecto pecam na descrição detalhada do desenvolvimento desse processo, limitando-se a descrevê-lo de forma geral como a causa dos grupos econômicos. Como bem colocam Minella e Dias:

Uma ausência observada nos trabalhos analisados é a corrente que trata dos processos econômicos de concentração e centralização, de origem marxista. Ao invés de interpretar esses fenômenos como “falhas de mercado”, tal corrente problematiza os processos de formação dos oligopólios como consequência direta das relações de concorrência. Consideramos relevante essa ausência por se tratar de uma teoria com capacidade explicativa do fenômeno, inserindo variáveis econômicas (dinâmica do capital, papel do capital financeiro), políticas (capital enquanto classe) e sociológicas (dominação) [...]. (MINELLA E DIAS, 2016, p. 7).

Embora as vertentes teóricas que explicam os grupos econômicos não sejam necessariamente auto excludentes, a teoria baseada nos processos de acumulação e centralização do capital tem potencial de explicar as bases quantitativas que possibilitam a mudança qualitativa da firma, afinal mesmo que as firmas orientem sua diversificação entorno de uma racionalidade de *gap filling*, qualquer salto produtivo ou tecnológico que possibilite esse processo e as transforme em grupo, só é possível quando já existe uma base de capital acumulado que permita tal investimento e mesmo que tal capital seja artificialmente acumulado – com o uso do capital a juros, por exemplo – o acesso a tamanho volume de capital só é possível a firmas de grande porte articuladas em uma rede que

²⁰ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 14).

garanta acesso privilegiado ao sistema financeiro, com apontado pela literatura²¹. Além disso tal economia de escopo só é possível quando uma determinada economia de escala já tiver sido atingida.

A existência dos grupos está diretamente relacionada à atuação do capital financeiro modificando o processo de acumulação natural e conseqüentemente o processo de centralização do capital. As modificações na produção causadas pelo acúmulo acelerado de capital no processo de trabalho e sua natureza de valor que se expande obriga os que agora são grandes volumes de capital acumulado em grandes firmas a se expandir por meio da centralização através de fusões, aquisições e incorporações.

A aproximação entre o capital bancário e o capital produtivo decorre da necessidade do capital produtivo de superar as condições materiais que impossibilitam o avanço das forças produtivas e a expansão da acumulação. O capital bancário é fundamental para o avanço da indústria, pois permite o rápido aumento da concentração de capital nos processos de trabalho aumentando a produtividade em economias de escala que permitem a expansão da acumulação em um processo motivado por um ambiente de concorrência, superando os limites para o avanço da indústria. O limite da produtividade é dado pelo próprio capital durante a sua reprodução, pelo aumento do capital fixo e o aumento do tempo de circulação da mercadoria, ambos incidem sobre o tempo de rotação do capital o que diminuiu a disponibilidade de capital dinheiro, pois este deve ser conservado para a restituição futura do capital fixo em processo de expansão. Quanto maior o capital fixo maior é a massa de mercadorias disponíveis no mercado causando um aumento no tempo de circulação, isso ocasiona custos maiores de realização da mercadoria, ampliando a razão entre trabalho produtivo e improdutivo contidos no capital fixo. O capital conservado para a restituição do capital fixo faz com que as forças produtivas se desenvolvam no mesmo ritmo da circulação do capital-moeda.²² A necessidade de acelerar a circulação do capital-moeda para aumentar a expansão produtiva aliada a desproporção entre trabalhos no interior do capital fixo gera uma desproporção entre o capital fixo e o capital-moeda no processo de acumulação, sendo assim, temos que, de acordo com Rocha:

[..] o sistema financeiro é em parte a forma como a contradição engendra sua superação, a partir da organização de formas institucionais de remanejamento

²¹ Cf. Anaya (2010), Alcorta (1993) e Portugal Jr. (1994).

²² Cf. Rocha (2013, p. 11-17).

do capital-dinheiro [ocioso] e disperso em formas mais avançadas de comando sobre o capital. (ROCHA, 2013, p. 18).

A hipótese que levanto é a de que ao menos uma dessas formas avançadas de comando é representada pelos grupos econômicos e financeiros, pois, entre outros fatores, eles são em si uma forma avançada de monopólio.

Esse processo transforma o funcionamento do sistema, conjuntamente com o surgimento das S.A., pois permite que os ativos sejam apreciados não em relação ao capital fixo, mas em relação ao lucro futuro, e essa diferença permite o aumento da produtividade (expansão do capital fixo) sem a retenção de capital-moeda para a restituição de capital, ou seja, “possibilita a operação das economias internas necessária para elevar suficientemente a produtividade do trabalho”²³.

Além disso, o surgimento das S.A. permite o intercâmbio da propriedade sobre o capital produtivo, atrelando a expansão do capital fixo e o crescimento da produtividade ao comando centralizado de uma associação de capitais. Essa centralização do capital por associação suprime os capitais particulares empregando um caráter associativo a concorrência que se descola da empresa individual para o volume de capital social reunido em um bloco. Esse processo de fusão dos capitais particulares causa mudanças na estrutura de propriedade dos meios de produção e a fusão entre formas de apropriação através do cruzamento de propriedades.

Temos então um conjunto de atividades bancárias e industriais sendo desempenhadas pela mesma associação de capitais, reunindo em uma mesma estrutura a capacidade de financiamento e produção de grande porte comandando um conjunto de empresas diversificadas.

Os volumes de capital acumulado através da associação é tal que mudanças qualitativas são alcançadas para que ele continue se expandindo em várias bases industriais diferentes.

Para Anaya a forma dos grupos é uma consequência da acumulação e da centralização do capital que podem ser expandidos através dos grupos que vão se diversificando de acordo com as tendências da economia, modificando, inclusive, a sua estrutura ao longo do tempo. Os grupos representam uma mudança qualitativa do monopólio sendo uma reunião ramificada de distintos monopólios fazendo dos grupos econômicos formas

²³ Cf. Rocha (2013, p. 18).

monopolizadoras muito superiores²⁴. Ainda de acordo com Anaya “a forma que assumem é consequência da acumulação do capital e da enorme concentração que se opera nos grupos, que com frequência ante a impossibilidade de fazer uso lucrativo dos seus recursos, optam pelo caminho de diversificar seus investimentos”²⁵.

Huamán foi capaz de mostrar como as fontes de acumulação impactam na formação no núcleo de negócios do grupo e na sua capacidade de se desenvolver ao longo do tempo e muito embora os grupos possuam dinâmicas diferentes de acumulação todos eles capitalizavam as oportunidades no mercado conforme o ambiente político se modificava produzindo novas e diferentes oportunidades²⁶.

Para Queiroz a concentração de capitais no Brasil não levou ao surgimento de grandes empresas, pelo contrário, o que era predominante no país, de acordo com o autor, eram as reuniões de empresas “nominalmente diversas, mas integradas por iguais diretores e pela coparticipação acionaria”²⁷.

Utilizando os aportes da teoria marxista busquei mostrar que o grupo econômico é resultado das contradições engendradas pela lógica própria da expansão e do desenvolvimento do capital e, portanto, deve ser concebido dentro desse processo histórico. E que os próprios movimentos de acumulação, concentração e centralização do capital são afetados por relações políticas e sociais originadas no âmbito da economia e que devem ser estendidas para a análise dos grupos enquanto estruturas sociais que afetam o seu funcionamento.

1.3 O conceito de grupo econômico.

Primeiramente precisamos diferenciar os grupos de duas organizações que devido suas características estão muito próximas do grupo, são eles o conglomerado e a firma multidivisional. Basicamente, o conglomerado trata-se de uma firma única organizada em divisões que atuam em múltiplas industrias, já no caso da firma multidivisional essas divisões são quase firmas, pois embora guardem autonomia operacional elas não possuem identidade jurídica própria.

Granovetter identifica casos marginais entre conglomerados e companhias holding. No caso dos conglomerados, não são considerados grupos econômicos aqueles nos

²⁴ Cf. Anaya (1990, p. 43-44).

²⁵ Cf. Anaya (1990, p. 44). Tradução nossa.

²⁶ Cf. Huamán (2002, p. 269).

²⁷ Cf. Queiroz (1972, p. 6).

quais as firmas são compradas e vendidas de acordo com determinações financeiras, sendo, portanto, frequentemente reconfigurados removendo a identidade soberana da empresa nuclear. Ou aqueles casos em que parentes comuns possuem as subsidiárias, mas mesmo assim pouco ou nenhum laço pessoal e operacional existe entre elas. No entanto, no caso dos conglomerados coreanos (*chaebol*), eles são considerados grupos econômicos por serem estáveis, com companhias que individualmente mantem sua identidade, são o resultado do investimento de uma ou de um punhado de famílias que mantem as companhias juntas formando uma estrutura coerente, além de intenso intercâmbio material e imaterial. No caso das holdings essas são consideradas grupos econômicos quando as firmas constituintes mantem a própria gestão e suas identidades, porém não são grupos econômicos quando as firmas são apenas apêndices de uma organização mãe e, portanto, perdem a característica de federação.²⁸

Assim como Granovetter busca diferenciar os grupos econômicos de outros conjuntos de firmas, Gonçalves empreende o esforço de diferenciar os grupos das firmas multidivisionais, com as quais os grupos guardam grandes semelhanças, pois os grupos econômicos, em muitos casos, se organizam através da lógica multidivisional. As firmas multidivisionais são um conjunto de divisões operacionais submetidas a um centro de controle, essas divisões não possuem natureza jurídica própria sendo consideradas quase firmas, no caso dos grupos, cada empresa possui natureza jurídica própria e, portanto, são consideradas firmas²⁹. Porém, a distinção não reside apenas em um argumento jurídico, ela vai muito além de uma questão organizacional. Para Gonçalves, o grupo se distingue em seu surgimento, pois nasce da ruptura organizacional e institucional da firma, transformações catalisadas pelo crescimento patrimonial e financeiro proporcionado pelo alto volume de capital acumulado e a necessidade de continuação da expansão desse capital, obriga os grandes capitais a procurarem novos mercados diversificando-se em um conjunto de empresas para continuarem a sua expansão que não é mais possível dentro de uma unidade operacional só. O grupo, portanto, representa uma mudança qualitativa (ruptura da firma) causada por mudanças quantitativas (acumulação do capital)³⁰.

Os grupos econômicos, embora estejam presentes em todas as economias, possuem presença acentuada em economias em desenvolvimento, aonde pelo menos desde a

²⁸ Cf. Granovetter (1994, p. 454-457).

²⁹ Cf. Gonçalves (1991, p. 495).

³⁰ Cf. Gonçalves (1991, p. 495-496).

década de 80 têm sido o núcleo das largas corporações – caracterizados basicamente por um portfólio variado de produtos não relacionados e usualmente combinados com uma estrutura de propriedade piramidal, geralmente controlada por famílias³¹.

Colpan e Hikino, identificam dois tipos básicos de grupo, os grupos em rede (*network groups*), que são elementarmente uma rede de empresas conectadas por um princípio de aliança e os grupos hierárquicos (*hierarchy groups*), nos quais o conjunto de empresas está conectado por um princípio de autoridade³².

De acordo com os autores através do princípio de aliança companhias legalmente independentes cooperam entre si para atingir objetivos de longo prazo, no entanto, nenhuma firma ou indivíduo possui o controle sobre o conjunto. Este princípio é formador dos grupos em rede (*network groups*).

Em outras palavras, esses são os “grupos de negócios do tipo de rede”, em que nenhuma empresa, organização ou indivíduo exerce o controle dominante sobre a tomada de decisões estratégicas e orçamentárias para todo o grupo. Dependendo da natureza e do grau de independência e autonomia das empresas constituintes, no entanto, várias variedades dos grupos de negócios de tipo de rede podem ser detectadas. (COLPAN; HIKINO, 2010, p. 19. Tradução nossa.).

Os autores identificam este tipo de grupo formado pelo princípio de rede com a definição de Granovetter (que veremos mais adiante) de que os laços no grupo podem ser frouxos desde que estáveis ao longo do tempo.

No entanto, essa forma de grupo econômico deixa de ter uma característica que considero essencial aos grupos, nessa forma ele não constitui um lócus de poder, pois não há controle baseado na propriedade e é justamente da propriedade ou da capacidade de comandar grandes massas de capital que emana o poder. Faço tal afirmação, pois no caso dos grupos em rede, cada firma individualmente possui autonomia estratégica sem um comando central e a característica básica do controle central, como mostra a literatura, é justamente o poder de determinar as estratégias de acumulação e o orçamento de todo o conjunto de empresas, como o leitor verá mais adiante ao longo do texto.

No princípio de autoridade o grupo hierárquico aparece como um modelo de organização coerente, onde geralmente uma holding está no topo da hierarquia controlando unidades que estão organizadas de forma independente (subsidiárias ou afiliadas) unidas por laços de capital, diretorias cruzadas, transações intragrupo e etc., o controle da

³¹ Cf. Colpan e Hikino (2010, p. 16).

³² Cf. Colpan e Hikino (2010, p. 18).

holding, como apontado pelos autores, é comumente exercido por famílias direta ou indiretamente (através de uma instituição)³³. Os grupos hierárquicos são vistos sob duas abordagens, seu padrão de diversificação de negócios³⁴, e sua forma piramidal de estrutura e controle contendo series de níveis de firmas listadas sob um controlador comum³⁵.

Ao contrário do princípio de aliança, o princípio de autoridade apresenta emanção e concentração de poder que é oriundo de uma fonte econômica, nesse caso o grupo econômico está de acordo com uma característica fundamental de sua formação – o grupo econômico representa poder.

Como vimos em ambos os tipos (*network e hierarchy*) os grupos são conjuntos de firmas legalmente independentes, unidas a longo prazo. No entanto, nos grupos em rede não há uma unidade central de propriedade e controle, enquanto nos grupos hierárquicos o conjunto é caracterizado pela posse do capital e pelo centro de controle estratégico. É importante marcar que nos dois tipos, em última instancia, o que os une é um princípio de solidariedade social.

Para Mark Granovetter um grupo econômico é “[...] uma coleção de firmas unidas de alguma forma formal e/ou informal”³⁶. De acordo com o autor, quando um conjunto de firmas se configura em um grupo econômico, deve necessariamente existir laços pessoais ou operacionais, que não são aqueles laços estratégicos de curto prazo ou aqueles existentes entre firmas legalmente consolidadas em uma só ligando todas elas como no caso das firmas multidivisionais. Esses laços devem ser persistentes ao longo do tempo e entre um conjunto (que também persiste ao longo do tempo) de firmas claramente identificáveis. Ou seja, os laços podem ser formais ou informais, porém eles devem ser duradouros e estáveis mesmo que frouxos (criando uma estrutura coerente e que possui comando embora suas partes conservem identidade própria). O modelo de Granovetter abre espaço também para o conjunto de empresas controladas através de diretorias cruzadas.

Com essa definição básica Granovetter está procurando inserir os grupos econômicos em um nível intermediário entre as coalisões e as federações de firmas³⁷, inserindo na categoria os conjuntos de firmas que possuem laços concretos e de longo prazo mesmo que tais laços sejam mínimos.

³³ Cf. Colpan e Hikino (2010, p. 20).

³⁴ Cf. Khanna e Yafeh (2007); Leef (1978)

³⁵ Cf. Colpan e Hikino (2010, p. 21-22).

³⁶ Cf. Granovetter (1994, p. 454). Tradução nossa.

³⁷ Para mais informações o leitor pode consultar Chandler (1977, 1990).

O autor engloba em sua definição quatro dimensões estruturais dos grupos econômicos: relações de propriedade, eixo de solidariedade, estrutura de autoridade e moral econômica.

A estrutura autoridade pode ser vertical ou horizontal. Ela é vertical quando as relações hierárquicas e de autoridade são fortemente coordenadas e independem de consenso, geralmente essa autoridade emana da família e os componentes da mesma estão espalhados por toda a administração do grupo. Já no caso da estrutura horizontal, existe uma parceria onde os atores estão em pé de igualdade, as obrigações são mútuas e existe o consenso, nesse caso os grupos podem ser coordenados através de um conselho, um conjunto de organizações ou por posse mútua de ações. Como vemos, os grupos podem ir desde conjuntos de empresas com uma coordenação bastante frouxa até uma coordenação total do conjunto³⁸.

Na dimensão da moral econômica, Granovetter articula o conceito de Thompson³⁹, segundo o qual a moral econômica consiste da visão social das normas e obrigações que se referem a um funcionamento apropriado do mercado e das suas partes dentro do contexto comunitário. Considerando a concepção Thompsoniana de moral econômica, Granovetter entende que as operações de um grupo econômico são constituídas a partir de uma comunidade moral que pressupõe concepções definidas de um comportamento confiável a ser esperado, tais concepções estão conjugadas com um “forte senso de identidade do grupo, que confere um significado normativo e extra econômico para as ações econômicas⁴⁰”. Ou seja, existe um componente moral contendo obrigações e deveres que são próprios de um comportamento que é esperado de cada membro do grupo, para o autor essa lealdade ao grupo configura um caráter de confiança mútua que torna o grupo econômico distinto de outros coletivos econômicos.⁴¹

O princípio de solidariedade é um consenso normativo, representado nos laços que forjam a identidade de um grupo. O que os distingue de uma coleção de firmas conectadas por uma origem financeira comum (como o conglomerado, por exemplo), é justamente a existência de algum tipo de solidariedade social, (religiosa, política, étnica,

³⁸ Cf. Granovetter (2005, p. 434-435).

³⁹ Sobre esse assunto o leitor pode consultar Thompson (1994).

⁴⁰ Cf. Granovetter (2005, p. 433). Tradução nossa.

⁴¹ Cf. Granovetter (1994, p. 467).

parental, etc.)⁴². Outro componente que acompanha o princípio de solidariedade é o cruzamento de diretorias⁴³ que operando conjuntamente com qualquer princípio de solidariedade ajuda a coordenar as atividades do grupo⁴⁴.

O conjunto de firmas que perfaz um grupo econômico, são legalmente independentes, e podem ser controladas, pelo grupo, de forma direta ou indireta. O controle indireto se dá por meio de uma outra companhia detida diretamente pelos grupos. No caso do controle direto ele pode ser feito diretamente ou então organizado através de uma série de companhias holding que perfazem níveis sucessivos tornando-se uma complexa rede acionaria⁴⁵.

Em seu trabalho, Gonçalves adota um enfoque multidisciplinar para um tratamento conceitual-teórico da análise do grupo econômico, definindo o grupo econômico em relação ao processo de acumulação e as dinâmicas de poder, estressando a sua relevância econômica e política. Assim como Granovetter, vemos que Gonçalves define o grupo econômico em termos relacionais e de coordenação de um conjunto de firmas independentes, mas conectadas por esses processos, para Gonçalves:

O grupo econômico é definido como o conjunto de empresas que, ainda quando juridicamente independentes entre si, estão interligadas, seja por relações contratuais, seja pelo capital, e cuja propriedade (de ativos específicos e, principalmente, do capital) pertence a indivíduos ou instituições, que exercem o controle efetivo sobre este conjunto de empresas. (GONÇALVES, 1991, p. 494).

O autor também destaca que o poder exercido através da propriedade é latente quando o proprietário não participa como membro da direção ou ativo quando ele é membro da administração. No que tange o controle, esse é literal quando estão sob seu poder as decisões estratégicas ou a capacidade de constranger as decisões daqueles indivíduos que ocupam posições estratégicas dentro do grupo⁴⁶. O grupo econômico representa poder⁴⁷, que é pressuposto para a sua própria existência. Esse poder emana da propriedade

⁴² Segundo Granovetter o elemento mais básico desse princípio de solidariedade são as famílias. No caso brasileiro, por exemplo, temos o Grupo Itaúsa (famílias Moreira Salles, Setúbal e Vilella), Grupo Safra (família Safra), Grupo Votorantim (família Ermírio de Moraes) e Grupo Bradesco (família Aguiar)

⁴³ O cruzamento de diretorias ou *interlocking directorates* será abordado em maiores detalhes no capítulo 4 desta monografia. Por enquanto, creio que para o entendimento imediato do leitor, é suficiente saber que resumidamente o cruzamento de diretorias consiste na presença de um mesmo diretor na diretoria de mais de uma empresa.

⁴⁴ Cf. Granovetter (2005, p. 433).

⁴⁵ Cf. Granovetter (1994, p. 467).

⁴⁶ Cf. Gonçalves (1991, p. 494).

⁴⁷ Cf. Montmerillion (1986, p. 53-60)

do capital que possibilita a constrição e a delimitação das decisões e da estratégia central do conjunto de empresas. O poder é possível quando há um comando controlando grandes parcelas de capital concentrado. “O grupo econômico é, então, um lócus de acumulação de capital e um lócus de poder⁴⁸.”

Gonçalves define quatro estratégias básicas de acumulação do grupo econômico que podem atuar sozinhas ou em conjunto: a) especialização que vincula a diversificação a uma mesma base tecnológica; b) diversificação que aumenta a variedade do produto final expandindo essa variedade em diferentes bases tecnológicas ampliando as áreas básicas de atuação do grupo em novos mercados que são distintos da atuação produtiva corrente do grupo; c) verticalização que é a internalização de bens e serviços que anteriormente eram adquiridos no mercado; d) a conglomeração que é a dispersão do capital acumulado em um número notável de áreas básicas pouco ou nada conectadas tecnologicamente e mercadologicamente entre si⁴⁹.

As estratégias de acumulação são objetivadas em processos de expansão que, de acordo com Gonçalves, podem variar em seis dimensões: transformação e ampliação da base produtiva existente, construção de um novo parque produtivo, ampliação do parque já existente, aquisição de novas firmas, fusão, incorporação e novas formas de associação como a franchising⁵⁰.

Para Gonçalves a estrutura do controle do grupo pode assumir quatro formas que se baseiam no trabalho de Chandler (1977): a) forma unitária (forma U) que é a subordinação direta ao controlador; b) o conjunto de firmas que compõem o grupo podem ser controlado através de um companhia holding (forma H), caracterizando uma relação matriz-subsidiária; c) formato multidivisional (forma M), caracterizado pela superação nítida da atividade operacional e do controle estratégico que é exercido pela administração central que por sua vez é controlada pelos proprietários; d) a forma M – corrompida, caracterizada pela participação ativa dos controladores na administração do grupo⁵¹.

A estrutura pode se diferenciar entre grupos privados, nacionais, transnacionais e estatais, ainda as próprias firmas dentro de um mesmo grupo podem ter estruturas

⁴⁸ Cf. Gonçalves (1991, p. 494).

⁴⁹ Cf. Gonçalves (1991, p. 502).

⁵⁰ Cf. Gonçalves (1991, p. 503).

⁵¹ Cf. Gonçalves (1991, p. 508-509).

próprias, sendo que esse universo pode variar dentro de cinco tipos básicos de controle, que pode ser estrangeiro, familiar, societário, estatal e tecnocrático⁵².

Segundo Portugal Jr. uma definição de grupo econômico deve levar em consideração três características fundamentais: a) grupos são um locus institucional particular de acumulação e poder capaz de submeter um conjunto de empresas de grande porte a um núcleo de coordenação estratégica que se articula através de relações financeiras, propriedade e controle, b) comandam um conjunto de alocação de recursos oriundos de diversos ativos produtivos sendo capaz de “transcender a lógica do mercado”⁵³; c) é uma instituição que agrupa unidades produtivas independentes juridicamente, de atuação produtiva diversificada que, embora possuam certa autonomia subordinam-se a um comando unificado⁵⁴.

Essas três características estão relacionadas a três aspectos fundamentais dos grupos econômicos que são destacados tanto por Granovetter, quanto por Gonçalves, a saber, controle e poder centralizados em um comando que determina as estratégias de todo o conjunto de empresas, atuação produtiva e financeira de grande porte e complexidade, além de uma estrutura produtiva diversificada e descentralizada.

A identidade do grupo é, então, dada pela capacidade do centro de controle de estabelecer, para um conjunto de entidades juridicamente independentes ou não, os fluxos de autoridade, informação, ativos reais e financeiros, recursos humanos e capacitação tecnológica de modo a direcioná-los para a consecução de seus objetivos estratégicos. (PORTUGAL JR., 1994, p. 23).

Para Portugal Jr., o controle estratégico possui quatro componentes, são eles, o poder sobre a escolha dos executivos, a administração dos fundos estratégicos e de recursos líquidos essenciais, o controle sobre a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico do grupo e o controle sobre a informação contábil, elaboração e execução da informação que permite controlar o aparato do grupo⁵⁵.

Temos então, que a definição de grupo econômico dada por Portugal Jr., possui quatro pontos centrais que são encontrados ao longo da literatura, a unicidade no comando, a atuação de grande porte, a falta de uma organização padrão e a relação com o sistema financeiro – pela inclusão de um agente financeiro no grupo ou pelo seu potencial

⁵² Cf. Gonçalves (1991, p. 509-510).

⁵³ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 21).

⁵⁴ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 21-22).

⁵⁵ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 25-30).

de acumulação que lhe garante acesso ao mercado financeiro⁵⁶. Tendo levado em consideração essa variedade de aspectos, Portugal Jr. apresenta a seguinte definição para um grupo econômico:

Uma definição inicial de grupo econômico surge, então, a partir destas constatações: O grupo econômico deve ser reconhecido e considerado como sendo uma empresa ou conjunto de empresas que estão subordinadas a um centro único de poder e de decisão estratégica, embora atuem em diversos mercados com uma organização institucional descentralizada e com diferentes graus de autonomia nas decisões de gestão. Por controle estratégico entende-se o poder de definir e vetar grandes linhas de desenvolvimento, no que diz respeito a investimentos, expansão de mercado, diversificação, progresso tecnológico e opções gerais de longo prazo.

Este controle faz do grupo um centro de poder no sentido amplo, poder interno diante dos recursos materiais e financeiros que movimenta e frente à massa de pessoas que emprega, e poder para fora, na capacidade de interferência no mercado, nos circuitos financeiros, nas relações políticas (partidárias ou não), na legislação e no Estado. (PORTUGAL JR., 1994, p. 26 e 27).

Portugal Jr. ainda ressalta que o grupo é constituído por várias unidades de negócios atuando em um mesmo mercado em diferentes países (grupos transnacionais) ou vários mercados dentro de um mesmo país. O controle pode ser vertical, quando existe uma holding no topo ou horizontal, quando o controle é constituído através de participações cruzadas em diversas empresas.

No que tange aos tipos de controle, o autor aponta que ele pode ser detido por um coletivo de pessoas⁵⁷, no entanto, Portugal Jr. se aproxima de Granovetter ao também apontar a preponderância de coletivos unidos por laços familiares na posição de controle dos grupos. Outra forma de controle é a intermediação através de instituições jurídicas privadas⁵⁸. Porém, em último caso, essas instituições são intermediários de pessoas, que acabam sendo sempre a último elo na cadeia de controle.⁵⁹

Os mecanismos através dos quais se opera o controle variam desde relações de propriedade que permitem, por exemplo a eleição dos diretores. Relações financeiras que garantem ao sistema financeiro forte influência nos grupos acarretada pela sua capacidade de alavancar o capital necessário para a expansão das empresas torna-o influente estrategicamente no controle do grupo. E as relações pessoais que nada mais são do que

⁵⁶ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 26).

⁵⁷ Em resumo, por famílias entende-se aqui coalizões de indivíduos, com laços familiares ou não, que pela propriedade conjunta de ações (partilhada, segmentada etc.), formam um coletivo que controla as estratégias de um bloco de capital (grupo econômico). (PORTUGAL JR., 1994, p. 33).

⁵⁸ Essas instituições geralmente são bancos, fundos de investimento e instituições financeiras.

⁵⁹ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 32-33)

pessoas⁶⁰ tomando decisões sob a influência de uma fonte de poder que emana da propriedade do grupo⁶¹. Neste ponto é importante salientar que todos os mecanismos de controle apontados por Portugal Jr. são baseados no poder emanado pela propriedade do capital ou na capacidade de mobilizar grandes volumes de capital.

Ainda de acordo com Portugal Jr. existem três tipos de controle dos grupos econômicos: a) absoluto, aonde existe a propriedade de 80% ou mais do total de ações ordinárias; b) majoritário, com menos de 80% e mais de 50% do total de ações ordinárias, c) minoritário, com menos de 50% das ações ordinárias⁶².

Os tipos absoluto e majoritário são formas de controle estável, enquanto no caso do controle minoritário a composição acionária é pulverizada entre uma miríade de agentes que possuem poucas ações e alguns agentes concentrando uma pequena quantidade, mas relevante das ações. A forma minoritária é instável, pois ao contrário do que acontece nos outros tipos, aqui existe espaço para tensões e disputas internas de força.

Assim como Portugal Jr., Queiroz (1972), enfatiza os grupos enquanto locus de poder. Em sua definição, o autor deixa claro que essa é uma característica fundamental dos grupos, caso contrário, pequenas redes de padarias poderiam ser consideradas como grupos econômicos⁶³. Para Queiroz, “um grupo econômico é um conjunto relativamente poderoso de empresas interligadas pelo capital e/ou pelo poder de decisão dos dirigentes comuns, sempre que os vínculos existentes entre as mesmas sejam mais fortes que aqueles porventura mantidos com outros grupos ou empresas isoladas⁶⁴”.

A definição que Anaya apresenta para os grupos econômicos, embora guarde semelhança com as principais definições apresentadas na literatura possui uma peculiaridade, para Anaya “o elemento imprescindível em todo grupo econômico é a existência de um banco comercial conectado a uma série de empresas⁶⁵” dedicadas a atividades produtivas e de serviços bem diversificadas. De acordo com o autor, um grupo econômico é um

⁶⁰ Um exemplo dessas conexões pessoais, dado pelo autor, são as diretorias cruzadas. Embora sejam uma forma chave de controle requer o poder da propriedade, ou seja, deve estar conectada ao mecanismo central de poder. Cf. Portugal Jr. (1994, p. 38).

⁶¹ Cf. Portugal Jr. (1994, p. 38)

⁶² Cf. Portugal Jr. (1994, p. 41)

⁶³ Essa peculiar afirmação de Queiroz é consistente com o que encontramos ao longo dessa pesquisa, existem muitos casos de pequenos grupos de supermercados que se autodenominam grupos baseados em sua diversidade de empresas, no entanto, eles não guardam semelhanças com o que consideramos grupos econômicos.

⁶⁴ Cf. Queiroz (1972, p. 4).

⁶⁵ Cf. Anaya (2010, p. 43. Tradução nossa).

conjunto de empresas de “natureza e especialidades diversas”, dirigidas por uma estratégia comum a serviço de um interesse financeiro predominante. As empresas dentro do grupo conservam sua autonomia e jurídica e estão unidas entre si por relações funcionais, financeiras ou pessoais, com o objetivo de alcançarem rentabilidade maior “que pode ser obtida seja pelo rebaixamento do preço de custo ou pela elevação do preço de venda⁶⁶”. Em relação a definição de Anaya é importante salientar que o autor em momento algum exemplifica qual a forma e o tipo de conexão que o grupo deve ter com o banco comercial. De qualquer forma, tal definição exclui uma serie de grupos industriais que possuem todas as características de grupo econômico. A definição conceitual de Anaya (2010) é mais adequada para definir um grupo financeiro, quando este banco comercial for a instituição agregadora (nuclear) do grupo.

1.4 O conceito de grupo financeiro

A maior parte dos estudos sobre grupos financeiros derivam de estudos sobre a formação do capital financeiro e concentram nos grupos sua unidade de análise. Tal movimento não é espantoso, pois os grupos financeiros podem ser vistos como uma representação da interpenetração dos capitais bancário e industrial, sob o controle dos bancos, que é a característica basilar do capital financeiro e que surge nas relações de acesso ao crédito, execução dos meios de pagamento e aceleração da acumulação. Embora algumas definições presentes na teoria considerem como grupo financeiro qualquer conjunto de empresas relacionadas entre si e com nível de autonomia de autofinanciamento, um grupo financeiro de fato, só pode ser definido pelo controle do capital bancário e tal só pode existir quando essa firma financeira é o componente agregador do conjunto de firmas. Não se pode negar a influência dos bancos na formação dos grupos financeiros, mas não são todos os casos em que essa influência se transforma em controle.

Autores como Anaya (2010) afirmam que a relação entre grupos econômicos e o sistema bancário é altamente simbiótica, enquanto autores como Alcorta (1993), afirmam certa dependência, mas apontam que os grupos econômicos possuem elevada autonomia⁶⁷. Huamán conclui que não se pode afirmar que o banco seja o núcleo de negócio de todo o grupo econômico, no entanto, o autor aponta que os grupos acabam ingressando no setor bancário, comumente organizando uma firma de investimentos que possibilita a

⁶⁶ Cf. Anaya (2010, p. 43. Tradução nossa).

⁶⁷ Cf. Huamán (2002, p. 283). Tradução nossa.

criação de um micromercado de crédito dentro do próprio grupo, conforme o autor: “O micromercado de capitais surgiu como uma forma efetiva de proteger os recursos financeiros dos grupos, garantindo sua independência e espaço para manobra.”⁶⁸

De acordo com Pastre um grupo financeiro é definido como um conjunto de empresas capazes de se financiarem autonomamente⁶⁹, de acordo com o autor:

[..] conjunto de empresas e bancos multinacionais que asseguram uma circulação e um valorização autônoma de seus capitais [...] é sua capacidade de assegurar uma mobilização autônoma do capital o que, em efeito, distingue os grupos financeiros dos grupos industriais ou das empresas independentes. (Pastre, 1979, p. 261-262. Tradução nossa).

Em seu estudo sobre *interlocking directorates*, Fennema apresenta uma definição de grupo financeiro na qual ele está menos preocupado com a capacidade e autonomia da gestão financeira. Seu conceito explora o princípio de coordenação do conjunto de firmas através de uma estratégia de longo prazo e no controle exercido pelo cruzamento de diretorias em uma interpolação entre capital produtivo e bancário através da diversificação de negócios. Segundo o autor:

Na teoria do capital financeiro, um grupo é uma unidade de capital consistindo em empresas financeiras e industriais que desenvolvem políticas comuns têm elementos de controle em comum e estão conectados por diretorias interligadas. (FENNEMA, 1982, p. 23. Tradução nossa).

Menshikov apresenta uma definição bastante imprecisa do grupo financeiro como sendo a “[...] soma total de empresas gerenciadas de forma independente. Cada um é uma entidade comercial. Controle (se existir) é separado do gerenciamento. As atividades de tais empresas são coordenadas em um nível superior, fora das próprias empresas⁷⁰”.

A definição de Baran e Sweezy é mais precisa que a de Menshikov. De acordo com os autores um grupo financeiro é constituído por “um número de corporações sob controle comum, sendo o lócus do poder normalmente um banco de investimento - ou comercial ou uma grande fortuna familiar⁷¹”. Fennema aponta que ambos os conceitos carecem de definição de que tipo de interlocking ligam as firmas, se essa conexão é feita via relações de crédito ou se esse lócus de controle é familiar⁷². Para Alcorta o problema

⁶⁸ Cf. Huamán (2002, p. 223-28). Tradução nossa.

⁶⁹ Cf. Pastre (1979, p. 261).

⁷⁰ Cf. Menshikov, (1969, p. 205-206). Tradução nossa.

⁷¹ Cf. Baran e Sweezy (1968, p. 30). Tradução nossa.

⁷² Cf. Fennema (1982, p. 24).

central das definições que consideram o cruzamento de diretorias é que elas não deixam claro o significado do entrelaçamento, para o autor o entrelaçamento só é uma categoria válida de controle se estiver acompanhado da propriedade, pois somente dessa forma eles podem representar domínio⁷³.

A definição de grupo financeiro dada por Chesnais segue a linha do financiamento autônomo do grupo de firmas ao afirmar que “o que é específico do grupo financeiro é a possibilidade de interiorizar a restrição de financiamento”, criando uma interface entre o sistema financeiro e o capital produtivo vinculada a interpenetração desses capitais⁷⁴. Porém, de acordo com Alcorta (1992), a capacidade de autofinanciamento pode ser aplicada as firmas individuais, não obstante, essa definição é pouco clara sobre os termos do autofinanciamento. Se seguirmos Chesnais (1981) e considerarmos essa capacidade como a ausência de uso de fundos externos, então não existem grupos, pois é praticamente impossível uma empresa totalmente autofinanciada a menos que ela seja uma instituição bancária. Se o que o autor quis dizer com autofinanciamento significa, na verdade, uma autonomia relativa, então o problema operacional reside no nível de autonomia a partir do qual se considera um grupo financeiro⁷⁵.

Neste trabalho compactuo com as críticas de Alcorta e concordo com o autor quando ele diz que antes de pensarmos em autofinanciamento é preciso pensar na definição de quais entidades dos grupos podem ter a capacidade de gerar fundos, quais empresas e instituições financeiras podem constituir um grupo e quais os vínculos que unem as empresas⁷⁶.

Obstante o que foi exposto acima, destacamos a existência dos grupos financeiros como sendo grupos econômicos cujo negócio nuclear é uma firma atuante no sistema financeiro, seja ela a origem do grupo ou resultado de uma mudança no núcleo de negócios de um grupo industrial (um exemplo é o grupo peruano Wiese que mudou seu núcleo do comércio para o setor bancário). Entendo que esta definição contempla o nível de financiamento de um grupo financeiro como sendo autônomo visto que o grupo teve origem e se diversificou a partir de uma empresa financeira, e mantém como grupo econômico aquele grupo que possui uma instituição financeira em seu portfólio, mas tem uma autonomia bem menor no que trata de autofinanciamento. Ademais, esta definição

⁷³ Cf. Alcorta (1992, p. 73).

⁷⁴ Cf. Chesnais (1981, p. 168). Tradução nossa.

⁷⁵ Cf. Alcorta (1992, p. 73).

⁷⁶ Cf. Alcorta (1992, p. 71).

absorve todas as características do grupo econômico sendo *sui-generis* apenas na sua origem ou através de uma mudança no núcleo de negócios. Ou seja, quando falamos de grupo financeiro, estamos falando de um grupo econômico cujo o princípio agregador é o capital bancário.

1.5 Os grupos econômicos no Brasil.

No Brasil, os grupos econômicos começam a surgir entre as décadas de 50 e 60, em uma era de industrialização guiada pelo Estado, durante a qual o governo Vargas liderou a diversificação da base industrial nacional orientando-a para setores estratégicos de capital intensivo. Pertence ao próprio governo, durante a década de 40, a iniciativa de iniciar essas indústrias e nessa época são fundadas a Companhia Siderúrgica Nacional, a Companhia Vale do Rio Doce e a Petrobrás⁷⁷. Para Queiroz essas empresas estatais tiveram papel primordial na alavancagem da indústria nacional em um período (1947 a 1955) aonde o Produto Interno Bruto (PIB) crescia a taxas de 6% ao ano e as indústrias tradicionais floresciam⁷⁸.

A estratégia de expansão da indústria nacional orientada pelo Estado prossegue na década de 60 com a fundação da Eletrobrás e durante a ditadura civil-militar com a fundação da Telebrás. Todas essas estatais foram fundadas como firmas singulares e acabaram por multiplicarem-se diversificando suas atividades industriais em outros mercados. Esses conjuntos de empresas, fruto da política de industrialização orientada pelo Estado, seriam privatizados décadas mais tarde, de forma que os maiores grupos econômicos privados brasileiros nasceram públicos. Aldrighi e Postali chegam a afirmar que “não é de admirar que quatorze dos atuais vinte e nove maiores grupos empresariais brasileiros tivessem nascido como empresas controladas pelo Estado. Cinco deles ainda permanecem sob controle do governo e nove foram privatizados na década de 1990⁷⁹”.

Entre a metade da década de 50 e o final da década de 70 a política nacional de desenvolvimento industrial representada pelo Plano de Metas e o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) buscou desenvolver a infraestrutura do país e criar uma complexa matriz industrial, articulando através Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), uma série de subsídios em forma de crédito, além de políticas de governo

⁷⁷ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 354).

⁷⁸ Cf. Queiroz (1972, p. 120 e 273).

⁷⁹ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 354). Tradução Nossa.

que garantiam incentivos econômicos protecionistas e exceções fiscais, que nutriram e formaram grupos econômicos no contexto nacional. De acordo com Queiroz o BNDE “foi o principal executor da política de investimentos do Estado⁸⁰” nesse período.

Para se ter uma ideia da influência da política econômica no desenvolvimento dos grupos brasileiros, 29 dos 50 maiores grupos do país, em 2007, emergiram neste período⁸¹. De acordo com Aldrighi e Postali:

O Plano de Metas e o II Plano Nacional de Desenvolvimento, (Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento, doravante, II PND) cobrindo, respectivamente, os períodos 1956-61 e 1975-9, são dois casos notáveis de como essas políticas industriais fomentaram o crescimento de grupos empresariais. (ALDRIGHI; POSTALI, 2010, pg. 360. Tradução Nossa.)

O impacto dessa era na configuração dos grupos econômicos é notável. De acordo com Dias “a participação do capital estrangeiro operando no Brasil permanece significativa, embora entre a década de 1960 até hoje tenha sido gerado uma casta de grupos nacionais que ocupam o topo dos grupos⁸²”. O autor também nota a expansão da atividade financeira dentro dos grupos entre a década de 60 e os dias de hoje, ocorrendo no período uma consolidação dos grupos econômicos dentro do país e o aumento do peso dos grupos financeiros. Dias aponta que para a compreensão dessas mudanças “se faz necessário a referência aos processos políticos e econômicos ocorridos a partir da década de 1960-70, nacional e internacionalmente⁸³”.

Queiroz salienta que durante esse período a presença do Estado é sensível sendo ele responsável por “três quartas partes dos investimentos realizados no setor de infraestrutura⁸⁴”

Ainda de acordo com Aldrighi e Postali, os subsídios creditícios garantidos pelos Estado, principalmente através do II PND, e a nacionalização dos débitos do setor privado, levaram o país a uma crise fiscal, de débito e a desvalorização da moeda que provocaram uma desaceleração do crescimento que atingiu em cheio os grupos econômicos que mais uma vez necessitaram do BNDES para sobreviverem⁸⁵, e “isso fez com que os grupos econômicos em geral, e os financeiros em específico, ao invés de serem um

⁸⁰ Cf. Queiroz (1972, p. 137).

⁸¹ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 361 e 368).

⁸² Cf. Dias (2018, p. 64).

⁸³ Cf. Dias (2018, p. 65).

⁸⁴ Cf. Queiroz (1972, p.

⁸⁵ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 360-361).

suporte para o desenvolvimento nacional, se tornassem um peso a ser carregado pelo Estado⁸⁶”.

A partir do plano real com a valorização da moeda, baixa da inflação e a abertura do mercado os grupos começam a se reestruturarem novamente. Uma série de mudanças institucionais que derrubaram o monopólio estatal e possibilitaram uma onda de privatizações⁸⁷ transferiram os grupos estatais para o controle privado em um ambiente de liberalização e abertura dos mercados que resultou em uma onda de fusões e aquisições⁸⁸, que mudaram o panorama dos grupos no Brasil⁸⁹.

No que tange ao controle dos principais grupos brasileiros existe certa equidade entre o capital nacional e o estrangeiro, com acentuada participação do Estado, através dos fundos de pensão ou mesmo de companhias estatais como a BNDESPar, participando como acionistas em coalizões de controle⁹⁰. Os grupos brasileiros podem formar intrincadas redes acionárias⁹¹, aonde prepondera a forma de propriedade familiar. De acordo com Aldrighi e Postali cerca de 70% dos 24 maiores grupos brasileiros era de propriedade de alguma família ou coalizão de famílias⁹². No Brasil, os grupos se caracterizam por possuírem uma acentuada participação de firmas privatizadas em seu portfólio, além da preponderância da estrutura de controle piramidal, comumente com o controle sendo exercido através da posse de 50% do capital votante e participação intensa nas diretorias das empresas dos grupos⁹³.

Para as empresas piramidais, as famílias representaram, em média, 63,8% dos maiores acionistas finais, contra 54,9% para toda a amostra, indicando que a

⁸⁶ Cf. Dias (2018, p. 67).

⁸⁷ “No período de 1990 a 2004, 68 empresas foram vendidas, principalmente dos setores de aço, fertilizantes e petroquímicos, gerando US \$ 11,8 bilhões em receitas e transferências de dívida.” (ALDRIGHI; POSTALI, 2010, pg. 361. Tradução Nossa.)

⁸⁸ “A feroz concorrência global, decorrente da privatização, da abertura comercial e da liberalização financeira, desencadeou grandes reestruturações e uma onda de fusões e aquisições em vários setores brasileiros nos anos 90. Havia cerca de 2.300 negócios desse tipo no período 1994-2000, dos quais 61% envolviam capital estrangeiro. A maioria concentrava-se nas indústrias de alimentos e bebidas, seguida de instituições financeiras e de telecomunicações.” (ALDRIGHI; POSTALI, 2010, pg. 362. Tradução Nossa.)

⁸⁹ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 360-361)

⁹⁰ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 373-374)

⁹¹ Em sua tese, minuciosa e abrangente, Dias (2018), identifica as redes acionárias dos grupos Itaúsa, Bradesco, Safra e Votorantim e mostra o intrincado entrelaçamento acionário existente nesses grupos.

⁹² Vale a pena mencionar que as famílias controlavam quinze daqueles vinte e quatro grupos empresariais privados brasileiros (incluindo o Pão de Açúcar) classificados como os cinquenta maior grupo de negócios que operam no Brasil. (ALDRIGHI; POSTALI, 2010, pg. 372. Tradução Nossa.)

⁹³ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 372-374).

frequência de pirâmides foi maior para os acionistas da família. Investidores estrangeiros (média de 19,0%), governos (8,2%) e fundos mútuos (3,7%) seguiram em importância. Quanto à existência de um acionista controlador, as diferenças entre firmas piramidais e não piramidais parecem irrelevantes: 78,6% das firmas da amostra tinham um acionista que detinha mais de 50% do capital votante da empresa, contra 74,6% das firmas piramidais [...]. Os acionistas controladores de grupos empresariais brasileiros são predominantemente famílias. Embora eles geralmente sejam membros do conselho de diretores de suas empresas afiliadas publicamente, eles não são seus presidentes, CEOs ou executivos. (ALDRIGHI; POSTALI, 2010, pg. 360. Tradução Nossa.)

A predominância da estrutura piramidal no país também é notada por Queiroz para quem geralmente o controle está ancorado em uma “firma-líder” que controla as outras através da propriedade do capital, sendo que na maioria dos casos esse controle é majoritário⁹⁴. Também para o autor, a predominância é de famílias no controle dos grupos nacionais, existindo para Queiroz “uma fusão entre a figura do empresário e a do proprietário, e a família deste ocupa na estrutura dos negócios um lugar tão significativo que podemos, quando nos referimos a esses conjuntos de empresas – falar de grupos nitidamente familiares⁹⁵”.

A pesquisa apresentada por Aldrighi e Postali aponta para uma diversificação bastante variada entre os grandes grupos brasileiros. Enquanto uma parcela de grupos diversifica suas atividades ao longo de mercados tecnologicamente relacionados com seu negócio nuclear, existe uma parcela que diversifica em torno de mercados auxiliares de sua principal atividade de produção, mas também existem aqueles grupos de grande diversificação vertical dos seus negócios. Os autores ainda apontam que em todos os casos existe uma influência maior ou menor das políticas de governo no desenvolvimento desses grupos⁹⁶.

Para Queiroz “os grupos nacionais tendem a apresentar-se, mais diversificados que os estrangeiros”, para o autor isso se deve ao grau relativamente mais baixo de burocratização dos grupos nacionais⁹⁷.

Vimos nesta sessão que nos grupos brasileiros predominam a propriedade familiar, a estrutura piramidal e estratégias de diversificação muito variadas entre si. Vimos também que a formação, consolidação e expansão dos grupos brasileiros contou com

⁹⁴ A predominância da estrutura piramidal no país também é notada por Queiroz (1972), para quem geralmente o controle está ancorado em uma “firma-líder” que controla as outras através da propriedade do capital, sendo que na maioria dos casos esse controle é majoritário. Cf. Queiroz (1972, p. 25).

⁹⁵ Cf. Queiroz (1972, p. 30).

⁹⁶ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 378-379).

⁹⁷ Cf. Queiroz (1972, p. 25).

extensa participação do governo, seja na origem com as empresas estatais que mais tarde foram privatizadas ou atualmente através dos fundos de pensão e outras empresas que possuem participação acionária em coalizões que controlam grupos econômicos fazendo do Estado um *stakeowner*⁹⁸.

1.6 Os grupos econômicos e o Estado.

Nosso objetivo nesta sessão não é de forma alguma afirmar que os grupos e sua estrutura emergem principalmente nas conexões políticas que garantem acesso especial ao Estado⁹⁹. Buscamos apenas deixar claro que, como vimos no caso brasileiro, as relações com o Estado e as conexões políticas são variáveis importantes no surgimento, desenvolvimento e configuração dos grupos.

As conexões entre grupos e o Estado são muito claras ao longo da história, apenas para ficarmos no contexto nacional brasileiro, podemos citar o exemplo do grupo Moreira Salles que ao fim da década de 70 “beneficiado pelas políticas públicas de conglomeração bancária da ditadura civil-militar, os Moreira Salles já eram um dos maiores grupos econômicos do país¹⁰⁰”. O próprio “Walther Moreira Salles [...] ocupou diversos cargos em importantes agências estatais, entre eles o de diretor da Sumoc, ministro da fazenda e embaixador nos EUA¹⁰¹”. Mesmo autores como Leef que “não acreditam que a influência política *per se* é uma razão suficiente para a emergência do grupo como padrão de organização industrial¹⁰²”, entendem que os grupos são muito mais poderosos que as firmas, pois são um oligopólio que cada vez mais se transforma em poder político, e admitem que “os grupos indubitavelmente se beneficiam da generosidade do governo¹⁰³”. Mesmo que teoricamente um grupo econômico possa se desenvolver independente da influência do Estado, os grupos mostram ao longo do seu passado e no seu presente, uma profunda

⁹⁸ Cf. Aldrighi e Postali (2010, p. 384).

⁹⁹ Existe uma abordagem teórica que afirma ser o Estado e a política o catalisador da origem dos grupos. Para mais detalhes o leitor pode consultar o texto de White (1974).

¹⁰⁰ Cf. Campos et al. (2007, p. 279).

¹⁰¹ Cf. Campos et al. (2007, p. 279).

¹⁰² Cf. Leef (1978, p. 668). Tradução nossa.

¹⁰³ Cf. Leef (1978, p. 668). Tradução nossa.

ligação com atores políticos¹⁰⁴ e com o próprio Estado, em muitos casos ambos são partes de grupos econômicos¹⁰⁵.

A literatura aponta para uma possível relação entre a estrutura que os grupos apresentam em determinados contextos históricos nacionais com os interesses e a política econômica determinada pelo Estado. A política pode facilitar ou não o desenvolvimento dos grupos econômicos que pode ser afetado por leis e outros mecanismos da atividade regulatória estatal atuando sobre mercados e sobre a formação de monopólios, agindo diretamente na cooperação, coordenação e dinâmica de acumulação das firmas. Portanto, o nível da presença política na economia exerce grande papel na formação e na estrutura dos grupos, o que torna essencial para os grupos desenvolverem uma capacidade de articulação entorno dos “centros de poder político-burocráticos¹⁰⁶”.

A dinâmica de acumulação do capital e poder envolve um conjunto de relações externas aos grupos econômicos. Essas relações conectam o grupo a fatores ambientais, sistêmicos, estratégias de governos, política e poder. As fontes e o exercício do poder pelos grupos econômicos dependem do agente controlador e do tipo de controle, mas também da forma de governo vigente no contexto aonde o grupo está inserido.

Para Granovetter “é importante o papel do Estado em moldar propriedade, autoridade, estrutura, poder e a relação dos grupos com as instituições financeiras¹⁰⁷”. No entanto, ainda de acordo com Granovetter as formas e as causas dessa interação entre Estado e os interesses econômicos representados pelos grupos deve ser foco de maiores estudos. “Dependendo do país, uma análise mais completa de tais argumentos também pode exigir um entendimento da posição e relação com as empresas e o governo de outros grupos de interesse, tais como trabalho, elites agrárias, empresas e investidores estrangeiros.¹⁰⁸”.

No caso peruano as relações de influência ente Estado e grupos econômicos é bem demonstrada em estudo feito por Huamán, segundo o autor:

[...] a forma como a família interagia com o governo, a elite local e os investidores estrangeiros infligia-se aos sistemas de gestão para conduzir os negócios

¹⁰⁴ No Brasil, o senador Tasso Jereissati, por exemplo, pertence à família dos controladores do Grupo Jereissati. Cf., IG, *Os 60 mais poderosos do país*, em: <http://ultimosegundo.ig.com.br/os-60-mais-poderosos/carlos-jereissati/52111cc23467948e7c000010.html>

¹⁰⁵ O Banco do Brasil, que é controlado pelo Estado brasileiro, e quando analisamos as empresas as quais ele controla e nas quais ele possui participação, vemos que ele mesmo é um grupo financeiro. Cf., Banco do Brasil, Relatório Administrativo 2015, em: <https://www.bb.com.br/docs/pub/si-teEsp/ri/pt/dce/dwn/4T15ReladLR.pdf>

¹⁰⁶ Cf. Granovetter (1994, p. 468).

¹⁰⁷ Cf. Granovetter (1994, p. 470). Tradução nossa.

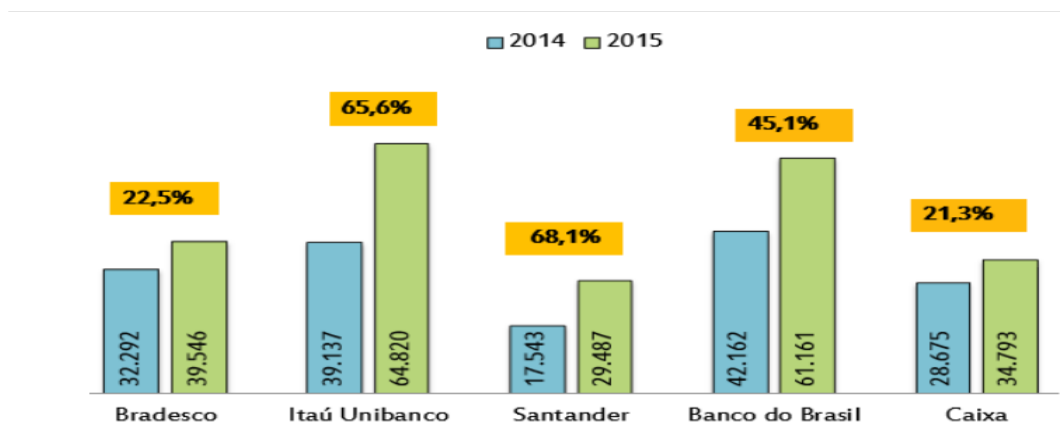
¹⁰⁸ Cf. Granovetter (1994, p. 471). Tradução nossa.

por meio da socialização com as elites políticas e empresariais, ganhando assim posições de poder na tomada de decisão do Peru. (HUAMÁN, 2002, p. 269. Tradução nossa).

Um exemplo da relação dos grupos econômicos e a agência econômica do governo está na participação dos grupos na dívida pública. Apresentamos abaixo um gráfico (**gráfico 1**), representando as receitas dos cinco maiores bancos no Brasil, todos eles são parte de grupos financeiros. As receitas demonstradas são oriundas das negociações com Títulos e Valores Mobiliários (TVM). De acordo com o Relatório Anual de Atividade Bancária, elaborado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Econômicos (DIEESE), as receitas com TVM, no período subiram em média 43% e totalizaram o montante de cerca de R\$ 230 bilhões. Ainda de acordo com o DIEESE, esse crescimento foi determinado pela elevação dos principais indexadores dos títulos da dívida pública federal – juros, inflação e câmbio¹⁰⁹.

Foge do meu objetivo me aprofundar nessa matéria. Apenas trouxe esses dados à tona para ilustrar uma das formas através das quais os grupos financeiros e econômicos possuem seus interesses entrelaçados com as ações da política econômica do Estado que podem afetar, inclusive, as receitas dos grupos, fazendo com que a articulação política seja um componente primordial da sua atuação.

Gráfico 1 – Receitas com Títulos e Valores Mobiliários dos cinco maiores bancos – Brasil 2014 e 2015 (em R\$ milhões).



Fonte: DIEESE – Relatório Anual de Desempenho Bancário (2015). Elaboração: DIEESE

¹⁰⁹ Cf. DIEESE (2015, p. 6-7).

Outra dimensão da influência dos grupos econômicos na vida política do país é a sua participação na disputa eleitoral através do financiamento eleitoral de campanha. Silva e Minella (2017), mostram que nas eleições de 2010 e 2014 o Grupo Itaúsa (por meio de cinco empresas), realizou doações de cerca de R\$ 52 milhões, beneficiando 359 candidatos, 26 partidos e 25 estados (**Tabela 1**).

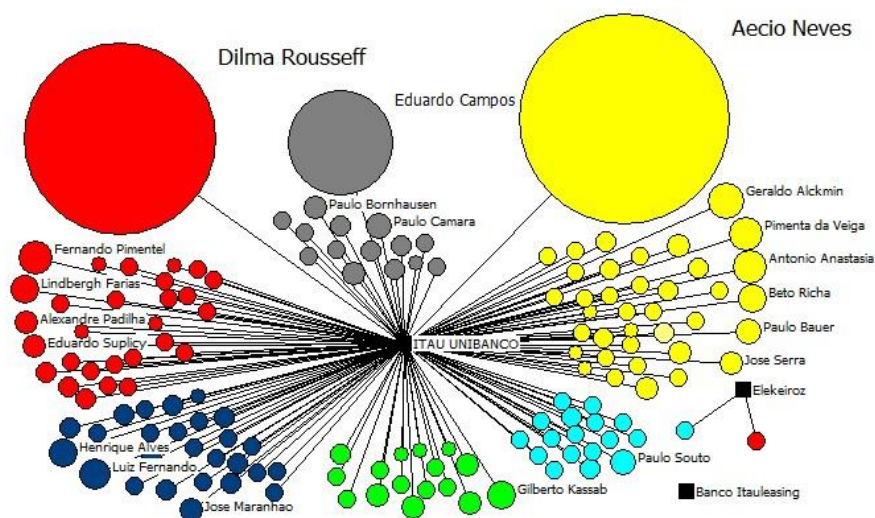
Tabela 1 – Brasil. Grupo ITAUSA- Doações eleitorais– 2010 e 2014. Em reais.

Empresa	2010	2014
Itaú Unibanco	23.630.000,00	26.580.000,00
Banco Itauleasing	4.200,00	600,00
Duratex	433.617,00	720.000,00
Elekeiroz	45.000,00	160.000,00
Itautec	250.000,00	0,00
TOTAL	24.362.817,00	27.460.600,00
TOTAL GERAL	51.823.417,00	

Fonte: Tribunal Superior Eleitoral. Apud: Silva e Minella (2017, p. 7). Elaboração própria dos autores.

O sociograma reproduzido abaixo, foi desenvolvido pelos autores, e permite visualizar o sistema de financiamento do Grupo Itaúsa nas eleições de 2014, considerando os partidos e candidatos contemplados com as maiores doações. A representação está ponderada pelo volume de recursos recebidos pelo candidato e os principais contemplados estão identificados pelo nome.

Sociograma 1 – Doações do Grupo Itaúsa – principais partidos e candidatos – Eleições de 2014.



Fonte: Tribunal Superior Eleitoral. Apud: Silva E Minella (2017, p. 24). Elaboração própria dos autores.

Legendas - Quadrado: empresas do Grupo Itaúsa. **Círculos:** candidatos.

Partidos: Amarelo: PSDB; Vermelho: PT; Cinza: PSB; Azul turquesa: PMDB; Verde: PSD; Azul Marinho: DEM.

Valores recebidos pelos candidatos presidenciais (em R\$): Aécio Neves – 4.400.000,00; Dilma Rousseff – 4.000.000,00; Eduardo Campos 2.000.000,00.

Existe grande evidência na literatura de que em mercados emergentes (como o brasileiro) os grupos são usualmente formados com a ajuda do Estado, porém com a evolução dos grupos esta relação se torna mais complexa e essa dimensão acaba por variar em países e grupos¹¹⁰. Segundo Khanna e Yafeh políticas de desenvolvimento mercantil e industrial levadas a cabo por governos influenciaram o aparecimento de grupos econômicos em países com o Japão, Coreia do Sul, Malásia, Indonésia e Rússia¹¹¹. No entanto, nem sempre a relação entre governos e grupos é tão alinhada e existem momentos de turbulência, como quando, por exemplo, os grupos apresentam resistência a reformas políticas intentadas por administrações que ameaçam as suas operações implementando leis que protegem acionistas minoritários ou então medidas antitruste.

As relações políticas do grupo também podem ser distantes do governo, como na Índia quando o governo do Primeiro Ministro Jawarharlal Nehru, começa a direcionar as

¹¹⁰ Cf. Khanna e Yafeh (2010, p. 592).

¹¹¹ Cf. Khanna e Yafeh (2010, p. 591).

políticas de governo em direção a socialdemocracia, intervindo na economia através de empresas estatais e refreando os grandes grupos por meio de comissões recém-criadas¹¹²:

Essas comissões documentavam evidências de que as grandes empresas estavam exercendo influência significativa sobre a economia indiana e que estavam explorando oportunidades crescentes por meio do acesso favorável a financiamentos e permissões governamentais. (KHANNA; PALEPU, 2005, p. 295. Tradução Nossa.)

Vemos então que a relação dos grupos com o Estado é uma relação dialética que só pode ser compreendida nas práxis de ambos os sujeitos quando considerados em suas relações reais e históricas. Essa asserção é óbvia se tomarmos os grupos como um conjunto social interligado por rede de relações complexas ao invés de considerá-los como agentes isolados respondendo a defeitos de um mercado abstrato.

1.7 Considerações do capítulo: um conceito de grupo econômico e financeiro.

Os grupos econômicos são definidos através da literatura em três dimensões: propriedade, controle ou comando coordenado único e diversificação do portfólio. Da propriedade emana o poder que mantém o conjunto de empresas como unidade coerente. O controle, que por sua vez é ancorado no poder, representa a capacidade de comando estratégico de longo prazo que unifica operacionalmente um conjunto de firmas independentes entre si. A diversificação do portfólio é uma característica que diferencia os grupos dos conglomerados e firmas multidivisionais, representando uma forma superior que une diversos monopólios.

Foram articuladas ao longo deste capítulo uma série de correntes teóricas sobre grupos econômicos. Foi possível notar que no que tange o conceito de grupo econômico, embora não exista um que seja estanque, todas as correntes possuem categorias gerais bastante comuns que variam em graus de intensidade e generalização. Todos abordam o controle estratégico através de um comando formado por laços sociais de um conjunto de empresas que guardam certa independência e atuam em diversos mercados.

A grande diferença entre as correntes está na causa e nas razões para a existência dos grupos. Enquanto alguns abordam a questão sob o ponto de vista da deficiência no

¹¹² Várias comissões proeminentes do governo, incluindo o Mahalanobis Committee de 1964, a Monopolies Inquiry Commission de 1965, o R. R. Hazari Committee de 1966, e o Industrial Licensing Policy Committee de 1969, foram estabelecidas durante este período. (KHANNA; PALEPU, 2005, p. 295. Tradução Nossa.)

sistema de preços a nas instituições de suporte ao mercado, outros levam em consideração os movimentos do capital. No entanto, todos os teóricos apontam o poder que emana dos grupos graças ao controle de grandes parcelas de capital e a sua sensibilidade ao contexto histórico, econômico e nacional.

Explicar os grupos apenas pelas deficiências do mercado parece insuficiente, pois não explica o fenômeno de grupos que se iniciam em instituições financeiras para depois diversificarem em áreas totalmente tecnologicamente não relacionadas e isso pode ocorrer por motivos muito diversos, como no caso do grupo brasileiro Itaúsa. No entanto, é notável a quantidade de grupos que começam se diversificando em atividades relacionadas a sua produção. Porém, parece lógico afirmar que mesmo uma diversificação em áreas relacionadas à produção que foram causadas pelo custo de utilizar o sistema de preços do mercado só são possíveis quando a firma individual conta com uma certa parcela de capital acumulado que seja suficiente para garantir essa expansão pela aquisição de uma nova firma ou mesmo pela criação de um novo parque industrial. Seja esse capital acumulado naturalmente ou acelerado via sistema financeiro, isso significa que a acumulação e a centralização do capital jogam um papel primordial na possibilidade de existência dos grupos econômicos. É seguro afirmar, então, que os grupos são um processo histórico de motivações endógenas da firma e exógenas a ela e produzidas em contextos econômicos e políticos diferentes.

Os grupos econômicos abroham e se desenvolvem de forma muito diversa dando origem a variadas tipologias e formas. Isso se deve aos diferentes contextos históricos de cada economia nacional que ocasionam mercados bastante singulares dos quais emergem firmas que são produto de dinâmicas sociedade-Estado-mercado próprias.

Os grupos econômicos são duplos: uma esfera do grupo está relacionada com a produção e a eficiência econômica e outra esfera está relacionada a estrutura de propriedade e controle estratégico dos grupos. Ambas esferas atuam na forma que o grupo é administrado. Entendemos aqui que o grupo é melhor explicado como uma interseção de atuação diversificada em uma estrutura piramidal que é integrada ente posse e controle garantindo a capacidade de planejamento estratégico de longo prazo no financeiro e na acumulação.

Ficou claro que os grupos econômicos possuem uma dimensão econômica e outra não econômica. Os grupos não podem ser definidos apenas nos termos de sua atuação e de seus objetivos econômicos. Sua existência é também definida como consequência de

uma série de relações sociais, começando pela posse do capital que é caracterizada pela solidariedade social entre um conjunto de indivíduos ou instituições. Mesmo a sua forma de governança através do entrelaçamento das diretorias cria uma identidade formadora de solidariedade entre o grupo.

O grupo econômico possui uma dupla característica que se manifesta internamente e externamente: externamente o grupo se caracteriza pelas suas relações com o Estado e com as demais instituições econômicas. Internamente se caracteriza nas suas relações entre os *share holders* e com os *stakeholders*. Sua forma é fruto das relações dialéticas entre essas duas dimensões, entendidas no percurso históricos das relações capitalistas de centralização, concentração e expansão do capital. Sua forma objetivada é a síntese dessas relações.

Uma grande capacidade de mobilização de recursos, gerou uma nova forma de organização capaz de se empenhar em tarefas altamente complexas. Essa organização é dependente dos laços fortes que criam identidades e formam redes de solidariedade que se constituem historicamente durante longos períodos. Enquanto organização os grupos são sensíveis as relações políticas que interferem na sua forma e na sua existência e a regulação econômica das instituições de mercado enquanto intermediários entre os indivíduos e as grandes estruturas econômicas.

Portanto, os grupos possuem formas diferenciadas devido a características endógenas da firma e determinantes exógenos e sistêmicos. Esse jogo de fatores gera diferenciação nas estratégias de acumulação que estão ligadas ao processo de expansão dos grupos.

Vimos até aqui que um grupo econômico é um conjunto de relações sociais e produtivas que são sintetizadas em sua origem. Um grupo é uma fonte e um exercício de poder, ancorado na propriedade do capital acumulado, em um contexto de interação sociopolítica e econômica e que em sua formação sofre a ação de fatores ambientais e sistêmicos, presentes no circuito de relações políticas que influenciam suas estratégias.

A partir da revisão bibliográfica e tendo em vista as características dos variados conceitos existentes, consideramos, neste trabalho, o grupo econômico como sendo constituído por um conjunto de firmas, com atuação produtiva diversificada em setores tecnologicamente relacionados ou não com sua base produtiva nuclear. Esse conjunto produtivo não são divisões, mas firmas que mantem sua independência jurídica. O que as conecta é a propriedade do capital centralizada em um conjunto de indivíduos unidos por um princípio de solidariedade (étnica, familiar, religiosa, etc.) ou uma instituição que é

intermediária desse conjunto de indivíduos. Para que se caracterize esse grupo de empresas deve estar sob o controle de um comando único operacionalizado através de diretorias cruzadas que estejam apoiadas na propriedade que representa a capacidade de definir e implementar as estratégias de longo prazo do grupo.

A definição de grupo econômico apresentada no parágrafo anterior também é válida para o grupo financeiro que se diferencia do grupo econômico somente pela característica peculiar de possuir uma empresa do setor financeiro como negócio nuclear (componente agregador).

Até aqui se fez uma análise em torno da questão dos grupos econômicos. Na medida que se pretende estudar sua presença nas entidades de representação de classe, estas serão o objeto da análise no próximo capítulo.

CAPÍTULO 2: A REPRESENTAÇÃO DO EMPRESARIADO

Não é a pretensão deste capítulo inserir-se na discussão sobre o sistema corporativo em si, seus benefícios ou malefícios para o desenvolvimento do dito livre mercado ou para a estabilidade da democracia e de seus princípios, ou mesmo sobre a teoria dos grupos. Tão pouco a minha intenção é discutir a força ou fraqueza das entidades de representação de classe no Brasil ou nos demais sistemas políticos nacionais. O objetivo deste capítulo é através da literatura produzida no campo, estabelecer as entidades representativas pelo que elas são: um espaço institucionalizado de ação corporativa e política da classe.

A consecução deste objetivo justifica esse trabalho no sentido de estabelecer o estudo das redes transassociativas como objeto da dimensão política inerente aos grupos econômicos e financeiros e suas relações com o Estado. Ou seja, investigamos a atuação política essencial na formação e forma dos grupos através das entidades de representação como mecanismo dessa atuação.

A primeira parte deste capítulo é dedicada ao conceito de grupo de interesse, motivações para a ação e sua organização. Na segunda parte faremos a distinção entre os sistemas corporativo e extra corporativo que emprestam um caráter heterogêneo e dualista para a representação de classe no Brasil. Mostraremos através da literatura que as entidades de representação de classe mantem ligação com o Estado como veículo de articulação e discurso político do empresariado e seu caráter de agente político. Por fim, faremos um breve histórico da organização da classe empresarial e sua atuação no país.

Antes de iniciar o capítulo é necessário deixar claro os conceitos de Estado e de associativismo considerados por esse estudo.

Primeiramente, a estrutura do Estado como aqui entendida significa um conjunto específico de formas políticas institucionalizadas pelo próprio Estado que define os canais de acesso e a medida da participação das classes na construção das formas políticas.

No caso do associativismo como tratado neste estudo, ele pode ser caracterizado reduzidamente da seguinte forma: classe e frações de classe que, em permanente conflito interno e com outras classes antagônicas se organizam em redes de atuação coordenada entorno de interesses comuns, compartilhando espaços de ação política e de socialização, cuja representação institucional são as associações privadas e os sindicatos corporativos.

2.1 As organizações de representação e a representação do empresariado.

Segundo Olson ao longo da literatura econômica, se tornou um axioma do campo a visão de que o comportamento dos agrupamentos de indivíduos com interesses comuns seja o da ação conjunta na consecução de seus objetivos, mais ou menos da mesma forma como é esperado que os indivíduos se comportem em relação aos seus próprios interesses¹¹³. Para o autor a premissa da ação do grupo baseada na racionalidade do interesse próprio não é verdadeira, mesmo que o grupo represente um caminho mais fácil em direção a um objetivo, os indivíduos só o farão se houver um elemento de coerção ou algum outro dispositivo especial ou então se o grupo for muito pequeno:

[...]a menos que o número de indivíduos em um grupo seja muito pequeno, ou a menos que haja coerção ou algum outro dispositivo especial para fazer os indivíduos agir em seu interesse comum, racional, os indivíduos com interesses próprios não agirão para atingir os interesses comuns do grupo. (OLSON, 2002, p. 3). Tradução Nossa.

Mesmo que a racionalidade, no caso dos grandes grupos, opere no sentido da maximização dos benefícios de seus membros individualmente, esses indivíduos não atuarão nos objetivos do grupo a menos que haja uma força coercitiva ou existam outros benefícios além daqueles que são comuns a todos e que sejam garantidos a cada membro separadamente. Para o autor, os grandes grupos apresentam dificuldades para agirem no sentido dos seus objetivos, pois seus membros agem primeiro em benefício próprio, dessa forma, dispositivos são necessários para que os indivíduos atuem no objetivo comum¹¹⁴.

Como exemplo, o autor desenha uma analogia com um país. Um país é, afinal, um grande agrupamento de indivíduos que possuem um objetivo comum. Para que o objetivo comum seja atingido existem grandes custos de organização e de ação, no entanto, se um país qualquer esperar por doações dos cidadãos que ele representa, o país simplesmente não sobreviveria, e por isso se faz necessária a implantação de um sistema coercitivo de taxaço dos seus membros.

Para Olson a concepção por trás da organização é a seguinte: toda organização trabalha prioritariamente para a consecução dos objetivos comuns a seus membros, mas

¹¹³ Cf. Olson (2002, p. 2).

¹¹⁴ Cf. Olson (2002, p. 3-4).

somente quando a ação individual não organizada já não é mais capaz de garantir a esse membro seus objetivos pessoais¹¹⁵.

Sob o ponto de vista do autor, o produto da organização é como uma mercadoria coletiva da qual todos os membros se beneficiam e a qual nenhum membro individualmente teria acesso, pois teria que suportar sozinho os custos de obtenção dessa mercadoria, portanto ela é coletiva porque seu custo é dividido entre todos os membros do grupo organizado. Porém, nos grandes agrupamentos aonde a parcela que cada indivíduo paga da mercadoria é muito pequena a existência ou não dessa parcela não afeta o grupo como um todo, por outro lado, a parte da mercadoria coletiva que o indivíduo tem para si também é pequena, alterando a sua percepção quanto a própria participação e a magnitude do benefício obtido, pois como membro de um grupo específico ninguém pode ficar de fora do consumo de uma mercadoria coletiva mesmo que ela tenha sido garantida sem sua participação¹¹⁶. Essa distinção entre os grandes e pequenos grupos faz com que nos primeiros a mercadoria coletiva só seja alcançada mediante coerção ou persuasão que sejam capazes de liderar os membros no sentido da ação coletiva. Olson conclui que a capacidade dos grandes grupos de atingirem seus objetivos (ou seja, adquirirem a mercadoria coletiva), está atrelada as ações individuais em seu interior que requerem coordenação formal ou informal da organização do grupo¹¹⁷.

Neste ponto o trabalho de Olson e o objeto da nossa pesquisa se conectam. Nossa hipótese é de que a partir de sua posição central em uma rede transassociativa, os grupos econômicos e financeiros seriam capazes de prover alguma articulação entre muitos atores dentro da estrutura que se forma a partir das relações entre os membros das diretorias das organizações de representação de classe. Olson prossegue afirmando que, “em qualquer grupo maior [...] nenhum bem coletivo pode ser obtido sem algum acordo, coordenação ou organização¹¹⁸”. O autor ainda afirma que uma parcela da coordenação é dada pelo grau de visibilidade que as ações individuais ganham na rede formada pelos demais indivíduos presentes na organização, naturalmente, para a Análise de Redes esses indivíduos mais visíveis a todos os outros são os atores centrais.

¹¹⁵ Cf. Olson (2002, p. 7).

¹¹⁶ Para elucidar esse ponto o autor usa novamente o Estado como exemplo. Olson argumenta que no caso, por exemplo, da proteção policial uma vez que ela é instituída não há como fazer distinção entre os cidadãos que estão em dia e os que estão com impostos atrasados. Sendo assim a polícia não pode deixar de proteger o cidadão que está em débito com o Estado. Portanto, pagando ou não, todo cidadão se beneficiará da mercadoria coletiva que é a proteção policial.

¹¹⁷ Cf. Olson (2002, p. 42-47).

¹¹⁸ Cf. Olson (2002, p. 46).

Resumidamente, para Olson (2002), as organizações têm um sentido funcional e sua atuação serve para reduzir os custos de obtenção de um determinado benefício que passa a ser obtido coletivamente, porém mesmo em uma organização continuam a incidir custos organizativos para a obtenção do benefício e esses serão divididos entre os membros do grupo. Isso significa que no caso das grandes associações essa divisão requer alguma coordenação.

A definição de Olson é baseada em um racionalismo econômico que retira a importância do altruísmo e de outras motivações de ordem ideológica que são carregados pelos indivíduos em busca de um objetivo comum e pretende que mesmo em um grupo os indivíduos ainda carregam as motivações de seus interesses pessoais sobrepondo-as a todas as outras motivações.

Por outro lado, Offe e Wiesenhal (1984), não criticam a necessidade de coordenação dos grandes grupos, mas para os autores a estrutura do Estado pressupõe canais de acesso que permitem a participação de indivíduos e grupos nas instituições que compõem a estrutura sendo que esses canais são objeto de conflito entre os grupos. Esse conflito pelos canais possui dois níveis: em um primeiro nível o conflito se dá pela distribuição dos benefícios oriundos do Estado. No segundo nível do conflito está a identidade coletiva representada pela organização dos agentes que buscam esses benefícios. De acordo com Offe e Wiesenhal a definição de Olson (2002), atinge em cheio o primeiro nível da disputa, mas peca no segundo nível ao desconsiderar que as disputas entre as identidades coletivas estão atreladas a valores que geram ações bastante distintas¹¹⁹.

Como bem apontado por Bianchi os trabalhos de Olson e de Offe e Wiesenhal, são dois dos principais trabalhos teóricos oriundos das duas correntes mais relevantes no estudo político do associativismo empresarial, respectivamente o individualismo metodológico e a análise de classes sociais. No entanto, Bianchi aponta que ambos os autores, embora tenham abordagens distintas, partem de um pressuposto utilitário de indivíduos reunidos por objetivos comuns para maximizar seus ganhos¹²⁰.

As reflexões de Bianchi sugerem que a ação coletiva do empresariado deve ser pensada de um modo relacional e aponta como ponto de partida as relações existentes entre empresariado, os trabalhadores e o Estado. Primeiramente, as relações de concorrência motivam os empresários a agirem de forma coordenada para controlar práticas

¹¹⁹ Cf. Offe e Wiesenhal (1984, p. 92-93).

¹²⁰ Cf. Bianchi (2004, p. 118).

nocivas, pois se todas as firmas atuassem unicamente em benefício próprio causariam contradições e crises. As relações com o trabalho também motivam os empresários a se organizarem como resposta as ações organizadas dos trabalhadores em sindicatos. Outra motivação para a organização empresarial, são as relações com o Estado¹²¹:

A intervenção sistemática do Estado na economia reduziu o papel dos mercados como lócus da regulação econômica, de modo a exigir uma ação coordenada dos empresários para intervir efetivamente no modo da ação estatal. Quanto mais o Estado intervém na economia maior o estímulo para os empresários organizarem-se e influenciarem esta intervenção. (BIANCHI, 2004, p. 123).

Temos, que na perspectiva relacional – da qual compartilho neste estudo – a ação coletiva do grupo não possui motivações utilitaristas, mas é necessária como função do entrelaçamento de forças que ocorre no âmbito das relações entre as classes e o Estado ao longo de um processo histórico. Dessa forma as entidades de representação de classe deixam de ser um processo espontâneo de agregação de interesses individuais comuns e surgem “no movimento histórico dos conflitos sociais¹²²” como resultado das relações de força com sua configuração e ação determinadas sendo determinadas por esses conflitos:

A adoção de um enfoque relacional no estudo sobre o empresariado e o abandono de enfoques essencialistas podem contribuir para a construção de uma visão mais dinâmica e complexa. Nesta perspectiva relacional, as associações empresariais seriam uma condensação institucional de relações de forças verticais, aquelas que estabelecem-se entre diferentes classes sociais, e horizontais, as que constituem-se entre as várias frações da burguesia. (BIANCHI, 2004, p. 127).

Da forma como colocada por Bianchi (2004), as entidades de representação de classe, são uma resultante de contradições entre diferentes classes e frações dentro da classe. Dessa forma o associativismo nos aparece como uma unidade e dinamiza exterioridades estruturais de legitimação e acordo, força e consenso.

2.1.1. A representação de classe e o Estado.

Para Olson (2002), nos casos em que as organizações de representação da classe empresarial quando são agrupamentos grandes e atuantes em nível nacional¹²³, o incentivo individual para a participação está no intercâmbio de informação, na criação de novas

¹²¹ Cf. Bianchi (2004, p. 123-124).

¹²² Cf. Bianchi (2004, p. 123-125).

¹²³ E esse é o caso das entidades que fazem parte deste trabalho.

conexões e na comunicação interempresarial, além de incentivos – geralmente serviços prestados – que são próprios deste tipo de organização¹²⁴. Sua existência se deve ao fato de que as grandes empresas são *stakeholders* da política nacional e, portanto, encontram na representação de classe “um expediente para fazer significantes contribuições”¹²⁵. Elas derivam seu poder justamente da quantidade de capital que são capazes de mobilizar¹²⁶. Olson (2002) ainda aponta que embora essas organizações geralmente possuam uma grande quantidade de membros elas são na prática controladas por um pequeno grupo de grandes empresas. Neste ponto, claramente, temos outra aproximação da teoria elaborada por Olson e o trabalho de pesquisa desta monografia. Quero apontar justamente a centralidade dos grupos econômicos e financeiros, o que significa em termos analíticos da rede, o potencial para coordenação, articulação e exercício da função de controle como é apontado pelo ator.

No campo da atuação das entidades de classe propriamente dita Offe e Wiesenthal entendem que a solicitude do Estado para com as entidades patronais é dependente menos do que o próprio capital é capaz de articular e mais do que a ausência dele é capaz de gerar ao retirar, por exemplo, os investimentos efetuados individualmente pelas firmas, de um setor estratégico para a política econômica nacional. Essa dinâmica deriva da relação historicamente assimétrica existente entre o capital e o Estado, pois esse depende mais do capital do que o contrário. As associações, então, operam justamente nessa assimetria constituindo uma rede de comunicação entre os membros e as associações, delas para com o Estado e do Estado com os diversos membros¹²⁷.

Para Streeck e Schmitter as entidades de classe são a conjugação das três instituições básicas que compõem a sociedade – a comunidade, o mercado e o Estado. Elas emergem conjuntamente com um sistema de acomodação de interesses através da cooperação política de setores normalmente concorrentes¹²⁸. O princípio fundamental dessas organizações é a alocação de recursos e a interação entre conjuntos de atores que atingem através da cooperação, compromissos relativamente estáveis em prol da consecução de objetivos comuns, interagindo com outros agentes – geralmente institucionais – bastante complexos

¹²⁴ Cf. Olson (2002, p. 146).

¹²⁵ Cf. Olson (2002, p. 146). Tradução Nossa.

¹²⁶ Cf. Olson (2002, p. 147).

¹²⁷ Cf. Offe e Wiesenthal (1984, p. 80-83).

¹²⁸ Cf. Streeck e Schmitter (1984, p. 2-3).

(partidos, agências governamentais e etc.) que possuem os recursos necessários para que o grupo atinja seus objetivos¹²⁹.

Outros expoentes do campo de estudo do corporativismo é Charles W. Anderson. A primeira coisa que devemos destacar do trabalho de Anderson, é que para o autor: “quando uma organização se torna representante oficial de um interesse particular ela se torna, em efeito, parte do sistema político¹³⁰”. O autor qualifica as entidades de classe como grandes agregações de poder empresarial. Elas são parte da ordem política, mesmo tendo papel ambíguo e legitimação tênue são fonte de poder privado e representam importantes interesses econômicos¹³¹. Sendo abundantes em quase todas as sociedades essas organizações são instituições de consulta e participação empresarial representando interesses cuja colaboração é necessária para a consecução de objetivos públicos¹³². “A representação de interesses é vista como um instrumento administrativo para o alcance de propósitos públicos¹³³”. No entanto, a capacidade dessas organizações de atingirem seus objetivos está diretamente ligada ao peso econômico dos interesses que elas representam. Vemos então, que para Anderson (1977) as entidades são parte de relacionamentos estruturados entre interesses de classe e o Estado.

Um dos nomes mais relevantes no campo de estudo da representação do empresariado brasileiro, Eli Diniz caracteriza as entidades enquanto espaço de ação política que não pode ser considerado fora de um espaço muito mais amplo aonde atuam diversos agentes representando diferentes interesses nacionais e estrangeiros¹³⁴. Tendo isso em mente é fácil considerar as motivações para os grupos econômicos e financeiros que constituem em si mesmos uma multiplicidade de capitais tornarem-se figuras centrais e influentes em uma rede que atravessa diversos setores, dessa forma eles seriam capazes de articular esses interesses fragmentados.

A definição de Diniz (2002) se assemelha aquela dada por Maria Antonieta Leopoldi em seu livro “Política e Interesses na Industrialização Brasileira: As associações industriais, a política econômica e o Estado”. Segundo observou Leopoldi (2000), as entidades de representação de classe são um canal que vincula a classe com o Estado, além de ser um ponto de apoio das lideranças classistas e uma interface para a vinculação do

¹²⁹ Cf. Streeck e Schmitter (1984, p. 10-11).

¹³⁰ Cf. Anderson (1977, p. 144). Tradução Nossa.

¹³¹ Cf. Anderson (1977, p. 127-135).

¹³² Cf. Anderson (1977, p. 141-143).

¹³³ Cf. Anderson (1977, p. 144). Tradução Nossa.

¹³⁴ Cf. Diniz (2002, p. 246).

discurso com o Estado e a sociedade civil. Esse canal também permite o acesso da classe aos debates que decorrem do processo de tomada de decisão política estatal, “o corporativismo significou antes o acesso à mesa de negociação do que propriamente a submissão ao controle do Estado¹³⁵”.

2.2 As organizações de representação da classe empresarial no Brasil.

Como foi demonstrado na sessão anterior o empresariado atribui uma forma institucional a articulação de seus interesses organizando-se em entidades de representação de classe. No Brasil essa representação comporta entidades que fazem parte de um sistema corporativo (sindical) e associações civis privadas e regulamentadas que formam um sistema extra corporativo¹³⁶. Sendo assim, existe um caráter duplo por setores e ramos onde as empresas participam e se organizam, um sob a tutela do Estado e outro operando fora dessa tutela, mas com reconhecimento do Estado.

Por estarem ligados ao sistema corporativo os sindicatos patronais possuem sua atuação, constituição e estrutura sujeitos ao controle do Estado, sendo essa uma das razões pelas quais existem, no Brasil, as associações de classe extra corporativas

[...] constituídas pelas associações civis de caráter voluntário, setorial, em geral de amplitude nacional, funcionando de maneira autônoma em relação à legislação sindical legada por Vargas – ao contrário das entidades corporativas, essas associações não estão inseridas numa estrutura hierárquica e não são mantidas por contribuição compulsória: são as empresas que decidem voluntariamente se associar a pagar uma contribuição para manter a entidade. (DINIZ, BOSCHI, 2007, p. 46).

Sendo assim, “as associações extra corporativas, por serem entidades civis, são autônomas em relação ao sistema corporativo podendo organizar-se livremente”¹³⁷.

A característica básica desta estrutura é a convivência entre um formato corporativo instaurado e supervisionado pelo Estado e uma rede de associações

¹³⁵ Cf. Paulani (2000, p. 31).

¹³⁶ A estrutura corporativa, criada por Vargas nos anos 30, é formada pelos sindicatos por ramo de atividade e de base local, pelas federações representando as indústrias de um dado estado e pela confederação, representando o conjunto da indústria nacional. O imposto compulsório, a unicidade sindical, a hierarquia entre os vários níveis da representação empresarial e a tutela do Estado são as principais características desta estrutura. A estrutura extra corporativa é formada pelas associações civis voluntárias, setoriais e de abrangência nacional, que, embora implantadas desde o início do processo de industrialização, expandiram-se notavelmente durante os surtos desenvolvimentistas dos anos 50 e do período do Milagre Econômico dos governos militares, entre meados dos anos 60 e 70. (DINIZ e BOSCHI, 2003, p. 246).

¹³⁷ Cf. Minella (1988, p. 13).

paralelas, funcionado à margem do sistema oficial. A estrutura corporativa, organizada em moldes funcionais e hierárquicos sob a tutela do Estado, é integrada por sindicatos locais segundo ramos da produção industrial, federações de âmbito regional circunscritas aos estados e uma organização de cúpula de caráter nacional. Obedecendo aos requisitos de uma legislação específica, seu funcionamento se pauta pela garantia do monopólio da representação, pelo princípio da unicidade sindical e, fundamentalmente, pela obrigatoriedade da contribuição financeira, independente da filiação. As associações extra corporativas, organizadas em âmbito nacional e de forma autônoma, reúnem empresas, de um determinado setor ou de setores afins, sendo a filiação e a contribuição de caráter voluntário. (DINIZ, BOSCHI, 2000, p. 5).

O modelo de sistema corporativo foi instituído na década de 30 durante a era Vargas. O sistema começou a ser implantado pelo decreto número 19.770 que incorporou o sindicalismo ao Estado. Mais tarde acabou sendo modificado na constituição de 1934 pelo decreto número 24.294. O projeto de integração completa só viria a ser apresentado por meio da constituição de 1937. A regulação da prática sindical de trabalhadores e produtores ocorreria, após novas modificações, apenas na década de 40, com o Decreto-lei 1.402 de julho de 1940. O sistema corporativo implantado no país, e inspirado nos moldes europeus, deveria ocupar o vácuo existente em um sistema político sem partidos¹³⁸.

Já as associações privadas estão garantidas pela constituição de 1988 em seu artigo 8º. Tais entidades como descrito no inciso III do mesmo artigo, são responsáveis pela defesa dos direitos e interesses coletivos de determinada categoria, abrangendo entre outras coisas as questões judiciais e administrativas. As associações de classe defendem os interesses que mesmo sendo individualmente distintos reúnem-se por um objetivo comum e através de suas ações criam espaços para a atuação política, discussão e defesa dos interesses de diversos setores, o que confere às entidades de classe papel relevante no cenário político¹³⁹.

Comparadas com as comunicações entre sindicatos e o Estado, as comunicações das associações empresariais com o Estado diferem de vez que elas são *publicamente menos visíveis* (porque a uma necessidade menor de mobilizar apoio de aliados externos), mais técnicas (porque o reconhecimento do que seria politicamente desejável, ou seja, a indisponibilidade factual, pode ser pressuposto como já acordado), *mais universais* (porque associações empresariais podem falar em nome de todos aqueles interesses que requerem, para sua realização, uma taxa de acumulação sadia e contínua, o que, do ponto de vista do capital e do Estado, é virtualmente verdade para todos) e *negativas* (porque, dado o fato de que o Governo tem de considerar como desejável o que, de fato, é desejável para o capital, o único que resta a ser feito é advertir os Governos contra decisões e medidas imprudentes, irrealista e possivelmente inoportunas). (OFFE, WIESENTHAL, 1984, p. 80). (Ênfase dos autores).

¹³⁸ Cf. Rodrigues (2009, p 39).

¹³⁹ Cf. Alves, Gaelano, Da Silva e Ishida (2010).

O corporativismo social, nos moldes do implantado no país, caracteriza-se por ser um sistema de representação de interesses aonde frações de classe são organizadas através de uma ordenação que se dá no nível do reconhecimento de uma instituição como sendo possuidora do monopólio representativo dos interesses das frações, ou partes dessas frações, na medida que algumas se organizam por ramos, em troca de certo controle, exercido pelos representados, na seleção de seus líderes e na articulação de suas demandas¹⁴⁰.

Para Schmitter um sistema de representação corporativa é um arranjo institucional vinculando interesses organizados em uma forma de cooperação com as estruturas de decisão estatal¹⁴¹.

O sistema corporativo liderado pelo Estado, como ocorreu no Brasil, geralmente leva a integração forçada de diferentes grupos em instituições paralelas que são as associações privadas¹⁴². A classe burguesa constitui as associações privadas buscando a manutenção de sua independência em associações paralelas ao Estado e que fogem do controle da tutela corporativista que serve justamente para controlar essa independência. O sistema corporativo, por sua vez, oferece apenas um sistema formal de representação que colabora para legitimar a dominação do Estado¹⁴³.

No Brasil a representação da classe burguesa tem seu início no final do século XIX como palco de articulação do debate que tomou conta da disputa pelas tarifas de proteção à incipiente indústria nacional. A maior parte desse debate era comandado pela Sociedade Auxiliadora da Indústria Nacional (SAIN)¹⁴⁴.

O debate em torno das tarifas de proteção tem seu combustível na crise produtiva interna gerada pela importação de chapéus que eram vendidos no mercado nacional a preços com os quais os produtores locais não podiam competir. De um lado da disputa estavam os empresários importadores que eram contra a tarifa e de outro os produtores de chapéus e produtores de demais setores que apoiavam o aumento da tarifa. A narrativa de Paulani (2000) acerca desse episódio evidencia dois pontos sobre a representação de classe no Brasil: a) ela não nasceu homogênea e reflete em si as disputas dentro da própria classe, sendo assim, o motor da representação burguesa é também o combate entre suas

¹⁴⁰ Cf. Pinto (2007, p. 5).

¹⁴¹ Cf. Schmitter (1974, p. 86).

¹⁴² Cf. Pinto (2007, p. 32).

¹⁴³ Cf. Streeck e Schmitter (1984, p. 10-11).

¹⁴⁴ Cf. Leopoldi (2000, p. 98).

frações; b) as articulações que acontecem na representação de classe possuem potencial de influência política mesmo que o resultado seja fruto de diversos interesses mediados.

Paulani e Diniz convergem ao apontar que a representação empresarial no país foi amadurecendo conforme progredia a acumulação do capital no setor industrial, intensificando o processo de industrialização no país. Conforme o peso econômico desse setor aumenta, a fração industrial da classe burguesa desenvolve seu poder político organizando associações que possibilitavam sua penetração no campo decisório do Estado¹⁴⁵.

No princípio a representação de empresariado possui um caráter regionalizado e começa com movimentos incipientes que se reuniam por demandas específicas, mas que sedimentaram alguma união regular entre os industriais pavimentando o caminho para associações permanentes que concentravam sua atuação em duas frentes: resposta ao movimento trabalhista e o fortalecimento da fração industrial em uma economia essencialmente agrária¹⁴⁶.

Entre as décadas de 80 e 90 do século XIX, começam a surgir os primeiros líderes dos industriais em um movimento com o apoio de diversos setores da sociedade, inclusive de políticos que advogavam por uma política industrial para o país. Até o princípio do século XX começam a surgir as primeiras associações empresariais em um contexto de transformações sociais, políticas e econômicas. A primeira associação permanente surgiria em 1904, o Centro Industrial Brasileiro (CIB), formado na integração da Sociedade Auxiliadora da Indústria Nacional (SAIN) e o Centro das Indústrias de Fiação e Tecelagem do Algodão¹⁴⁷.

Durante a década de 20 o CIB se afirmaria como representante dos industriais no Sudeste. No entanto, a representação do empresariado começa a se fragmentar a partir do avanço da acumulação em São Paulo, a indústria paulista adquire peso econômico e logo surge o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP). Na sua origem o CIESP surge como um representante multissetorial dos industriais de São Paulo e reunia os maiores industriais paulistas que comandados pelo setor têxtil tiveram peso político significativo na época¹⁴⁸. Mais tarde com o processo de sindicalização ocorrido no país ele viria a se tornar o que é hoje a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

¹⁴⁵ Cf. Leopoldi (2000, p. 60) e Diniz (2002, p. 247).

¹⁴⁶ Cf. Leopoldi (2000, p. 60-61).

¹⁴⁷ Cf. Leopoldi (2000, p. 63-64).

¹⁴⁸ Cf. Leopoldi (2000, p. 71-73).

Na década de 30 o governo Vargas viria a se deparar com uma estrutura de representação do empresariado de caráter privado e bem articulada com o poder público. Para Leopoldi (2000), esse período conhecido pela implementação do modelo corporativo no Brasil, embora tenha trazido intensas mudanças, permitiu a continuidade da natureza da organização da representação da classe burguesa, pois o resultado da implementação do modelo é fruto de um processo que foi de medição de forças por um lado e por outro lado foi de negociação e até concessão de benefícios econômicos por parte do Estado¹⁴⁹. A mesma visão é compartilhada por Vianna (1999), que aponta a tentativa bem-sucedida dos industriais de descaracterizar a implantação do modelo corporativo no país¹⁵⁰.

As associações de caráter privado que deveriam ser extintas no modelo corporativo ressurgem no seio do próprio modelo. Em 1937 a FIESP se diversifica criando a Federação Paulista das Industrias (FIP), uma entidade privada, possuindo a mesma diretoria da FIESP e que mais tarde foi reconhecida como órgão de representação pelo Ministério do Trabalho. Esse movimento acabou sendo uma estratégia da classe burguesa e logo a maioria dos sindicatos patronais passou a manter também uma entidade privada. Conforme esse fenômeno vai avançando as associações privadas adquirem proeminência e na década de 50 se tornariam um poderoso instrumento político e a representação do empresariado ganharia seus contornos dualistas¹⁵¹.

As associações privadas ganham força no contexto da industrialização da década de 1950, e é no período de discussão do Plano de Metas que a participação das associações privadas na discussão política começa a se tornar mais vigorosa e intensa, pois estando fora do domínio do sistema corporativo elas foram “capazes de articular com maior eficácia, junto ao governo federal, os interesses econômico-corporativos de cada ramo de atividade”¹⁵²,

Na década de 60, com o início de um novo ciclo de industrialização liderado pelo Estado, Schneider (1997) e Bianchi (2001) apontam, que as entidades extra corporativas se aperfeiçoam e se consolidam como uma estrutura colateral ao sistema corporativo, concretizando dessa forma, “uma rede de organizações paralelas à tradicional estrutura corporativa, provocando o fracionamento da representação empresarial.”¹⁵³ Ou seja, é

¹⁴⁹ Cf. Leopoldi (2000, p. 75-76).

¹⁵⁰ Cf. Viana (1999, p. 253-255).

¹⁵¹ Cf. Leopoldi (2000, p. 81).

¹⁵² Cf. Bianchi (2001, p. 125).

¹⁵³ Cf. Bianchi (2001, p. 126).

nesse período que uma nova forma de ação do empresariado foi sedimentada, em um sistema que corria paralelamente ao sistema corporativo e que permitia uma relação direta do empresariado com a burocracia estatal.

Para Leopoldi (2000) a própria constituição de 37 foi um exemplo da força de negociação política contida na representação do empresariado. Na ocasião, o projeto corporativo do governo Vargas, encontrou seus limites na representação burguesa. A implantação do modelo de 37 foi um longo processo, cujo resultado é fruto de pressões políticas. Em 1939 Mario Henrique Simonsen declara que o modelo corporativo proposto pelo Estado eliminava o pensamento industrial¹⁵⁴ e na década de 40 a legislação sindical é modificada através de decretos atendendo ao interesse da classe burguesa, que ainda conquistou para suas entidades de representação o caráter de órgão consultivo usufruindo das benesses que esse status proporciona¹⁵⁵.

Leopoldi deixa claro que a visão considerando o processo de implantação do modelo corporativo no Brasil como um cabresto que o Estado colocou na burguesia é equivocada, pois o resultado desse processo manteve a estrutura paralela privada contra a vontade do Estado, e manteve a possibilidade de eleições sucessivas das diretorias dos sindicatos patronais como era desejo do empresariado. Além disso, durante a década de 40 as entidades de representação de classe sedimentariam seu poder político na formação de uma coalisão com o governo entorno de um plano de industrialização nacional¹⁵⁶.

Desse início pragmático a com acesso direto ao aparelho burocrático do Estado a representação de classe da burguesia aumenta a sua visibilidade, durante a década 70, e vive o ápice da representação privada e a decadência do sistema corporativo. Esse movimento ocorre juntamente com o milagre econômico da ditadura civil-militar. Durante esses anos aumenta o alinhamento das entidades com o parlamento levando a uma ainda maior flexibilização da estrutura corporativa e extra corporativa¹⁵⁷.

Paralelamente, observam-se mudanças de natureza social e política, traduzindo-se por maior densidade organizacional da sociedade como um todo e, em particular, pela complexidade e diversificação crescentes da estrutura de representação de interesses do empresariado industrial. Esta evolui para um sistema híbrido e multipolar, caracterizado pela quebra do monopólio da representação via estrutura corporativa tradicional, que passa a desempenhar um

¹⁵⁴ Vale a pena salientar que essa declaração representa uma das dimensões da representação de classe como entendida pelos próprios agentes além de ressaltar o papel das figuras centrais em carregar o discurso da instituição.

¹⁵⁵ Cf. Leopoldi (2000, p. 84).

¹⁵⁶ Cf. Leopoldi (2000, p. 85-90).

¹⁵⁷ Cf. Diniz e Boschi (2000, p. 6-8).

papel cada vez mais complementar, em face da centralidade assumida pela teia de associações setoriais nacionais dotadas de maior autonomia em face da legislação sindical corporativa. (DINIZ, 2002, p. 246).

Na década de 80 a representação do empresariado passa por um período de complexificação com a diversificação da representação política avançando no campo das ideias:

[...] já em fins dos anos 80 o sistema de representação empresarial tornou-se ainda mais complexo pela criação das chamadas novas organizações empresariais, como o IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial), o PNBE (Pensamento Nacional das Bases Empresariais) e os vários Institutos Liberais, localizados nos principais centros industriais do país. Tais organizações surgiram para preencher o que os empresários consideravam uma lacuna no campo da produção de ideias e da difusão de princípios ideológicos relacionados com o desenvolvimento do capitalismo brasileiro. O IEDI, por exemplo, que teve seu auge entre os anos de 1989 e 1993, destacou-se produzindo estudos e propostas voltados para a formulação de uma política industrial capaz de orientar o processo de inserção do país no mercado global, preservando simultaneamente o espaço da produção interna. (DINIZ, BOSCHI, 2003, p.246-247).

Esse novo contexto econômico e institucional engendra ainda mais o desmanche do sistema corporativo e o fortalecimento do sistema extra corporativo, alterando a atuação da representação levando a criação de novos canais de relação com o Estado incentivando ações capazes de superar a divisão interna levando a ações na direção de interesses mais gerais da classe burguesa¹⁵⁸.

Depois das décadas de 30, 40 e 70, a década mais marcante da representação empresarial no Brasil é a de 90. Nos anos 1990 a atuação empresarial é impulsionada pelas mudanças no executivo e pelas reformas institucionais que desmantelam a estrutura relegada pela era Vargas. As mudanças começam no governo Collor com o fim dos canais corporativos de ação conjunta, esse desmanche dos canais de comunicação entre o sistema corporativo e a burocracia interna do Estado, reorienta a ação política que passa a acontecer através de grupos de pressão e lobby parlamentar¹⁵⁹. Com essas mudanças as entidades de classe passam a manter intenso intercâmbio com o congresso e a buscar novos espaços de inserção como, por exemplo, as audiências públicas¹⁶⁰.

Durante a década de 90 a atuação do empresariado se modifica para se adaptar a um ambiente de perda de apoio do Estado, as mudanças na realidade institucional do país

¹⁵⁸ Cf. Diniz e Boschi (2003, p. 29).

¹⁵⁹ Cf. Diniz e Boschi (2000, p. 2-3).

¹⁶⁰ Cf. Diniz (2002, p. 254).

causam a profissionalização das entidades de classe como resposta a essa nova realidade de abertura do mercado e a nova concorrência de outsiders e do capital estrangeiro¹⁶¹.

Outra importante dimensão da profissionalização diz respeito às relações das entidades com o governo. Com a importância que o poder legislativo vem adquirindo no contexto das decisões políticas nacionais, diversas entidades mantêm escritórios próprios ou contratados para desempenhar funções de lobby, comumente denominadas de “relações governamentais”. Quase toda a atividade de lobby é realizada por equipes de profissionais. Essa nova realidade tem contribuído, inclusive, para a consolidação de uma nova categoria profissional: lobista dos interesses da indústria.

A centralidade alcançada pela arena congressual causou impacto em inúmeras iniciativas do empresariado no sentido de modernizar e adaptar sua estrutura de representação às mudanças do perfil institucional do país. (DINIZ, BOSCHI, 2003, p. 23).

Esse período de mudanças econômicas e institucionais no país deixa claro uma característica da representação de classe: a estrutura de representação reage para se adaptar as mudanças no Estado, assim como este também reage para se adaptar as novas estratégias de ação do empresariado, no entanto, durante esse processo ocorrem negociações de posições que buscam manter os objetivos comuns já conquistados.

No caso do sistema financeiro, mais especificamente dos banqueiros, esses vêm se organizando pelo menos desde a década de 20, as primeiras entidades são a Associação dos bancos do Estado do Rio de Janeiro (ABERJ) e a Associação dos bancos do Estado de São Paulo (ASSOBESP). No princípio a atuação da representação dos banqueiros também possui caráter regionalizado, com os cariocas atuando mais ativamente nos sindicatos e os paulistas atuando na representação privada. Como aponta Minella é a partir da década de 60 que a representação dos banqueiros adquire um caráter mais amplo e nacional como resultado do contexto político e das disputas com os sindicatos laborais. O primeiro congresso nacional dos bancos teve lugar no Rio de Janeiro, no ano de 1960, e foi realizado em um contexto bastante peculiar. E de acordo com o autor “dois elementos-chave influíram em sua realização: o movimento sindical ascendente dos assalariados bancários e a conjuntura política, ou seja, a transição do governo Juscelino Kubitschek ao governo Jânio Quadros.”¹⁶²

O sistema paralelo também foi uma estratégia utilizada pelos banqueiros, que após nacionalizarem a sua representação superando a fase regional de seu início, passaram a concentrar-se em entidades nacionais que congregavam e incorporavam as regionais.

¹⁶¹ Cf. Diniz e Boschi (2003, p. 22-24).

¹⁶² Cf. Minella (1988, p. 253).

Nesse movimento surgiu a FENABAN em 1966 como entidade ligada ao sistema corporativo e a FEBRABAN em 1967 congregando associações privadas. As duas federações existiram cada uma por seu termo até o início dos anos 1980 quando começou um movimento para juntá-las de alguma forma. A partir de 1982 começa o esforço para formar uma mesma diretoria para as duas federações que mais tarde praticamente se fundiram, tendo apenas uma existência formal separada, pois por lei quem trata com os bancários é a federação sindical, ou seja, a FENABAN.

Diniz (2002) e Paulani (2000) dão ênfase a inexistência de uma instituição central¹⁶³ que agregue os diferentes setores o que enfraqueceria a representação dos empresários gerando dificuldades na sua articulação. Schneider (1995) também aponta para uma fraqueza na representação empresarial do país e salienta a pouca abrangência das entidades, a falta de visão ampla e a busca por objetivos altamente específicos e imediatistas. No entanto, Mancuso defende ser incerto afirmar a fraqueza da atuação da representação empresarial indicando, em seu trabalho, a existência de uma vigorosa atuação política da fração industrial através das associações de classe que “foram capazes de deflagrar e organizar a ação coletiva com vistas a provisão do benefício desejado por todos¹⁶⁴”. Porém, Schneider argumentaria que a aparente força de um dado setor deve ser relativizada ante a fraqueza coletiva da representação mais ampla.

Com relação ao tema da fragmentação da representação em dois sistemas paralelos e a inexistência de uma entidade central, Costa realizou uma série de entrevistas com membros das direções de diversas entidades de representação e os resultados apontam que na visão dos próprios agentes as articulações ocorrem entre as entidades e com as próprias empresas em contato com agências governamentais, ministérios, secretarias e órgãos federais. Esses contatos visam primeiramente os interesses mais imediatos da classe e posteriormente esses debates evoluem para questões nacionais mais amplas¹⁶⁵. É interessante notar, que nesse caso os próprios agentes da articulação política dentro das entidades apontam o fracionamento dos interesses dentro da classe, mas que em relação aos debates mais amplos não é sentida a falta de uma articulação central.

No entanto, a questão da ausência de uma “central única” empresarial remete a um dos períodos mais importantes da representação do empresariado brasileiro que vai

¹⁶³ Essa instituição central deveria ser nos moldes da Central Única dos Trabalhadores (CUT).

¹⁶⁴ Cf. Mancuso (2007, p. 134).

¹⁶⁵ Cf. Costa (2012, p. 462).

da década de 80 até a década de 90 com especial destaque para o período da constituinte de 1988. Nesse período se destaca a União Brasileira de Empresários (UBE) que conseguiu “unir diversas associações empresariais em [um] esforço de lobby coordenado”¹⁶⁶, para a defesa dos interesses empresariais durante a redação da constituição. Porém a ação da UBE foi tida como deficitária por não conseguir atingir os objetivos a que se propôs sendo logo estava extinta. O destino do UBE, de acordo com a literatura, deveria demonstrar a fraqueza da articulação dos empresários durante a constituinte de 1988.

Nesse mesmo contexto surgem mais iniciativas, tais quais o Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PBNE) e o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) que acabaram enfraquecidos em uma disputa de poder com a FIESP e pela hipotética crise orgânica do empresariado o que acaba relegando essas entidades a uma atuação marginal na representação.

Fato, é que os empresários, durante esse período, não tiveram suas demandas econômicas satisfeitas nos moldes em que eles as propunham, falharam em articular a proteção da iniciativa privada contra a competição estatal, e também não foram capazes de exercer uma pressão suficiente para garantir, anos mais tarde, uma revisão do texto aprovado. Creio ser necessário ressaltar neste ponto, que, embora o empresariado não tenha conquistado todas as suas demandas, ele sem dúvida conquistou algumas.

Empresas, unidas através de laços de solidariedade por compartilharem um centro de comando comum operam separadamente em mercados que não são uma ideia abstrata, mas um conjunto de relações padronizadas e repetitivas reguladas por regras aonde elas concorrem com outras empresas. Atuam, reunidas como um grupo, em diferentes espaços participativos e de ação coletiva que, embora possuam limites, são capazes de atuar politicamente no sentido da mudança das regras que constroem e regulam as relações dentro do mercado, no nível do Estado enquanto agente regulador, mas também dentro da própria fração da classe padronizando práticas corporativas. Portanto, essas entidades, como na hipótese de Cunha (1977), são uma representação da característica que a classe – fração de classe – possui de ser unidade de contrários e que a concorrência que é o fator de contradição e disputa interna na classe é também o ponto que as une na disputa contra o próprio mecanismo de concorrência – através da elaboração de padrões –, mas também das regras institucionais que regulam o mercado.

¹⁶⁶ Cf. Schneider (1995, p. 105).

As confederações¹⁶⁷ são figuras centrais na estrutura de representação corporativa do empresariado brasileiro e estão no topo de uma estrutura piramidal, concentrando as federações patronais estaduais e federais que por sua vez concentram os sindicatos locais de cada segmento (reunindo, em jurisdição nacional, todos os Sindicatos estaduais e regionais). Suas gestões são formadas por indivíduos oriundos das gestões das entidades locais, geralmente possuindo um conselho de representantes composto pelas federações que constituem a confederação. Portanto, existe diretoria cruzada entre federações, os sindicatos e as confederações. Além de geralmente possuírem em seus conselhos um representante oriundo de cada estado do país.

As confederações não atuam apenas da forma convencional ou estatutária comum a esse tipo de entidade. Elas não só representam os empresários em instâncias do Estado e da sociedade civil, mas também produzem estudos e pesquisas, publicam livros, periódicos, trabalhos técnicos; informação, conteúdo e dados acerca de seus próprios setores e de setores e assuntos de interesse econômico e político nacionais.

Em termos políticos as confederações atuam como a CNI, por exemplo, que elabora uma agenda de pautas legislativas (geralmente matérias já em tramitação no congresso) que são defendidas publicamente pela confederação, em esforço que se configura como pressão pela votação e a aprovação dessas pautas¹⁶⁸.

A influência das confederações é profunda não só nas instâncias públicas como na instância privada (ou vida da própria empresa). A Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL), por exemplo, elabora um guia de governança corporativa que

¹⁶⁷ Confederação são entidades de primeira classe e Federações são entidades de segunda classe.

¹⁶⁸ "Elaborada anualmente pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), desde 1996, a Agenda apresenta à sociedade as principais proposições legislativas em tramitação na Câmara dos Deputados e no Senado Federal que afetam o desenvolvimento do país.

A edição 2018 da Agenda Legislativa da Indústria foi lançada em 20 de março na sede da CNI, em Brasília. O documento lista 129 proposições estratégicas, das quais 14 figuram na Pauta Mínima, o conjunto de matérias de maior impacto sobre a economia e a melhora do ambiente de negócios nacional.

Durante a cerimônia, o presidente da CNI, Robson Braga de Andrade, reforçou importância do Congresso Nacional em promover o debate e avançar nos temas que compõem a agenda de competitividade do Brasil. "Mais do que nunca, é importante que empresários, governantes, parlamentares e a sociedade se mobilizem em torno de um projeto para o país, fazendo mais e melhor para nossas futuras gerações", afirmou.

O documento é construído a partir do debate entre as 27 federações estaduais da indústria e mais de 60 associações setoriais. O trabalho reflete o compromisso da indústria brasileira com o futuro do Brasil e serve de instrumento para qualificar o diálogo com o Poder Legislativo em prol de mudanças nos marcos legais que possam impulsionar um novo ciclo de crescimento econômico e social." Cf. CNI, *Agenda Legislativa da Indústria*, disponível em: <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/canais/agenda-legislativa-home/sobre-agenda-legislativa/>

conforme palavras da própria entidade “Trata-se de um guia orientando para as melhores práticas de governança, mas sobretudo tem a pretensão de ser um guia para as próximas gerações de executivos do sistema, para que não errem os nossos erros, ainda que legítimos” (CNDL, 2016). No caso da ABDIB a associação lança a cada triênio um documento com uma agenda de propostas políticas e econômicas para os setores em que seus associados atuam. As entidades mantêm comitês (grupos de trabalho) específicos para o estudo e a elaboração de conteúdo, dados e propostas para diferentes temas de interesse, como economia, governança, sustentabilidade, políticas públicas, ética e relações internacionais, além de comitês legislativos, que participam ativamente de vários tipos de audiência pública fazendo propostas e defendendo seus interesses¹⁶⁹.

A estrutura de representação do empresariado na forma centralizadora das confederações, por um lado evita que a miríade existente de diferentes setores da economia acabe por constituir cada um à sua entidade de representação que sem dúvida acabariam disputando espaço entre si, pelo contrário, elas formam um bloco único e por isso mais representativo em sua atuação. No entanto, esse mesmo sistema parece fazer com que alguns setores fiquem inseridos em um quadro muito genérico de representação. Por exemplo, a indústria extrativa que não possui confederação própria, mas está inserida dentro da CNI sendo essa a sua instância máxima de representação¹⁷⁰.

No caso da ABES a associação declara estar presente em diversos espaços institucionais configurados pelo Estado para a discussão de políticas públicas¹⁷¹.

Também é possível notar nas entidades corporativas a presença de “sindicalistas de carreira”, que atuam há anos e em diversas organizações sindicais do empresariado nacional, entre esses indivíduos existe um número considerável que já não ocupa mais cargo diretivo em suas empresas ou em qualquer outra empresa. Creio que talvez um estudo específico seja capaz de apontar esses indivíduos como membros de uma elite

¹⁶⁹ A Abdib participa de audiências com os deputados Ricardo Tripoli e Eduardo Bolsonaro para debater alterações pretendidas pelo Congresso Nacional na Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), com atenção ao prazo para encerramento dos lixões. A Abdib defende medidas que viabilizem receitas para que estados e municípios tenham condições de investir e custear os serviços previstos na PNRS no longo prazo, inclusive a disposição ambientalmente adequada de resíduos ou rejeitos. Cf. ABDID Relatório Anual 2015.

¹⁷⁰ Cf. <http://www.sindicatodaindustria.com.br/sindmineralac/>

¹⁷¹ A ABES trabalha continuamente para representar seus associados e fortalecer a indústria de software nacional, relacionando-se com instituições, órgãos públicos, empresas, imprensa e sociedade, destacando a importância estratégica do mercado. Tendo em vista este objetivo, a entidade participa dos seguintes fóruns: Conselho Nacional de Combate à Pirataria - Ministério da Justiça. Conselho Estadual de Combate à Pirataria de Santa Catarina. Conselho Municipal de Combate à Pirataria de Florianópolis (SC). Conselho Municipal de Combate à Pirataria de Blumenau (SC). Cf. ABES.

orgânica, ou seja aqueles “agentes coletivos político-ideológicos especializados no planejamento estratégico e na implementação da ação política de classe¹⁷²”. Ainda de acordo com Dreifuss a própria eficácia da ação política da classe está na organização traduzida na capacidade desses agentes coletivos de conduzirem objetivos amplos em um ambiente de disputa de poder ente interesses diversos. Temos então que a representação de classe se encaixa na metáfora de Dreifuss como braço operacional vinculado a classe ou a fração, enquanto conjunto dotado de capacidade estratégica na “implementação da política de classe¹⁷³”.

2.3 Considerações do capítulo: os espaços de ação política.

Foi possível perceber que as entidades de representação do empresariado surgem, se estabelecem e vão evoluindo conforme avança a concentração e a acumulação do capital. Elas se transformam ao longo do tempo acompanhando as modificações no Estado e a emergência de novos interesses de maior ou menor peso econômico na arena política. Sua constituição heterogênea e a representação das frações da classe burguesa medem forças no interior da classe, sua própria realidade dual é também fruto de disputas na arena política e da ação do Estado e sua atuação está relacionada com as mudanças na política econômica sempre presentes no processo histórico do desenvolvimento do Estado brasileiro. As entidades também são um ponto de convergência da burguesia e de construção da sua identidade, além de alicerce da sedimentação e comunicação do pensamento do empresariado nacional.

No primeiro capítulo discutimos os grupos econômicos, buscando através da teoria, um conceito a ser usado neste trabalho. Sendo o objeto desse estudo a participação dos grupos nas entidades de representação de classe, analisei tais organizações ao longo deste segundo capítulo. Tendo em vista que analisarei a participação dos grupos nas diretorias dessas instituições, dissertarei, no terceiro capítulo sobre a metodologia de Análise de Redes Sociais (ARS) que será usada na investigação da existência de uma Rede Transassociativa no Brasil.

¹⁷² Cf. Dreifuss (1986, p. 24).

¹⁷³ Cf. Dreifuss (1986, p. 23-24).

CAPÍTULO 3: A METODOLOGIA DE ANÁLISE DE REDES SOCIAIS.

A redação deste capítulo trouxe à memória o trabalho de Padgett e Ansell (1993). Esses autores mostraram que os Médici não eram os mais ricos ou tão pouco ocupavam posições proeminentes dentro do governo de Florença, seu poder simplesmente derivava da influência que exerciam enquanto figuras centrais em redes comerciais e de matrimônios, ou seja, eram intermediários influentes nas trocas e faziam “bons” casamentos. O que os Médici fizeram, em verdade, foi constituir uma ampla rede de relações sociais e manter centralidade nessa rede.

Mencionamos este trabalho, pois nele está implícito um dos aspectos da utilização da Análise de Redes Sociais (ARS): o fato de que comumente os achados nos surpreendem. Se o pesquisador for minucioso e persistente terminará se deparando com uma rede de relações sociais que a princípio ele não esperava se deparar seja pela quantidade de atores muito maior do que o previsto ou pela presença de atores surpreendentes. Felizmente, esse trabalho não escapa desse exemplo. Inicialmente o intuito era uma análise da participação de três grupos financeiros (Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco e Grupo Safra) nas entidades de classe naqueles setores aonde suas empresas atuam. Porém, ao final da coleta de dados o que se viu mudou os rumos da pesquisa. A rede era muito maior do que o imaginado e conformava um número grande de grupos econômicos espalhado entre associações de classe, com preponderância de atuação nas entidades privadas. Esse aspecto foi melhor colocado pelo pioneiro J. L. Moreno (1934), ao dizer que a rede começa com um conjunto simples de indivíduos e quanto mais a investigação avança a rede vai se tornando uma estrutura incrivelmente complexa.

Quando vamos comprar um novo telefone celular, por exemplo. Levamos em consideração características técnicas e as funções disponíveis no aparelho, e que são relevantes para o nosso uso, bem como o preço, e assim o custo benefício. No entanto, sempre buscamos registrar outras experiências de uso do aparelho que temos em vista, seja a sugestão de outras pessoas que usaram um igual, ou mesmo dicas que possam nos dar acerca de outros aparelhos que também possam suprir nossas necessidades. Essas pessoas podem ser contatos diretos, amigos que conhecemos através de outros amigos, pode ser o próprio vendedor do telefone. O que importa reter é que a ação econômica (adquirir um celular), não foi motivada apenas pela racionalidade de um indivíduo atomizado, mas recebeu a influência de interações que acontecem dentro de uma rede de contatos de laço fortes (amigos) ou laços fracos (conhecidos), portanto a ação foi influenciada pelo fluxo

imaterial em uma estrutura de rede de contatos sociais. Neste roteiro cotidiano estão presentes os processos de colaboração e cooperação contidos nas interações que formam uma sociedade.

Este exemplo serve para ilustrar o *background* bastante intuitivo por trás da Análise de Redes Sociais e para mostrar que reduzidamente é disso que ela se trata: uma ferramenta para análise das estruturas sociais que se formam a partir da interação entre indivíduos.

A primeira parte deste capítulo é dedicada a um breve histórico do desenvolvimento da Análise de Redes Sociais. Em seguida fazemos uma sucinta revisão da teoria por trás da ARS para situar o leitor no campo.

Na segunda parte discorremos sobre os elementos e propriedades das redes, e os métodos utilizados na sua análise, emprestando especial atenção para o conjunto de medidas de centralidade, além de um item próprio para a análise de redes de dois modos (*2-mode*), pois são esses os modelos de análise utilizados neste trabalho.

3.1 Breve histórico da ARS

Podemos dizer que o uso da metodologia de Análise de Redes torna tangível o conceito metafórico das estruturas sociais como uma malha interligada de conexões sociais através das quais os indivíduos formam um conjunto. Segundo Scott a metáfora das redes surge na sociologia alemã, fazendo analogia com uma fábrica têxtil, sendo Georg Simmel o mais marcante representante dessa concepção¹⁷⁴. Borgatti et al. apontam a mudança causada pelas redes sociais na abordagem de abstrações sociais como a desenvolvida por Durkheim entendendo a sociedade como um organismo biológico composto de componentes inter-relacionados aonde as regularidades sociais possuem sua razão na estrutura das relações nas quais os indivíduos estão embebidos¹⁷⁵.

Quando mudamos o ponto de vista das ciências sociais para o ponto de vista da matemática, vemos que o primeiro e incipiente trabalho utilizando um modelo muito primitivo de redes sociais, surgiu no século 19, levado a cabo por H. W. Watson, em 1874. Em seu estudo, Watson desenvolveu um modelo matemático de análise de redes para

¹⁷⁴ Cf. Scott (1988, p. 110)

¹⁷⁵ Cf. Borgatti et al. (2009, p. 892).

tentar explicar o declínio, ao longo do tempo, de alguns sobrenomes de famílias poderosas¹⁷⁶.

Porém, o primeiro a desenvolver a metáfora das redes em um estudo sistemático de agrupamentos sociais através da análise de redes foi J. L. Moreno, em seu trabalho de 1934, “*Who Shall Survive: A New Approach to the Problem of Human Interrelations*”. Neste trabalho, que foi o primeiro paradigma da análise de redes, o autor lançou as bases da Socionomia (*Socionomy*) como a ciência preocupada com os problemas das interações em um grupo. A principal preocupação dessa ciência era com as propriedades psicológicas das populações e as “complexas interrelações de vários grupos e suas atividades e a forma como essas atividades afetam o bem-estar da Comunidade¹⁷⁷”. A Sociometria (*Sociometry*), método particular da Socionomia, foi desenvolvida por Moreno e basicamente consiste no estudo matemático das propriedades dos agrupamentos, sendo capaz de mostrar através de dados quantitativos a evolução da organização dos grupos e a posição dos indivíduos dentro deles¹⁷⁸.

A partir da Sociometria e da necessidade de Moreno de descrever as relações de um dado grupo, desenvolveu-se o sociograma (**figura 2**), como método visual para a descrição das estruturas de relações sociais. Na definição de Wasserman e Faust um sociograma: “é uma figura aonde as pessoas (ou, em geral, as unidades sociais) são representados como pontos em um espaço bidimensional e as relações entre os pares de pessoas são representados por linhas que vinculam os pontos correspondentes¹⁷⁹”. Ainda de acordo com os autores, Moreno fundou os dois pilares da ARS, “a representação visual da estrutura dos grupos [sociograma] e um modelo probabilístico dos resultados estruturais¹⁸⁰ Para Scott, Moreno foi o primeiro capaz de desenvolver a metáfora das redes sociais em um “conceito sociológico frutífero, porém ainda rudimentar¹⁸¹”.

¹⁷⁶ Cf. Freeman (1984, p. 348).

¹⁷⁷ Cf. Moreno (1953, p. 10). Tradução Nossa.

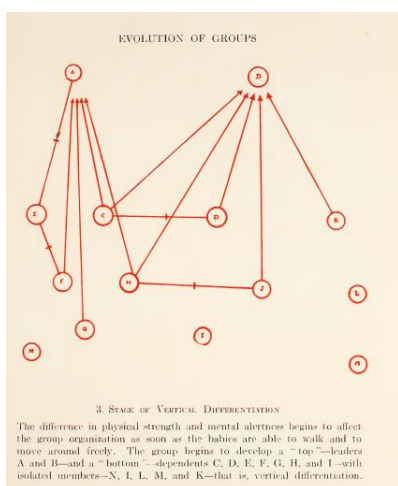
¹⁷⁸ Cf. Moreno (1953, p. 10). Tradução Nossa.

¹⁷⁹ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 43). Tradução nossa.

¹⁸⁰ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 44). Tradução nossa.

¹⁸¹ Cf. Scott (1988, p. 110)

Sociograma 2 – O sociograma desenvolvido por Moreno.



Fonte: Moreno (1953, p. 33).

Entre as décadas de 40 e 50 surge outro estudo fundamental para a Análise de Redes. Realizado no *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), esse estudo procurava demonstrar a eficácia de diferentes redes de comunicação, e descobriu que as estruturas centralizadas eram mais eficientes mesmo que as estruturas descentralizadas representassem um caminho mais curto para a informação. A razão para essa discrepância, de acordo com a pesquisa, reside no fato de que as estruturas não centralizadas embora representem um caminho mais curto se ressentem da falta de uma figura que seja integradora da informação fazendo com que ela chegue mais rapidamente aos pontos periféricos da rede¹⁸².

A metáfora das redes continuou sendo usada ao longo dos anos e na década de 50. Barnes (1954), percebeu a analogia existente entre as redes de pesca de pescadores noruegueses e a estrutura da comunidade na qual eles viviam. Radcliffe-Brown é o primeiro no campo da antropologia a utilizar o termo redes sociais como metáfora, para caracterizar a estrutura social como uma rede de relações sociais, acreditando que dessa forma ele poderia ser capaz de comparar estruturas diferentes umas das outras.

Ao longo das quatro décadas seguintes ao estudo de Moreno, a análise de redes vai evoluindo através de avanços analíticos alcançados em diversos campos de estudo. A Análise de Redes Sociais continuaria avançando através de campos como a etnografia sendo utilizada no estudo dos padrões de comportamento em sociedades complexas e sistemas de parentesco por Mitchell (1969) e Barnes (1954), e na psicologia social como

¹⁸² Cf. Borgatti et al. (2009, p. 892).

metodologia para a análise das estruturas de comunicação grupal, como nos estudos de Smith (1950) e Leavitt (1949)¹⁸³.

No princípio da década de 60, surgem novos enunciados formais para medidas de análise estrutural das redes, entre eles, importantes métricas como a centralidade, densidade e alcance. Nesse mesmo período uma pequena revolução acontece no campo, com a descoberta da possibilidade do uso de matrizes matemáticas para a representação dos dados em redes sociais, tornando a matemática um ainda mais poderoso aliado no estudo das redes¹⁸⁴. Essa colaboração entre matemáticos e cientistas sociais gerou uma série de trabalhos fundamentais da ARS, como os de Cartwright e Harary (1956) e Seidman e Foster (1978). Como bem colocado por Wolfe:

Teoria dos grafos, topologia e álgebra matricial, estão fornecendo os conceitos e teoremas que levam ao estudo matemático de sistemas abstratos chamados redes. Sem este tipo de avanço em matemática, não poderíamos esperar chegar longe no desenvolvimento de modelos de rede social. (WOLFE, 1978, p.). Tradução Nossa.

Para Freeman a Análise de Redes “é um desvio genuíno do *mainstream* de qualquer ramo tradicional do pensamento das ciências sociais”¹⁸⁵. Antes de ser uma especialidade, a ARS era uma técnica marginal, aplicada em variados campos que vão desde a antropologia até as ciências da informação. Ao final dos anos 80, a teoria da ARS era um conjunto de contribuições de uma miríade de disciplinas, como a psicologia social, antropologia e a sociologia, para o plano técnico e metodológico, e sua utilização se tornava cada vez mais frequente.¹⁸⁶ Nesse período surge o primeiro software especializado (UCINET) e um periódico próprio (*Social Networks*). Ao longo do tempo o estudo das redes sociais vai amadurecendo e as ideias desenvolvidas independentemente em diferentes campos científicos se fundem em um corpo teórico coerente tornando a Análise de Redes Sociais uma especialidade.

3.2 Fundamentação teórica.

Precisamos deixar claro que não é o objetivo deste trabalho realizar uma revisão da teoria de redes e de análise de redes. No entanto, parece necessário uma breve

¹⁸³ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 43-45).

¹⁸⁴ Cf. Freeman (1984, p. 342).

¹⁸⁵ Cf. Freeman (1984, p. 343).

¹⁸⁶ Cf. Wasserman e Faust (1994) e Freeman (1984).

passagem pelas teorias para que o leitor se situe melhor no significado e objetivo da pesquisa que empreendemos, sua relevância e sua validade.

Para Barnes (1972), a noção de redes se adapta as necessidades de diversas teorias, possuindo ela mesma apenas uma concepção básica, sem um corpo teórico próprio. Embora o próprio autor tenha sido um dos pioneiros na década de 50 ao tentar operacionalizar categorias para a análise das redes, creio que essa visão tenha a tendência a desconsiderar o extenso trabalho de Moreno, publicado pela primeira vez na década de 30, além de confundir as múltiplas aplicações operacionais da ARS, apoiando-se em uma visão metafórica das redes com certo desrespeito aos modelos matemáticos que dão aspecto formal a análise.

De acordo com Fialho a teoria que dá sustentação a análise de rede tem origem no estruturalismo, estrutural funcionalismo, sociometria, Gestalt, e teoria dos grafos, portanto a teoria por trás da Análise de Redes se forma na conjugação de diversos campos do saber. Para o autor, os dois grandes fundadores da ARS, são Simmel e Moreno. O primeiro ao apresentar as possibilidades da análise das redes de interação na leitura das estruturas que surgem nas interações sociais e o segundo ao desenvolver a sociometria que foi o ponto de partida da Análise de Redes Sociais¹⁸⁷.

Apresentarei adiante alguns autores que são seminais para a ARS do ponto de vista da sociologia, com ênfase para autores como Simmel (2006), Elias (1994), Granovetter (1985) e Castells (2000).

Para Simmel a estrutura social é um sistema de relações que são por um lado o produto e por outro lado o contexto e condição para a ação humana. Por causas diversas os indivíduos estão em permanente estado de correlação que é positiva e negativa, esse conjunto de interações forma a sociedade. As causas da interação não possuem natureza social, mas impulsos individuais. O resultado das correlações são comunidades reunidas por interesses mútuos comportando um conjunto de ações produzidas na influência entre os indivíduos, visando um propósito e constituindo uma unidade de interação apoiada em princípios de cooperação e colaboração, sendo assim, para o autor, o poder do grupo reside nas figuras centrais¹⁸⁸.

Elias critica o entendimento do indivíduo e da sociedade como termos opostos. Para o autor, os vínculos entre os indivíduos formam a sociedade como “uma estrutura de

¹⁸⁷ Cf. Fialho (2015, p. 71).

¹⁸⁸ Cf. Simmel (2006, p. 21-26).

indivíduos interdependentes”. A estrutura restringe o comportamento e a ação do indivíduo, assim como a posição dele na rede de vínculos que forma a estrutura atua determinando as suas possibilidades de ação. Elias ainda usa o termo rede para denotar a totalidade das relações do indivíduo ao longo da sociedade, essa rede atravessa o indivíduo influenciando-o, e de acordo com o autor o “indivíduo se conduz, deseja e faz planos segundo os padrões da rede¹⁸⁹”.

No campo da sociologia econômica o conceito basilar articulando a ideia de redes foi desenvolvido por Granovetter. No conceito de *embeddeness*, o autor afirma que o comportamento dos indivíduos e das instituições está substancialmente influenciado pelas redes de relações sociais nas quais ambos estão inseridos e não somente dirigido pelo cálculo independente e racional durante a tomada de decisão¹⁹⁰. Resumidamente, Granovetter (1985) está dizendo que a ação econômica não é apenas racional e atomizada, porém tão pouco é somente social e não deve ser analisada a partir de nenhum desses extremos. Com isso o autor abriu um campo de análise das instituições econômicas a partir da análise das redes de interação social das instituições entre si, com o Estado e com os indivíduos.

Para Castells o capitalismo contemporâneo se organiza através de redes de capitais e produtos, as próprias empresas atuam em redes de relações sociais internas e externas que impactam toda a sociedade¹⁹¹.

Enquanto parte da sociologia explica as ações individuais como derivações das características sociais do próprio indivíduo, a Análise de Redes busca a explicação para essas ações nas relações sociais que carregam influências e oportunidades para a consecução de objetivos individuais graças a conexões poderosas que o indivíduo pode estabelecer ao longo da rede. O grande axioma da Análise de Redes está no posicionamento do nó, diferentes posições na rede determinam diferentes níveis de influência que um indivíduo carrega dentro da rede e as suas possibilidades de ação, exercício e resistência à coerção¹⁹².

O mecanismo mais comum para explicar as consequências de uma rede social é a transmissão direta de recursos materiais e imateriais entre os nós¹⁹³, a ação dos atores vai

¹⁸⁹ Cf. Elias (1994, p. 23-27).

¹⁹⁰ Cf. Granovetter (1985, p. 482-483).

¹⁹¹ Cf. Castells (2000, p. 40-42).

¹⁹² Cf. Borgatti et al. (2009, p. 894).

¹⁹³ Como vimos na sessão 4.2 deste capítulo, a literatura mostra que a eficiência da comunicação em uma rede está atrelada a existência de nós centrais na rede.

se tornando homogênea como resultado do tipo de ideia e informação fluindo na rede, logo a adaptação dos atores a esses fluxos influencia também o comportamento de toda a rede¹⁹⁴.

Para Scott a ARS é basicamente a conjunção da metáfora das redes de pesca (Barnes, 1954) com a visão intuitiva das relações sociais devidamente formalizada pela teoria dos grafos. Ou seja, a matemática foi capaz de apresentar um modelo formal para a representação da estrutura formada pela rede de relações¹⁹⁵.

A definição de rede mais frequente se origina na teoria dos grafos, nesse caso a rede é conceituada como um gráfico, ou seja, um conjunto de atores (vértices ou nós) e um conjunto de linhas (arestas ou *edges*) representando as relações entre os atores, complementada pelo conjunto de informações (atributos) contido nos vértices e nas linhas¹⁹⁶.

Dois perspectivas dominam a Análise de Redes Sociais – sociocêntrica e egocêntrica. A perspectiva sociocêntrica analisa a totalidade da rede em busca de padrões de coesão e centralidade e assimetrias que indicam a existência de posições de prestígio social que tornam determinados atores chave na integração da rede, além da existência de atores socialmente segregados. As redes com perspectiva egocêntrica analisam a composição estrutural da rede e a influência exercida entre atores.¹⁹⁷

Do ponto de vista da coesão da rede o trabalho seminal é o de Moreno (1934), para quem os membros de um grupo social coeso tendem a ter relações mais extensas e frequentes entre si do que com membros de outras redes.

Do ponto de vista da centralidade o trabalho pioneiro é o de Bavelas (1948), em sua pesquisa o autor conclui que a centralidade na rede apresenta canais de troca mais influentes sendo uma característica estrutural de qualquer rede, por isso as redes com alta centralidade possuem intercâmbio mais eficiente a geralmente são redes de entidades de grande força política¹⁹⁸. Nesse sentido, o grau de centralidade de um nó é uma importante medida estrutural da rede. Em um estudo de 1993 Padgett e Ansell, analisaram as redes de contatos de negócios e de casamentos da família Médici em Florença e perceberam que a família era a de maior centralidade em ambas as redes, essa descoberta pode ajudar a

¹⁹⁴ Cf. Borgatti et al. (2009, p. 894).

¹⁹⁵ Cf. Scott (1988, p.112).

¹⁹⁶ Cf. Social (s.d., p. 2).

¹⁹⁷ Cf. Social (s.d., p. 1).

¹⁹⁸ É relevante nesse apontar essa como uma das razões pelas quais as redes deste trabalho serão analisadas do ponto de vista da sua centralidade estrutural.

explicar o poder dessa família mesmo ela não ocupando nenhuma posição no parlamento florentino ou mesmo não sendo a mais rica da rede. O estudo mostra que atores ativos e proeminentes em uma rede possuem muitos laços e, portanto, acesso a muitas fontes de informação e controle sobre seu fluxo na rede, o que ajuda a explicar a sua influência.

Do ponto de vista da matemática, para Freeman “o estudo das redes sociais não é nada se não matemático¹⁹⁹”, no entanto para Scott (1988), a matemática é uma poderosa aliada, porém não afasta as necessidades empíricas e teóricas no estudo das propriedades sociológicas das redes sociais. Até a constituição da ARS, as ciências sociais sempre compreenderam o coletivo ao nível do indivíduo, dessa forma, as características sociais acabam sendo tratadas como uma média das características individuais. A ARS, por outro lado, é capaz de estudar os padrões sociais, que desenvolvem uma estrutura, através do vínculo que os indivíduos formam entre si. “A Análise de Redes Sociais é o estudo de como essas estruturas emergem, desenvolvem e exibem consequências para o comportamento²⁰⁰”.

Freeman, em seu artigo de 1984, aborda a base matemática sofisticada contida na Análise de Redes Sociais e seu surgimento como a necessidade de aproximação do modelo matemático com o campo das ciências sociais, em parte, derivado de sua aplicação bem-sucedida no campo da física como uma linguagem formal capaz de explicar fenômenos abstratos.

Em relação a ARS, Freeman (1984), mostra que ao longo da literatura, existem dois conceitos intuitivos das ciências sociais que foram transformados em ferramenta de pesquisa derivadas dos modelos matemáticos empregados na análise de redes, são eles: o conceito de grupo e de posição social.

A base da Análise de Redes Sociais é a suposição da importância das relações entre uma variedade de atores²⁰¹ entre si e uns com os outros, ou seja, os vínculos sociais são a pedra fundamental da teoria das redes. Vínculos esses que geram padrões de relações ao longo do tempo permitindo experiências comuns e a formação de autoconsciência entre os atores da rede. A característica primordial da ARS é a inclusão de conceitos e informações sobre as relações constituídas pelo objeto e operacionalizadas nos termos dos próprios atores. Para a ARS qualquer relação caracterizará um vínculo, cuja relevância e a mensuração irá variar entre os tipos de atores e só é relevante para os atores em

¹⁹⁹ Cf. Freeman (1984, p. 344). Tradução Nossa.

²⁰⁰ Cf. Freeman (1984, p. 343).

²⁰¹ Esses vínculos podem ser de pessoas e instituições entre si e uns com os outros.

conjunto e não individualmente. Temos, então, que as relações são de interdependência entre atores independentes e autônomos entre os quais os vínculos são canais de transferência de recursos materiais e imateriais. A estrutura da rede facilita, mas também constrange a ação individual²⁰².

O atrativo das redes sociais reside na sua capacidade de atribuir uma definição formal a aspectos relacionais entre atores sociais no campo econômico, político e até afetivo, utilizando um conjunto de métodos e conceitos que lhe são peculiares²⁰³. Através das métricas da ARS, relacionamos os dados ao contexto material, transformando, assim, dados em informações.

De acordo com Borgatti et al. nas ciências duras qualquer fenômeno diádico é tomado por uma ligação de rede que pode ser representado através de um gráfico matemático. Por conseguinte, através de um conjunto interativo de técnicas é possível analisar desde interações entre proteínas até o comércio internacional²⁰⁴. No caso das ciências sociais as relações diádica são distinguidas e analisadas teoricamente através da similaridade das relações, as interações e os fluxos que a rede proporciona.

Em relação ao conceito de grupo social, a literatura o define como um conjunto de atores sociais (pontos) e o vínculo entre dois atores (*edges*), dessa forma, a análise de redes permite uma noção geral e formal de grupo baseando-se na teoria dos grafos. Essa definição tem capacidade cumulativa, pois permite a articulação de um conjunto de conceitos de tipos diferentes de grupo relacionados por um quadro conceitual comum a todos.

Em um nível, é claro, todos nós sabemos o que significa grupo, mas para as ciências sociais crescer e acumular conhecimento, precisamos refinar e explicar nossas ideias intuitivas. Isso é exatamente o que o trabalho matemático na análise de redes sociais tem feito para a noção de grupo social. (FREEMAN, 1984, p. 132). Tradução nossa.

O segundo conceito que de acordo com Freeman ganha definição formal a partir da análise de redes é derivado da noção matemática dos semigrupos, e determina formalmente a posição social sendo que “os atores sociais ocupam posições equivalentes se tiverem a mesma relação com outros equivalentes²⁰⁵”.

²⁰² Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 36-40).

²⁰³ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 36).

²⁰⁴ Cf. Borgatti et al. (2009, p. 893).

²⁰⁵ Cf. Freeman (1984, p. 351). Tradução Nossa.

3.3 Análise da rede e métricas de análise.

Creio que para essa sessão seja válido refrescar a memória do leitor. Lembramos que a análise de redes possui fundamentação matemática que mede suas propriedades estruturais através de cálculos que tornam possível deduções sociológicas passíveis de teste.

O ator – que é comumente designado como nó ou vértice – em uma rede são unidades cujos vínculos são o objeto da análise. Essas unidades não são necessariamente uma pessoa, elas também podem ser uma entidade coletiva.

Os vínculos – denominados arestas ou *edges* – entre os atores em uma rede, são nada menos do que laços sociais que os unem, e como o leitor pode imaginar, os tipos de laço são bastante variados. Neste trabalho, por exemplo, analisamos os vínculos entre atores em uma rede que se forma na filiação a uma mesma entidade social. Os vínculos em uma rede representam canais para transferência de recursos materiais (os grupos econômicos são um tipo), ou recursos imateriais (informação, influência e etc.).

A díade é a menor unidade de análise em uma rede social, elas são as conexões possíveis entre um par de atores e as propriedades contidas nessa conexão. Já uma tríade é um subconjunto de três atores, ou seja, duas unidades em uma rede não precisam estar necessariamente conectadas entre si podendo estar conectadas através de um terceiro ator.

Agora podemos definir o que é um grupo de atores ou modo. Nos inspiramos na definição de Wasserman e Faust (1994), que descrevem o modo como sendo um conjunto finito de atores sobre os quais são feitas medições relacionais. Por conjunto finito os autores entendem um grupo de atores definidos operacionalmente por suas características limitando o tipo de relação que se quer observar e as definições da própria amostra. Por exemplo, no caso deste trabalho, nosso grupo é definido nos termos da nossa amostragem pelas entidades de representação de classe, grupos econômicos e os indivíduos que possuem vínculo com ambos, sendo esse o limite do tipo de relação que observaremos.

Tendo definido o grupo (modo) de atores podemos definir as relações entre eles como o conjunto de laços possíveis e específicos entre os atores do grupo. Ou seja, as relações dentro das redes são definidas pela natureza dos atores na amostra e o tipo de vínculo entre eles que se quer estudar.

Por fim, temos que uma rede é um conjunto específico de atores e as relações definidas entre eles. Ela é constituída por nós e vínculos em uma estrutura não geográfica,

é um conjunto de atores autônomos, conjugados através de recursos materiais e imateriais, formando vínculos formais ou informais em torno de interesses compartilhados.

As redes podem ser de dois tipos: quando a rede analisada possui atores da mesma natureza tratamos a rede como sendo do tipo *1-mode*. No caso da análise de uma rede, cujos vínculos se dão entre atores de natureza diferente trata-se de uma rede do tipo *2-mode*, a principal característica dessa rede é a não existência de vínculos entre atores dentro do mesmo conjunto. Nas redes *1-mode*, são representadas as relações de um grupo de atores iguais, por exemplo, uma rede de amizade entre alunos de uma escola. Nas redes *2-mode* são representadas relações de um grupo de atores distintos, por exemplo, os fluxos de doações de campanha de grandes corporações a partidos políticos. Um dos modos da rede contém os atores e no outro estão contidas as entidades – comumente denominadas de eventos – aos quais os atores estão conectados. O que importa reter em relação as redes *2-mode* é que nem sempre todos os atores podem iniciar laços, geralmente existem emissores e receptores nas relações²⁰⁶.

As variáveis analíticas das redes sociais variam em três dimensões: estrutura, composição e afiliação. As variáveis estruturais medem um tipo determinado de laços entre pares de atores (por exemplo, laços entre colegas de classe ou intercâmbio de importações entre nações). No caso das variáveis de composição, elas são os atributos definidos individualmente para cada ator (por exemplo, etnia ou local de trabalho e etc.)²⁰⁷.

As variáveis de afiliação são específicas das redes do tipo *2-mode*. O primeiro modo, nesta rede, é constituído por um único conjunto de atores e o segundo modo é constituído por um conjunto de eventos (associações, reuniões sociais, clubes e etc.) aos quais os atores são filiados. Dessa forma, os eventos são definidos em relação ao subconjunto de atores presentes no primeiro modo, e a variável de afiliação é definida através dos atores que participam conjuntamente de um evento específico, que pode ser a pertença a diretoria de uma associação, por exemplo²⁰⁸.

Os sociogramas ou gráficos são uma representação visual de uma rede e permitem quantificá-las. As matrizes por sua vez reúnem os dados em tabelas matemáticas que apresentam as medidas quantitativas dos vínculos e qualitativas dos atores. Os gráficos contêm ainda relações não direcionais aonde a relação os vínculos entre colunas e linhas

²⁰⁶ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 61).

²⁰⁷ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 60).

²⁰⁸ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 61).

de uma matriz são sempre idênticos e portanto as relações são recíprocas, e relações direcionais que distinguem entre origem e destino de uma relação, por exemplo, um gráfico de comercio de um determinado bem indicará a relação dos nós com vendedores e compradores, ou seja, um dado nó originará n operações de venda e será receptor de n operações de compra representadas pela direção dos *edges* existindo um transmissor e um receptor na relação²⁰⁹.

Um componente de uma rede é um gráfico derivado da própria rede, dessa forma os cliques são um componente completo. Já os hubs de uma rede são os nós que possuem conexão com muitos outros nós, ou seja, os hubs são os nós centrais em uma rede.

As redes podem ser sociocentricas quando analisadas no seu total, egocêntricas quando a análise é o no nível das conexões de um dado indivíduo e podem ser analisadas nos termos de suas propriedades, seus elementos e sua dinâmica.

O grau total de uma rede é determinado pelo número total de vínculos possíveis e pelo máximo de vínculos possíveis para um determinado nó.

A distância (geodésica) é o comprimento do menor caminho entre dois nós, que pode ser direto ou pode conter outros nós no caminho. Por outro lado, o diâmetro de uma rede se refere a maior distância existente entre um par de nós. Chama-se ciclo o caminho que inicia e termina no mesmo nó.

Uma rede pode ser analisada pela sua coesão ou conectividade através das suas propriedades de densidade e geodésica ou ainda pela sua forma através do grau da rede, adjacência e aglomeração dos nós. Já os nós podem ser analisados a partir da posição que ocupam da rede e através das suas propriedades de centralidade (grau, proximidade e intermediação). As relações dentro da rede podem ser analisadas pela sua coesão (distância geodésica), a orientação que pode ser simétrica ou assimétrica, orientadas ou não orientadas. Os vínculos entre pares podem ser relacionais ou associativos, unívocos ou recíprocos, fortes ou fracos. Chamamos de métricas os enunciados formais das mediadas usadas na análise da estrutura da rede.

3.4 Medidas de centralidade.

Quanto as métricas de análise, destacamos que a análise de redes pode ser posta em uso em muitos campos e por isso ela possui uma variedade considerável de medidas

²⁰⁹ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 192-200).

de análise. No entanto, a medida mais utilizada no campo das ciências sociais é a medida de centralidade. Por esse motivo e por motivos de espaço abordaremos nesse trabalho apenas o conjunto de medidas de centralidade. Resumidamente, a centralidade determina o quão importante é um ator para uma rede a partir de medidas estruturais²¹⁰. Ela identifica a posição de um ator em relação ao fluxo da rede e na rede como um todo trazendo consigo a ideia de poder²¹¹.

Bavelas (1948), pesquisou a relação entre centralidade e a sua influência nos processos de comunicação de um grupo de indivíduos, e os resultados mostraram a relação entre centralidade e eficiência nas tomadas de decisão além da percepção de liderança dentro do grupo. Já Cohn e Marriot (1958), buscaram compreender a integração política em contextos de grande diversidade, estudando a administração de países formados por grupos heterogêneos, os autores chegaram à conclusão que a vida política nessas sociedades era formada por uma rede de relações coordenada por figuras centrais que eram capazes de articular as diferentes etnias.

De acordo com Freeman a centralidade na rede é função do grau de conectividade dos nós, ou seja, o número total de outros nós aos quais ele está conectado. A centralidade é um conceito baseado na visibilidade e potencial de ação contido nesses nós. Um baixo grau de centralidade significa nós periféricos em uma rede e, portanto, sua capacidade de articulação seria muito pequena²¹².

Dentro do conceito de centralidade estão contemplados diversos aspectos da importância de um ator em uma rede e cada uma delas corresponde a uma medida diferente de análise. De acordo com Faust existem quatro aspectos incorporados na centralidade: a) atividade na rede que corresponde ao grau (*degree*); b) a eficiência do contato que está relacionada a conexão através de caminhos geodésicos que corresponde ao *closeness*; c) o controle da rede mediante o potencial para mediar o fluxo entre os atores que corresponde ao *betweenness*; d) quantidade de vínculos com outros atores centrais correspondendo ao *eigenvector*²¹³.

Abaixo descrevemos em maiores detalhes o conjunto de medidas relacionadas a centralidade do ator na rede:

²¹⁰ Cf. Everett (2016, p. 1).

²¹¹ Cf. Tomael e Marteleto (2013, p. 76.).

²¹² Cf. Freeman (1978, p. 218).

²¹³ Cf. Faust (1997, p. 161-162).

Density: em uma rede composta por n nós o número total de vínculos (*edges*) possíveis entre todos os nós é dado por $n \cdot (n - 1)$. Assim sendo, a densidade será a razão entre o número de vínculos existentes e os vínculos possíveis dentro da rede.

Geodésica: como já foi dito anteriormente, um sociograma (gráfico) é constituído por nós (pontos) e um conjunto de linhas (*edges*) conectando pares de pontos. O número de nós adjacentes a qualquer outro nó é o que determina a centralidade desse nó. Para cada par de nós (ij) existe uma distância, ou seja, um caminho. Este caminho pode ser uma única linha direta ou um conjunto de linhas conectando um dado par de nós através de outros tantos nós. A menor distância entre o par de nós é chama de distância geodésica e os nós que ligam qualquer par no caminho geodésico estão entre (*betweenness*) pares²¹⁴.

Degree: o *degree* corresponde a atividade de um ator na rede e é medido pela quantidade de outros atores aos quais ele está conectado. Em um gráfico o grau de um nó representa a quantidade de linhas incidindo sobre ele. O *degree* de entrada indica o número de conexões recebidas e o *degree* de saída indica o número de conexões que se originam em determinado nó.

Eigenvector: *eigenvector* é o *degree* ponderado, ou seja, a quantidade de outros atores centrais aos quais um dado nó está conectado.

Closeness: baseada na distância geodésica representa a média dessa distância de um dado nó para todos os outros nós presentes na rede.

Betweenness: mede a quantidade de vezes em que um ator se encontra no caminho geodésico entre dois atores. É definida por um par de relações dicotômicas não relacionais e no seu cálculo são considerados todos os caminhos geodésicos existentes no gráfico

Cliques: são grupos de atores diretamente conectados entre si e inseridos dentro de uma rede mais ampla. Essa medida identifica subgrupos dentro da rede.

3.4.1. Análise da rede 2-mode.

Uma sessão específica para tratar de redes *2-mode* se justifica neste trabalho, pois é justamente o tipo de rede (organizações de classe – indivíduos – grupos econômicos), que será analisada na pesquisa. De acordo com Borgatti e Everett “os laços entre organizações através de seus membros são pensados para serem conduítes através dos quais as organizações se influenciam mutuamente²¹⁵”.

²¹⁴ Cf. Freeman (1978, p. 218).

²¹⁵ Cf. Borgatti e Everett (1997, p. 243). Tradução Nossa.

Como já colocado ao longo deste capítulo as redes *2-mode* são caracterizadas por apresentarem relações entre dois grupos de atores de natureza distinta e a não existência de vínculos diretos entre atores pertencentes ao mesmo grupo. Através desse tipo de rede o pesquisador é capaz de analisar os vínculos de organizações, corporações, ou mesmo eventos históricos, entre si e através de indivíduos.

Uma matriz de dados possui duas dimensões correspondentes as suas linhas e colunas que serão tantas quantas forem necessárias para representar o número de vínculos individuais entre cada ator presente na rede, ou seja, x_{ij} .

A matriz de dados das redes do tipo *1-mode*, corresponde ao gráfico $G = (V, L)$, aonde V é um conjunto finito de nós (atores) e L é uma relação simétrica de V e seus elementos são os vínculos (*edges*). Por exemplo, se os nós (a, b) estão contidos em L , então ambos os nós estarão conectados pelo vínculo (ab) ²¹⁶.

No caso das redes *2-mode* cada dimensão apresenta um conjunto distinto de atores e a afiliação entre eles. As matrizes de rede *2-mode* podem ser particionadas em dois conjuntos desmembrados dos atores contidos em V , ou seja, $A = \{v_n\}$ e $E = \{e_m\}$ aonde os vínculos (*edges*) incidirão exatamente sobre um dos nós em cada conjunto, gerando um matriz bipartida aonde $x_{ij} > 0$ quando existe afiliação, e então $x_{ij} = 0$ quando não houver afiliação²¹⁷. Dessa forma na rede dois modos a variável diádica da relação é derivada das afiliações entre todos os pares possíveis em ambas as categorias²¹⁸.

Devido a sua natureza a matriz de dados e, portanto, a rede *2-mode* não pode ser analisada da mesma forma que uma matriz *1-mode*, pois nesse caso a relação não é diádica (binária) ligando um ator diretamente ao outro. Nas matrizes de filiação (*2-mode*), a relação ocorre entre cada ator de um modo em relação a um conjunto de eventos presente no outro modo e vice-versa. Centralidade em matrizes *1-mode* é aplicada diretamente aos atores separadamente, a centralidade nas matrizes *2-mode* deve considerar a importância dos atores em relação a todo o restante da rede²¹⁹.

[...] se levarmos a sério a ideia de que os atores em redes de afiliação são definidos pela coleção dos eventos a que pertencem e os eventos são definidos por sua coleção de membros [...], então a centralidade de um ator deve ser uma função da coleção dos eventos a que pertence e a centralidade de um evento

²¹⁶ Cf. Tutzauer (2011, p. 2-3).

²¹⁷ Cf. Tutzauer (2011, p. 2-3).

²¹⁸ Cf. Borgatti e Everett (1997, p. 244-245)

²¹⁹ Cf. Faust (1997, p. 162).

deve ser uma função da centralidade de sua coleção dos membros. (FAUST, 1997, p. 162). Tradução Nossa.

A centralidade na rede *2-mode* deve considerar a importância do ator em relação a rede toda e a centralidade dos atores e dos eventos deve ser medida em função uma da outra. Temos então que uma característica importante dessas redes é que atores ligam eventos e vice-versa, “eventos como coleções de atores fornecem a oportunidade de contatos entre atores, para compartilhamento de informações ou outros recursos entre os atores, e facilitar a formação de laços emparelhados entre atores²²⁰”. Por esta razão e devido à natureza das redes *1-mode* se torna problemática a aplicação de medidas de centralidade elaboradas para análise de modo único diretamente na análise de dois modos²²¹.

Borgatti e Everett (1997), mencionam a tentativa de Bonacich²²² (1978, 1991) de medir a centralidade em redes *2-mode* diretamente nas matrizes de dados *2-mode*, sugerindo que a normalização dos resultados não é eficiente devido as diferenças de tamanho entre os eventos. De acordo com os críticos da abordagem de Bonacich, a maneira mais eficaz de medir a centralidade, no caso dessas redes, é transformar a matriz em um gráfico bipartido, ou método de projeção, pois dessa forma a maioria das medidas de centralidade pode ser aplicada a rede *2-mode* devido a obtenção de medidas separadas para cada modo o que manteria a dualidade dos eventos. Essa visão também é repartida por Tutzauer para quem as medidas de centralidade das redes *1-mode* aplicadas diretamente sobre a matriz *2-mode*, são ineficazes para captar a riqueza das conexões possíveis dessa rede, por isso

²²⁰ Cf. Faust (1997, p.163). Tradução Nossa.

²²¹ Essa problemática se deve as características distintas que segundo Borgatti e Everett (1997), separam as redes do tipo *1-mode* das do tipo *2-mode*. No primeiro tipo são representados os atributos (a relação) de pares de indivíduos (díades), no segundo tipo são representados os atributos dos indivíduos. Na rede *1-mode*, a matriz é do tipo pessoa x pessoa, registrando um tipo específico de vínculo entre um conjunto de atores, o caso aqui são os atores e o atributo da relação é a única variável. Na rede *2-mode*, no entanto, a matriz produzida é do tipo pessoa x atributo, que são tomados como variáveis e as pessoas como casos. Portanto, devido as suas características nem todos as medidas de centralidade podem ser indiscriminadamente aplicadas as redes *2-mode*.

²²² Vale lembrar que os próprios autores Borgatti e Everett (2013) propõem o modelo dual para análise de redes *2-mode* como alternativa para análise direta dessas redes sem necessidade de bipartição, no entanto, em artigo de 2016 o próprio Everett fez a crítica dessa abordagem.

“Em seu artigo, Everett e Borgatti (2013) sugeriram que seria possível usar outras medidas de centralidade em sua abordagem de projeção dupla. Eles reconheceram que a centralidade do *eigenvector* poderia ser usada, mas que isso era exatamente o que Bonnacich havia feito em seu artigo de 1991. Para que um método de centralidade possa ser usado em projeção dupla, ele deve ser aplicável a dados de valor. Como Everett e Borgatti apontam, a centralidade dos graus é uma candidata, mas a forma como a projeção dupla é estabelecida usando graus resultaria em resultados semelhantes ao *eigenvector*. “A razão para isso é que ao usar o método de projeção dupla para grau, ele replica as primeiras interações do método de poder para encontrar *eigenvector* e, portanto, produziria resultados muito semelhantes”. (EVERETT, 2013, p. 7). Tradução Nossa.

o autor também recomenda que sejam construídos gráficos bipartidos através dos dados da matriz *2-mode*²²³. Por exemplo, um dado ator pode estar afiliado a muitas associações e isso faria dele um indivíduo bastante central, no entanto, se essas associações tiverem muito poucos atores filiados a centralidade real desse ator será menor que a de um outro ator afiliado a um número menor de associações, mas que, no entanto, possuem um número muito mais expressivo de outros afiliados. Por isso, nas redes do tipo *2-mode* a centralidade deve ser considerada em relação ao máximo de afiliações mutuas possível dentro da rede, ou $\mu(x_{ij}) = \max\{x_{ij}\}$ através de todos os atores presentes nos dois módulos da rede, daí a necessidade de um gráfico bipartido para compreendermos o peso da centralidade do ator²²⁴.

O gráfico bipartido aplica as medidas de centralidade no total das linhas e das colunas presentes em uma matriz considerando inclusive a diagonal do gráfico. Dessa forma, o grau de centralidade de um ator será igual a soma do tamanho dos eventos que ele participa, ou seja, o grau desses eventos no gráfico bipartido. O mesmo valendo para a centralidade dos eventos²²⁵.

Faust (1997), Tutzauer (2011) e Freeman (1978), sugerem medidas de centralidade que seriam adequadas para análise estrutural de redes *2-mode* transformadas em gráficos bipartidos:

Degree: nas redes *1-mode* o *degree* é a soma de todos os valores presentes na linha ou na coluna da matriz, no caso das redes *2-mode* bipartidas ele pode ser aplicado diretamente em cada modo.

Eigenvector: nesta medida a centralidade do nó é proporcional aos laços que um ator possui com outros atores também centrais. De acordo com Faust (1997), essa medida é defendida como índice da extensão da influência de um ator e os efeitos totais da centralidade em modelos de redes de influência, sendo a métrica usada, por exemplo, nos estudos de *interlocking directorates*. A formulação matemática do *eigenvector* em gráficos bipartidos garante a relação proporcional da centralidade entre atores e eventos incorporando a dualidade presente na relação ator-evento, sendo ambas as centralidades função uma da outra²²⁶.

²²³ Cf. Tutzauer (2011, p. 3).

²²⁴ Cf. Tutzauer (2011, p. 6).

²²⁵ Cf. Faust (1997, p. 164).

²²⁶ Cf. Faust (1997, p. 169-172).

Closeness: só pode ser aplicada em gráficos bipartidos aonde será igual ao inverso da média das distancias. Se o gráfico não possui todos os seus nós conectados, então ele será considerado um gráfico desconectado e nesse caso a medida do *closeness* ficará indefinida, pois a distância ente alguns dos pares de nós não poderá ser calculada e por isso ela tenderá ao infinito. Nesse caso a distância geodésica dos atores e dos eventos entre si será sempre calculada da forma ator-evento-ator ou evento-ator-evento, devido a essa propriedade o *closeness* de atores e eventos será sempre função da distância dos eventos com os quais eles estão afiliados²²⁷.

Betweenness: como para medir o *betweenness* é necessário contabilizar todos os caminhos geodésicos sua aplicação em matrizes *2-mode* é pouco provável, pois a distância geodésica não seria função dos nós adjacentes. Nessas matrizes os vínculos entre atores são sempre através de elementos, sendo assim um sempre aparecerá no caminho geodésico do outro, por isso seria necessário considerar a relação entre o *betweenness* dos dois modos da rede, dessa forma, maior será o *betweenness* do ator conectado a apenas um evento, pois todas as geodésicas desse ator conterão este evento. Por outro lado, o alto *betweenness* de um evento será dado pela exclusividade de seus membros, ou seja, aqueles atores que não são centrais na rede, assim o *betweenness* mesmo em redes bipartidas não é indicado devida a perda de informação²²⁸.

Flow betweenness: essa métrica pode ser aplicada a relações valoradas, pois ela considera todos os caminhos entre os nós e não apenas as distancias geodésicas, sendo capaz de medir os fluxos de informação em redes de afiliação. Basicamente são medidas as mudanças na distância ente pares quando um determinado nó é removido. Dessa forma, o *betweenness* de um dado ator é calculado pelo número de mudanças na distância causadas pela remoção desse ator. Se a distância entre muitos pares x_{ij} é alterada com a remoção de x_p , então x_p tem alto índice de *betweenness*²²⁹. Embora Freeman (1984), argumente que essa medida pode ser aplicada em matrizes bipartidas ou diretamente nas matrizes do tipo *2-mode*, outros autores ao longo da literatura têm encontrado discrepâncias em seus resultados. Faust (1997), por exemplo, recomenda a aplicação apenas em matrizes bipartidas.

²²⁷ Cf. Faust (1997, p. 173-174).

²²⁸ Cf. Faust (1997, p. 176-177).

²²⁹ Cf. Faust (1997, p. 177-178).

3.5 Considerações do capítulo: o poder na rede.

Não podemos considerar este capítulo como um estudo sobre a metodologia, mas apenas como uma sucinta revisão da literatura sobre Análise de Redes Sociais, que teve o intuito de situar o leitor no campo para que ele possa ter melhor clareza sobre o tipo de análise que empreendemos nesse trabalho.

Ao longo do capítulo o leitor pôde tomar conhecimento do surgimento e do desenvolvimento da ARS enquanto conjugação de diversas teorias que se unem formando uma disciplina que combinada com a análise matemática da teoria dos grafos possui uma conformação formal, tornando-a uma poderosa ferramenta que une métodos qualitativos e quantitativos.

Como vimos, as possibilidades de análise e a capacidade da ARS são bastante amplas, porém, optamos por não descrever todas as medidas e todos os procedimentos de análise da ARS, pois usaremos apenas uma parcela pequena deste universo. Buscamos ao longo do capítulo destacar as medidas de centralidade e sua aplicação em redes de dois modos, pois são estes os aspectos da metodologia que são utilizados neste trabalho.

Ficou claro para o leitor que a centralidade é a medida do poder dentro da rede e da rede em si, que os atores centrais são os mais influentes e, portanto, são os atores capazes de mobilizar e articular estruturalmente a rede. Esse movimento foi importante para demonstrar que a centralidade dos grupos econômicos e financeiros na rede transnacionais significa que eles são capazes de assumir o papel de coordenação apontado por Olson e demonstrado anteriormente no capítulo 2.

CAPÍTULO 4: REDES TRANSASSOCIATIVAS

Os capítulos anteriores tiveram o papel de preparar o leitor para este momento. No primeiro capítulo descrevemos nossa unidade de análise. Familiarizamos o leitor com as faces do fenômeno e o conceito de grupo econômico e financeiro. No segundo capítulo constituímos a representação de classe como interface possível para a atuação política tão necessária aos grupos e mais: como espaço aonde se configura a unidade dos contrários coordenados no alcance de objetivos e interesses. O terceiro capítulo tratou de mostrar a Análise de Redes Sociais como uma ferramenta poderosa unindo métodos qualitativos e quantitativos no esforço de análise das estruturas sociais que são formadas por meio das relações entre os indivíduos como concordariam diferentes escolas, de Weber a Durkheim.

Neste capítulo mostramos o passo a passo para a coleta de dados, a montagem das matrizes que configuram as redes e sua utilização no software UCINET6, além das medidas utilizadas na análise. Em seguida discutimos o conceito de Redes Transassociativas e o *interlocking directorates*.

A segunda parte do capítulo contém a análise de redes propriamente dita. Analisamos o aspecto estrutural através de medidas de centralidade e um conjunto de atributos conferidos aos atores presentes na rede. Por fim, relacionamos nossos achados a uma perspectiva da constituição relacional da classe.

4.1 Notas metodológicas: como configurar e analisar as Redes Transassociativas.

Uma das primeiras questões operacionais da análise de redes é a determinação dos limites da população que pode acabar se tornando bastante numerosa. O enfoque da determinação da população pode ser realista, ou seja, a população é descrita pelos próprios atores da maneira que eles percebem as suas conexões ou a população também pode ser determinada de acordo com os interesses teóricos do pesquisador, nesse caso o enfoque é nominalista²³⁰.

No caso deste trabalho, assim como ocorre com muitos trabalhos no campo da análise de redes, o limite da população é bastante difícil de determinar. No nosso caso temos três unidades sociais que podem ser consideradas atores na rede: as entidades que constituem o universo da estrutura corporativa e extra corporativa de representação de

²³⁰ Cf. Wasserman e Faust (1994, p. 63).

classe e os grupos econômicos e financeiros (que participam da direção dessas entidades) representados pelos indivíduos que os conectam com as entidades e vice-versa.

O estudo de redes de afiliação não requer, segundo Wasserman e Faust (1994), a interação face a face entre atores de um local físico em particular, num ponto específico no tempo; é necessário que se tenha uma lista de atores afiliados a entidades específicas. Em um sentido mais geral, os autores afirmam que um ator é afiliado a uma entidade se, em termos substanciais, o ator pertence ao clube, participou de uma reunião, fez parte da diretoria ou administração de uma organização, é membro de uma comissão, foi para uma festa e assim por diante. Quando não existe ambiguidade, pode-se também dizer que o ator pertence, foi ou é membro de uma entidade, conforme a situação.

Em relação ao conjunto das entidades de representação no Brasil, o universo é quase impossível de limitar, para se ter uma ideia, no último relatório publicado pelo IBGE, no ano de 2010, haviam no país cerca de 4559 associações empresariais e patronais²³¹ e no nosso caso seria virtualmente impossível e até mesmo irrelevante trabalhar com todas essas entidades. Portanto, para que a definição da população não fosse de alguma maneira completamente arbitrária limitamos nossa população de acordo com interesses teóricos, de tempo e de recursos. Dessa forma, nos baseamos nos artigos 534 e 535 da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei no 5-452, de 1º de maio de 1943, de acordo com a lei, uma federação deve ser formada por um mínimo de cinco sindicatos e uma confederação deve ser formada por um mínimo de três federações. Tendo em mente esses princípios selecionamos como unidade de análise as confederações e federações patronais por serem agregadoras de muitas outras as tornando centrais dentro da estrutura de representação de classe devido à alta quantidade de conexões e como vimos ao longo da literatura essa característica estrutural da rede está relacionada com a sua capacidade política. Mantendo a coerência, selecionamos também as associações empresariais que congregam associados a nível nacional por contarem com as mesmas características descritas anteriormente.

No caso dos grupos econômicos e financeiros o limite da população foi completamente indefinido, pois foi determinado no momento da coleta de dados, mediante a consulta das diretorias das entidades selecionadas para compor o primeiro conjunto de

²³¹ Cf. IBGE, *As Fundações Privadas e Associações sem Fins Lucrativos no Brasil*, em: https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/fasfil/2010/default_fundacoes.xls_nova_2010.shtm

atores. A afiliação dos diretores membros das entidades com a diretoria dos grupos econômicos e financeiros, foi o que definiu esse conjunto de atores e, por conseguinte também definiu a população dos atores que conectam as entidades aos grupos por meio do cruzamento das diretorias.

Portanto, nossa população foi definida no nível corporativo com aquelas entidades que agregam as demais, ou seja, as federações e as confederações. No nível extra corporativo trabalharemos com aquelas associações de atuação nacional, além de entidades que congregam múltiplos ramos econômicos²³². Através desse princípio de amostragem (centralidade dos atores), foram selecionadas para pesquisa 37 entidades (Ver apêndice) que foram ordenadas por categorias, cujo critério de ordenação foi inspirado no Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE)²³³, da seguinte forma: em um nível mais geral a classificação se dá por três setores da economia, em seguida a classificação é por subsetor e finalmente por quatorze ramos ou seções de atividade econômica, ainda há uma quarta categoria reservada as entidades multissetoriais de representação. É importante salientar o nível de precisão dos dados, pois eles são coletados em documentos oficiais das próprias fontes, em termos da ARS a precisão do informante é crucial para que as interações presentes na rede não sofram nenhum tipo de desvio.

Na primeira etapa foram selecionadas as entidades para pesquisa. Na segunda etapa consultamos o site de cada uma das instituições para fazer a análise das diretorias identificando o nome de cada membro dessa instancia de comando nas 37 instituições. Em seguida por meio do uso das técnicas de *web scraping*, extraímos a relação dos integrantes de todas as respectivas gestões durante os anos de 2010 a 2017²³⁴. Na terceira etapa, tratamos de verificar, através da origem empresarial dos atores, a participação de empresas ligadas aos grupos econômicos e financeiros na direção das entidades de classe selecionadas para a pesquisa. Tomamos como indicador a presença, na direção de cada entidade, de executivos oriundos de empresas²³⁵ ligadas a grupos, pois assim podemos analisar os laços que se formam através do cruzamento das diretorias.

²³² Um exemplo desse caso é a Associação Brasileira de Companhias Abertas (ABRASCA) que congrega companhias abertas de vários ramos de atuação.

²³³ O CNAE nada mais é do que a padronização através de códigos das atividades econômicas contando com regras para o enquadramento por setor, subsetor e ramo da atividade econômica. Cf. IBGE e Comissão Nacional de Classificação (CONCLA).

²³⁴ A intenção inicial era selecionar ao menos dois mandatos em cada entidade, no entanto, elas possuem mandatos que podem durar dois anos, três, quatro e até cinco anos. Por essa razão optamos por trabalhar com um período de tempo, de forma a respeitar essa característica das instituições.

²³⁵ É importante salientar que o peso da presença de um executivo dos grupos na administração das associações pode ser avaliado pelo número total de membros existentes na diretoria da instituição.

Primeiramente listei o nome de cada membro das diretorias das entidades de representação de classe, o próximo passo foi identificar a origem empresarial desses membros. Para tanto, consultei documentos e fontes oficiais das próprias entidades, atas de posse das diretorias, materiais de divulgação, comunicados nos diários oficiais dos governos estaduais e do governo federal. Por fim a confirmação da origem foi feita nos relatórios anuais disponibilizados pelas empresas e pelos grupos. Nos casos em que não foi possível identificar a que empresa um determinado membro da diretoria pertence eu busquei outras fontes externas e não oficiais, e ainda naqueles casos em que a origem não pode ser confirmada em nenhuma fonte utilizada os nomes foram ignorados. Ao final do trabalho de coleta de dados cerca de 5% dos nomes listados para consulta não puderam ter sua origem confirmadas com bastante confiabilidade e acabaram sendo descartados da pesquisa. Assim, chegamos a um total de 668 cargos distribuídos entre membros de origens diversas, por exemplo, firmas, *think tanks*, universidades e órgãos estatais. Desse total de cargos selecionei aqueles ocupados por empresas e para cada empresa separadamente procurei por um vínculo com algum grupo econômico ou financeiro. Dessa forma, identifiquei 138 grupos que foram assim classificados de acordo com o conceito de grupo econômico e financeiro adotado nesse estudo e apresentado anteriormente no primeiro capítulo.

Para a construção dos sociogramas usados na análise da rede, foi confeccionada uma matriz do tipo 2-mode e uma planilha de atributos dos atores na rede.

A matriz do tipo 2-mode possui em cada um de duas dimensões dois conjuntos distintos de atores, nas linhas (i) estão os grupos econômicos e nas colunas (j) as entidades de representação de classe, ambos identificados durante a coleta de dados. Em seguida, para a análise, essa matriz foi particionada dando origem a uma matriz de afiliação entre os atores, aonde a afiliação é representada pelo número 1 quando ela existe ou 0 quando ela não existe, temos então que $x_{ij} = 1$ ou $x_{ij} = 0$.

A matriz de atributos identifica as características dos atores na rede, na dimensão das linhas são colocados um conjunto de códigos numéricos que identifica todos os atores presentes nos dois modos da rede, na dimensão das colunas são colocadas uma lista de atributos dos atores também codificados numericamente. Para cada ator da rede é atribuído um código número no bloco respectivo que corresponde ao atributo conferido. Por exemplo, suponhamos que o código número para identificar um grupo econômico é o número 4, então se dado ator na rede for esse tipo de instituição nos blocos adjacentes a

sua linha na matriz é colocado o número 4 e assim por diante para cada característica dos atores que devem ser analisadas na rede. Temos então que cada ator na rede tem consigo um conjunto de atributos numerados aleatoriamente ou $J = \{1,14,52, n... \}$. A função dessa matriz é caracterizar os atores dentro do sociograma transformando os dados na rede em informação, creio que é desnecessário estressar a importância dessa matriz para a análise da rede.

As planilhas do Microsoft Excel, contendo a matriz de afiliação e a tabela de atributos dos atores foram então usadas para alimentar o software Ucinet6 que conjuntamente com o software NetDrawn, possibilita originar, visualizar e analisar os sociogramas.

A rede foi então analisada estruturalmente usando variáveis de composição e de afiliação e nos termos da sua forma através do grau de centralidade da própria rede e dos atores presentes nela. Sabemos desde o capítulo 3 que a centralidade de uma rede está relacionada com a sua capacidade de mobilização política e sabemos também que os atores centrais são aqueles capaz de articular a rede, que possuem poder social, e geram instrumentos de mobilização.

Vimos ao longo do capítulo três que a metodologia de Análise de Redes é bastante ampla em suas possibilidades analíticas, possuindo uma variedade de medidas de análise e bastante abrangente podendo ser aplicada em diversos campo do saber articulada a um conjunto teórico bastante integrativo que torna a ARS uma ferramenta dinâmica. Por essas razões é necessário explicitar que neste trabalho é usada apenas uma pequena parcela do potencial da ARS. Nossa análise estrutural da rede se concentra apenas nas medidas de centralidade dos nós e da rede, explorando as propriedades de influência e poder.

A medida considerada para análise será o grau de centralidade (*eigenvector centrality*) ponderado, caracterizado pelo número de eventos centrais aos quais um nó está conectado, referindo-se à atividade de um ator dentro da rede, ou seja, ao número de outros atores com alto grau de centralidade aos quais um dado nó está conectado. Já sabemos que essa medida da mostra a influência dos atores e as implicações da centralidade em termos de influência na rede, além de ser a medida mais usada na literatura dos estudos de *interlocking directorates*. Também vimos no capítulo 4 que a aplicação do *eigenvector* em gráficos bipartidos respeita relação proporcional da centralidade entre atores e eventos incorporando a dualidade presente na relação ator-evento, sendo ambas as centralidades função uma da outra²³⁶.

²³⁶ Cf. Faust (1997, p. 169-172).

Dessa forma identificam-se os atores (empresas e associações) capazes de dinamização da rede ao ocuparem posições estratégicas e concentradoras de poder²³⁷.

4.2 Interlocking Directorates e o conceito de Redes Transassociativas.

Em seu trabalho, Minella analisa grupos financeiros, nacionais e estrangeiros, no esforço de compreender a participação deles dentro da sua própria estrutura de representação de classe. Os resultados alcançados pelo autor permitiram a elaboração do conceito de “Redes Transassociativas”, entendidas como as conexões que se estabelecem entre as associações de classe pela participação simultânea de um mesmo grupo financeiro em diversas dessas associações, possibilitando uma atuação articulada em estratégias comuns.

[...] uma rede dessa natureza potencializa a capacidade de definição de estratégias de atuação coordenadas em diversos órgãos e instancias associativos, favorecendo articulação de ações políticas e corporativas; estabelece um canal privilegiado de fluxo de informação sobre a dinâmica interna das associações, seus arranjos e conflitos, e a definição de estratégias de relacionamento com o governo, com os demais segmentos empresariais e com os trabalhadores do sistema financeiro. (Minella, 2004, p. 268 e 269).

Considerando a hipótese levantada pelo próprio autor em Minella (2003) aonde ele supõe que o mesmo fenômeno pode estar acontecendo em outros setores e se questiona “Em que medida este fenômeno observado no setor financeiro pode ser estendido a outros setores da representação corporativa [...]”²³⁸; pretendemos, devido as características adaptáveis de seus atributos conceituais, operar o alargamento do conceito de “Redes Transassociativas”, incluindo na análise a observação da participação dos grupos econômicos em geral.

Definimos então, nosso referencial a partir da Análise de Redes Sociais que oferece todo o potencial necessário para a análise da dimensão relacional sociopolítica da burguesia. Mobilizamos em conjunto o conceito de “Redes Transassociativas” de Ary Minella, a partir do bojo das reflexões que o autor desenvolveu analisando a participação das entidades financeiras nas organizações de representação de classe do setor financeiro na América Latina. Através da existência de diretorias cruzadas entre os grupos econômicos e financeiros e as entidades de representação do empresariado brasileiro.

²³⁷ Cf. FREEMAN (1978).

²³⁸ Cf. Minella (2003, p. 265).

O que estamos tentando fazer é transpor o *interlocking* para o estudo da representação de classe levando em consideração os pressupostos estruturais da análise de redes.

A composição de diretorias cruzadas – *interlocking directorates* –, constituem uma dessas formas de solidariedade entre grupos econômicos e corporações. Basicamente, o cruzamento de diretorias ocorre quando há um mesmo executivo ocupando consecutivamente assentos em diretorias de mais de uma empresa, conectando-as, dessa forma, no nível da governança corporativa. Esses executivos atuam na governança de múltiplas firmas e durante este processo acumulam influência e prestígio.

Para os indivíduos, as diretorias cruzadas permitem a participação na governança de várias empresas, aumentando os contatos, a influência e o prestígio; para as empresas, as direções interconectadas colocam as diretorias e conselhos em contato e podem permitir a coordenação das estratégias de negócios dentro de um grupo interligado. (Mizruchi 1996, tradução nossa).

O *interlocking* se desenvolve principalmente na Alemanha e nos Estados Unidos desde o início do século XIX e se torna uma ferramenta relevante para a coordenação e controle de grandes bancos e empresas. As diretorias cruzadas começam a ser estudadas no início do século XX por duas escolas teóricas. Os teóricos marxistas explicavam o fenômeno a partir do conceito de capital financeiro pela interposição do capital bancário e industrial. A escola institucionalista explica o *interlocking* através do conceito de poder econômico²³⁹.

Para Fennema (1982), o *interlocking* é uma rede institucional aonde as pessoas são vistas “como representantes de instituições econômicas e canais de comunicação entre firmas”. Para o autor, o significado do *interlocking* depende de outras relações entre as instituições, tais como, as condições do mercado e as relações financeiras²⁴⁰.

O *interlocking directorate* pode ser abordado sob três perspectivas: a) econômica como parte das estruturas de mercado; b) sociológica como parte da estrutura da elite; c) política no estudo dos arranjos decisórios²⁴¹.

Segundo Scott (1985), tais executivos conjugam simultaneamente diferentes níveis de múltiplas entidades, tornando-se figura central e chave na articulação do controle de grandes grupos econômicos. Durante as décadas de 60, 70 e 80 diversos estudos clássicos sobre o *interlocking* foram publicados, os estudos de Berle e Mean (1968), Mizruchi

²³⁹ Cf. Fennema (1982, p. 1).

²⁴⁰ Cf. Fennema (1982, p. 31).

²⁴¹ Cf. Fennema (1982, p. 10).

(1982) e Mariolis (1975), indicam o uso do *interlocking* como meio de controle corporativo através da governança. Mintz e Schwartz constataram em vinte corporações americanas os “densos intercâmbios [de diretores] entre as companhias”²⁴², apontando os bancos como atores centrais em redes de diretorias cruzadas.

Uma das hipóteses para a eficácia do *interlocking* encontra-se no pressuposto basilar da Nova Sociologia Econômica (NSE), de que toda a ação econômica é não somente racional, mas também está embrincada na rede de relações sociais a qual o agente está conectado:

A presença do mesmo diretor em duas ou mais diretorias cria uma relação social entre as duas empresas, e a ocupação simultânea de vários conselhos de empresas pelos membros do círculo interno cria uma rede complexa de relações sociais. O significado atribuído a tais relações deve, evidentemente, ser avaliado, mas é claro que, mesmo débil, uma interligação envolve um potencial para comunicação e para o exercício de influência e poder. (SCOTT, 1991, p. 182, tradução nossa).

Sobre a relação entre o *interlocking directorate* e as Redes Transassociativas, Minella nos diz o seguinte:

Estudos sobre diretorias cruzadas no universo empresarial (*interlocking directorates*) enfatizam as redes enquanto componente importante do sistema de comunicação no mundo corporativo, pois tais diretorias oferecem um grande potencial de intercâmbio de informações. Em nosso caso, um grupo, conglomerado ou instituição financeira que atua simultaneamente em várias associações [...] incrementa seu nível de informação sobre a dinâmica das relações e organização dos interesses de classe [...] e da relação que estabelecem com os respectivos governos e outros setores empresariais, ao mesmo tempo que estimula a troca de informações entre as associações das quais participa. Visto dessa perspectiva, considero que existe um grande potencial de intercâmbio na estrutura de representação de classe do setor financeiro [...] que permitiria subsidiar análises e definições da ação corporativa e política a partir de uma visão mais ampla. (MINELLA, 2007, pg. 48).

A discussão sobre a formação do *interlocking* entre corporações e sindicatos não é nova, ela também é discutida no campo jurídico do ponto de vista da ligação entre diretorias de sindicatos laborais e corporações americanas. A legislação norte-americana discutiu a legalidade perante a seção 8 do *Clayton Act*²⁴³, da presença de representantes de

²⁴² Cf. Mintz e Schwartz (1962, pg.195).

²⁴³ O *Clayton Act*, originalmente, era um instrumento legal para coibir a prática, considerada nociva, do *interlocking* entre corporações. Porém quando o cruzamento de diretorias entre sindicatos e corporações começa a se tornar um fenômeno nos EUA, os legisladores e os juristas do país, começam a reinterpretar a lei tendo em vista que os mesmos princípios de influência e comunicação que serviram para banir o cruzamento entre corporações estavam também presentes no *interlocking* entre sindicatos e empresas.

sindicatos de trabalhadores ocupando assento na diretoria de corporações naquele país²⁴⁴. Essa discussão tem início quando corporações americanas começam a manter membros de sindicatos em suas diretorias como forma de ter acesso a essas entidades. O debate começa a ganhar destaque na literatura jurídica norte-americana com o trabalho de Richard Steuer de 1977, intitulado “*Employee Representation on the Board: Industrial Democracy or Interlocking Directorate?*”. Em seu trabalho, Steuer demonstra os argumentos contra o cruzamento de diretorias entre sindicatos e corporações, pois esse resultaria em uma “[...]ofuscação da linha divisória entre trabalho e administração prejudicará a capacidade dos sindicatos de barganhar e prejudicará o poder dos executivos de administrar²⁴⁵”.

Em seu trabalho de 1982, Davison Douglas, argumenta que essa prática poderia levar a duas consequências: a) as corporações poderiam através desse canal cooptar a colaboração dos sindicatos para a formação de carteis; b) as corporações poderiam usar esse canal para influenciar a negociação de contratos coletivos de trabalho²⁴⁶. Ainda de acordo com Douglas os próprios sindicatos começam a se opor a esse movimento:

Os sindicatos americanos, percebendo que a participação na gestão pode ameaçar a sua independência, têm procurado manter uma posição adversarial no que diz respeito à gestão, lidando com a empresa exclusivamente através do processo de confronto na negociação coletiva (DOUGLAS, 1982, p. 108). Tradução Nossa.

De acordo com McCormick, a relação de pertença a diretoria de uma corporação e de um sindicato não é uma relação necessariamente corrupta, mas que opera através dos mesmos canais presumidos de comunicação, influência e solidariedade:

[..]não por causa da corrupção dos interesses no sentido tradicional, mas porque o envolvimento em assuntos de gerência pode fazer o representante do sindicato mais sintonizado aos objetivos da gerência e menos sensível aos objetivos do empregado. (MCCORMICK, 1981, pg. 255). Tradução Nossa.

No entanto essa relação não é vista somente como nociva aos sindicatos, de acordo com Douglas “Os representantes do sindicato no conselho de administração teriam acesso a informações sobre as perspectivas financeiras da empresa que, presumivelmente, transmitiriam aos negociadores do sindicato, ao menos em termos gerais²⁴⁷”.

²⁴⁴ Cf. Steuer (1977), McCormick (1981), Douglas (1982).

²⁴⁵ Cf. Steuer (1977, p.1). Tradução Nossa.

²⁴⁶ Cf. Douglas (1982, p. 107).

²⁴⁷ Cf. Douglas (1982, p. 110). Tradução Nossa.

Trouxemos à tona esse exemplo da literatura norte-americana, para mostrar que mesmo o sistema jurídico daquele país considera que o cruzamento de diretorias entre uma corporação e uma entidade de classe é um canal de informação e influência da mesma forma como consideramos o cruzamento entre as diretorias de corporações.

Avaliamos o uso do conceito de diretorias cruzadas (*interlocking directorates*) como adequado para essa pesquisa, pois sua flexibilização não distorcerá o núcleo central do conceito: a composição das diretorias cruzadas é antes de tudo uma forma de solidariedade entre entidades. Levando em conta que, seja o *intelocking* entre corporações ou entre corporações e associações, em termos estruturais da rede o princípio de um canal de comunicação é o mesmo, o que estamos propondo é uso do conceito de cruzamento de diretorias para estudar a sobreposição entre a elite corporativa e a elite política da classe.

Tendo em vista o que foi exposto acima, entenderemos como *interlocking directorate*, para fins dessa pesquisa, a presença de um executivo de um grupo econômico ou financeiro na direção de alguma entidade de representação de classe. Dando origem a uma relação entidade-empresa conjuntamente com uma rede complexa de relações sociais, conferindo a eles e conseqüentemente ao grupo no qual eles se originam, influência, prestígio e poder. Nesse mesmo sentido, através do entrelaçamento do comando no nível dos sindicatos e associações estabelecem-se relações entre diversas frações da burguesia nacional com potencial de criação de um bloco de articulação sociopolítica em espaços institucionais de ação coletiva, que extrapolam o âmbito das ações econômicas – como o controle sobre o fluxo de capital – e criam novas formas de consolidação de relações Inter corporativas e intraclasses²⁴⁸ em uma Rede Transassociativa.

4.3 A Rede Transassociativa.

A rede analisada por esse trabalho compõe um grafo bimodal (*2-mode*) não direcionado. Em um dos modos da rede está contido o conjunto de empresas que são representadas através de seus integrantes na direção das entidades e o outro modo contém as próprias entidades divididas em sistema corporativo e extra corporativo.

Foram considerados na rede 668 cargos em diretorias, divididos entre sistema extra corporativo (401 cargos) e corporativo (267 cargos). A constituição da rede se faz a partir da participação em pelo menos 2 entidades de classe. E podemos considerar que a

²⁴⁸ Cf. Minella (2003, 2004), Pfeifer e Adams (2007, p. 3 a 5).

participação em 3 ou mais entidades como sendo mais significativa. Em síntese, temos 17 grupos com participação de grau 3 ou mais. Considerando os diferentes graus de participação dos grupos e a quantidade de setores da economia nos quais eles participam, temos o seguinte:

Quadro 1 – Centralidade outdegree dos grupos e quantidade de setores aos quais estão conectados.

Grupos	Grau	Tipo	Origem	Id. Nos sociogramas	Setores
Itaúsa	18	Financeiro	Nacional		4
Santander	7	Financeiro	Estrangeiro		3
Votorantim	5	Econômico	Nacional		3
Gerdaul	3	Econômico	Nacional	G127	3
Bradesco	12	Financeiro	Nacional		2
Algar	4	Econômico	Nacional	G087	2
Fca	4	Econômico	Estrangeiro	G125	2
Odebrecht	4	Econômico	Nacional	G121	2
Porto Seguro	3	Financeiro	Nacional		1
Renault	3	Econômico	Estrangeiro		1
Aegon	3	Financeiro	Estrangeiro	G082	1
Basf	3	Econômico	Estrangeiro		1
Carso	3	Econômico	Estrangeiro		1
CPFL Energia	3	Econômico	Nacional		1
Safra	3	Financeiro	Nacional	G164	1
Toyota	3	Econômico	Estrangeiro		1
Volkswagen	3	Econômico	Estrangeiro		1
Arab Banking Corpora-	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Argo Group	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Citigroup	2	Financeiro	Estrangeiro	G017	1
Groupe Engie	2	Econômico	Estrangeiro		1
AES Brasil	2	Econômico	Estrangeiro		1
Agilitas	2	Financeiro	Nacional		1
Allianz	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Alupar	2	Econômico	Nacional		1
Andrade Gutierrez	2	Econômico	Nacional		1
Astra	2	Econômico	Nacional		1
BB e Mapfre	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Cesce	2	Financeiro	Estrangeiro		1
Cornélio Brennand	2	Econômico	Nacional		1
Cyrela	2	Econômico	Nacional		1
Daimler AG	2	Econômico	Estrangeiro		1
Energisa	2	Econômico	Nacional		1
Ford	2	Econômico	Estrangeiro		1
GM	2	Econômico	Estrangeiro		1
J. Malucelli	2	Econômico	Nacional		1
J.P. Morgan	2	Econômico	Estrangeiro		1
John Deere	2	Econômico	Estrangeiro		1

RAG	2	Econômico	Estrangeiro	1
Vale	2	Econômico	Nacional	1
Sistema Usiminas	2	Econômico	Nacional	1

Fonte: Elaboração do autor.

A análise e, portanto, os sociogramas exibidos neste trabalho, foi feita após serem excluídos da rede aqueles atores que possuem grau 1 ou seja, participam apenas na diretoria de uma entidade de representação de classe e, nesta condição, não realizam conexões entre as entidades de classe. Assim, constituem a periferia da rede transassociativa.²⁴⁹

Vimos no capítulo dois que um sociograma é a representação de uma rede de relações sociais feita a partir de um gráfico aonde os pontos (nós ou vértices) representam os atores na rede e as linhas (arestas ou *edges*), representam os vínculos entre os atores.

Já elucidamos ao longo do trabalho que a análise da rede será feita estruturalmente a partir da centralidade dos atores. Usaremos em nossa análise a medida do grau ponderado de centralidade (*eigenvector degree*), isso é particularmente importante devido ao tipo de ator com os qual iremos trabalhar. Se trabalhássemos apenas com o grau de centralidade (*degree*) isso implicaria que as entidades mais centrais seriam aquelas que simplesmente possuem uma quantidade maior de cargos em suas direções. No entanto, devemos nos perguntar, qual a entidade mais importante: aquele sindicato com uma diretoria enorme composta de pequenos supermercados ou uma entidade que possui uma diretoria menor, porém composta por grandes bancos?

Por isso utilizamos o grau ponderado, assim a centralidade das entidades é calculada pela centralidade dos seus membros e a centralidade das empresas é calculada em consideração da centralidade das entidades e do restante dos atores aos quais a empresa está conectada através das entidades.

Analisaremos primeiramente as conexões entre as entidades, ou seja, quais os vínculos foram criados pela presença de um mesmo grupo na diretoria de duas ou mais entidades, ou seja, a rede transassociativa propriamente dita. Adicionalmente analisaremos a participação dos grupos nem todas as diretorias para termos ideia da influência que os grupos econômicos e financeiros têm nas organizações de representação de classe.

²⁴⁹ Essa exclusão, no entanto, não é recomendada em outros tipos de análises específicas, como as de difusão de inovações em uma rede, por exemplo.

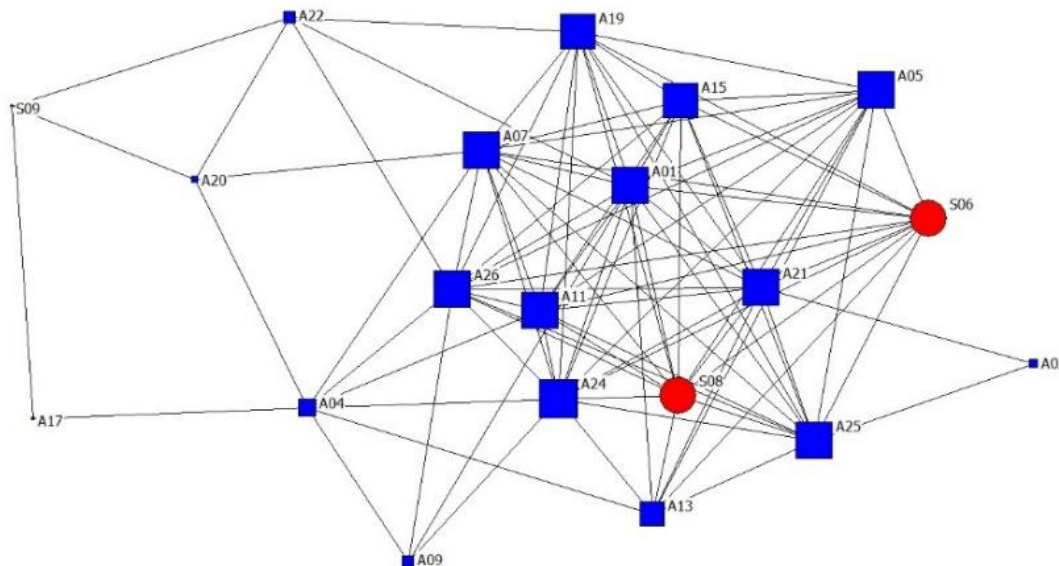
Também analisaremos a rede a partir dos atributos dos atores presentes ao longo de quatro dimensões: a) origem da entidade (sistema corporativo e extra corporativo); b) setor e ramo da economia representado pela entidade; c) origem do capital dos grupos, se nacional ou estrangeiro; d) origem da empresa, se grupo econômico ou financeiro, firma individual e conglomerado.

Antes de prosseguirmos é necessário elucidar alguns aspectos visuais dos sociogramas contidos nesse capítulo. Primeiramente, a cor e o formato dos nós se modifica conforme a análise feita e por isso cada sociograma é acompanhado de uma pequena legenda que identifica os atores pelas respectivas cores. Em segundo lugar os rótulos dos nós é sempre precedido por uma letra acompanhada de um numeral. Esse código é sempre o mesmo em todos os sociogramas e a relação de códigos para orientação do leitor está presente nos apêndices (**Quadros 3, 4 e 5**).

4.3.1. Análise das entidades de representação de classe.

Em primeiro lugar analisaremos as conexões que se formam entre as entidades através da participação simultânea de um mesmo grupo econômico ou financeiro em mais de uma entidade. O sociograma 3 nos mostra que a Rede Transassociativa é formada majoritariamente por associações privadas (quadrados azuis) com apenas duas entidades do sistema corporativo (círculos vermelhos) presentes.

Sociograma 3 – Sociograma da Rede Transassociativa. Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação pelo sistema de representação.



Legenda:

	Circle	Corporativo
	Square	Extra corporativo

Fonte: Elaboração do autor.

Aqui é necessário observar que em relação a quantidade de atores presentes na rede era esperado que houvesse mais atores do sistema extra corporativo como reflexo da seleção das entidades no início da pesquisa. Porém, a baixa presença das entidades do sistema corporativo conectadas com outras entidades através dos grupos é uma característica da própria rede.

O sistema corporativo parece ser dominado por firmas individuais que não participam em diferentes sindicatos e também não aparecem na direção das associações privadas, está aquém deste trabalho explicar esse fenômeno, mas o caso é que tão pouco uma parcela significativa dos grupos econômicos e financeiros atuam simultaneamente em mais de um sindicato. Sua atuação, embora existam exceções, é mais intensa nas associações privadas e nesse caso os grupos atuam em associações que representam diversos setores da economia, a consequência desse fenômeno é a centralidade ponderada maior do sistema extra corporativo.

Esse achado na rede está de acordo com o que diz a literatura, ao longo do segundo capítulo, sobre o aumento do espaço e da força do sistema extra corporativo. As

características do sistema extra corporativo que possibilitam liberdade de organização interna, acesso direto ao aparato estatal e autonomia em relação ao Estado, devem ser levadas em consideração como variáveis explicativas para essa preponderância das entidades privadas de representação na Rede Transassociativa.

A próxima análise da centralidade das entidades é feita conjuntamente com a utilização de dois atributos para os atores nesse modo: setor e ramo da economia, além do sistema ao qual a entidade pertence (corporativo e extra corporativo).

O sociograma 4 mostra a preponderância do setor terciário, seguido do multissetorial e do secundário, havendo uma notável baixa centralidade e pouca presença do subramo comercial que está praticamente ausente como representação específica.

Das quatro entidades extra corporativas do setor primário duas aparecem com grande centralidade ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio) e IBA (Instituto Brasileiro das Árvores). A ABAG é uma das centrais do setor primário e ambas aparecem fortemente conectada com os demais setores. Chama atenção a notável centralidade de duas entidades do setor primário.

A preponderância do setor terciário deve ser relativizada considerando que foram incluídas onze entidades extra corporativas e nove corporativas que representam esse setor. Sendo que seis delas apresentam alta centralidade, todas as seis do setor financeiro, das quais duas são corporativas (CNSEG e CONSIF). Nesse caso, apenas os serviços financeiros é que estão presentes. Pois todas (seis) entidades do setor terciário que ganham centralidade são deste segmento: ABECIP, AMBIMA, FEBRABAN, ACREFI (extra corporativas), CONSIF e CNSEG (corporativas). A análise enfatiza a forte conexão que existe entre as entidades vinculadas ao segmento financeiro e a forte presença delas na rede como um todo.

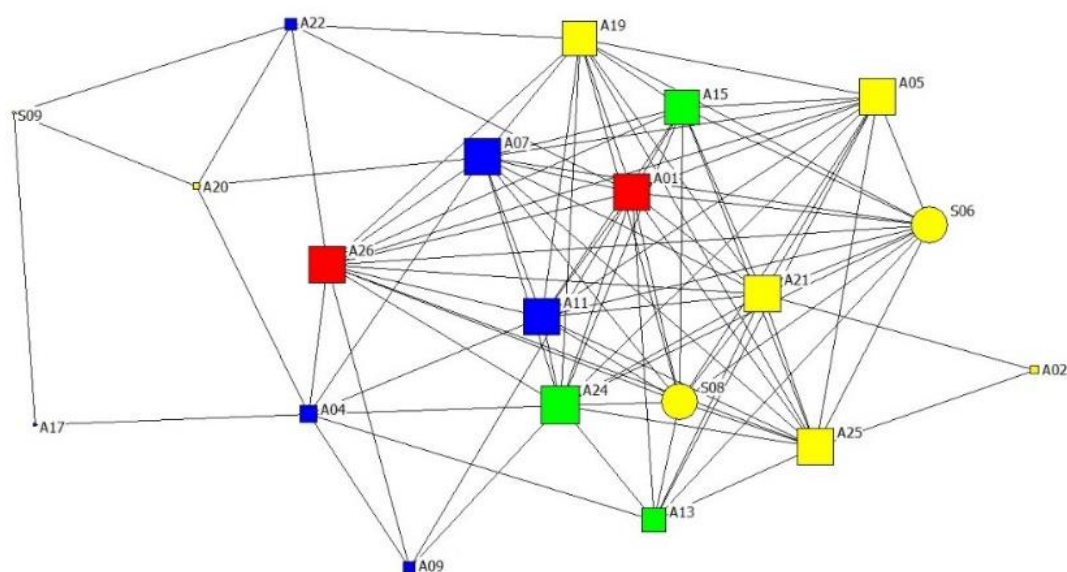
São três as entidades de representação multissetorial aparecendo em destaque: ABRASCA, CEBDS e em menor grau a ABRAREC.

A ABRASCA reúne as companhias brasileiras de capital aberto (S.A.) e entre seus objetivos está buscar maior eficácia para a economia brasileira através da democratização do capital através do aprimoramento da política empresarial no que se refere ao mercado de capitais. O CEBDS é o conselho empresarial para o desenvolvimento sustentável e de acordo com a própria entidade seu objetivo é “mobilizar empresas e atuar em rede para influenciar políticas públicas, visando transformar a economia do país para a construção

de um futuro sustentável²⁵⁰. A ABRAREC é a associação das relações empresa-cliente que cria e divulga práticas de bom relacionamento entre empresas e clientes.

Fica claro que o componente que garante a centralidade de determinadas entidades é a participação de um grupo que conecta diversas entidades sendo ele mesmo um ator central e o que se constatou foi uma forte presença dos grupos em duas entidades importantes do setor primário.

Sociograma 4 – Sociograma da Rede Transassociativa. Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação pelo setor da economia.



Legenda:

Circle	Sistema Corporativo
Square	Sistema Extra Corporativo
	Primário
	Secundário
	Terciário
	Multissetorial

Fonte: Elaboração do autor.

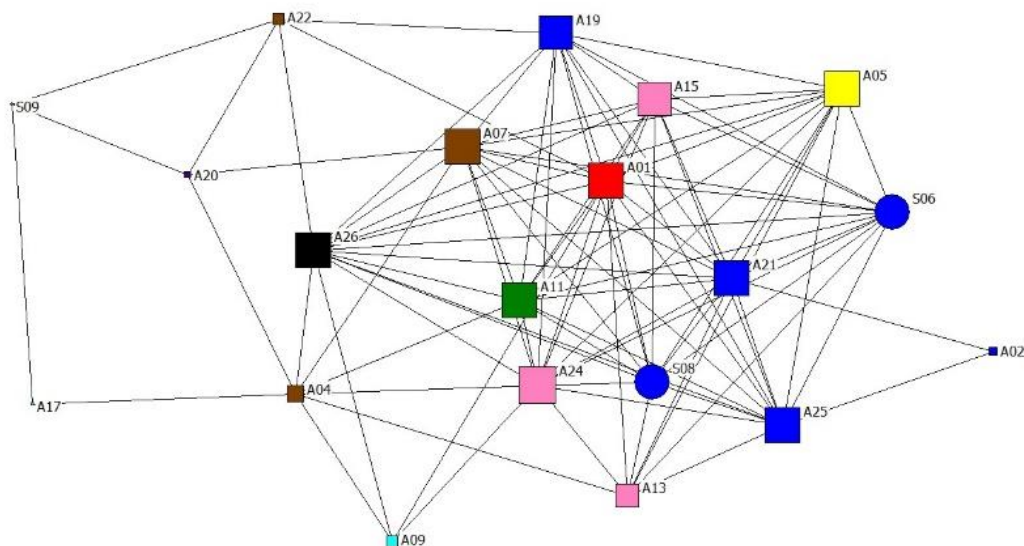
Em relação a presença do setor secundário, aparecem duas, entre as entidades de maior centralidade: ABIQUIM e ABRAMAT, indústria química e materiais de construção respectivamente. Secundariamente aparecem a ABDIB (Industria de base), seguida pela ANFAVEA (veículos automotores) e ABRAGEL (energia). Considerando

²⁵⁰ Cf., CEBDS, *Formas de atuação*, em: <http://cebds.org/sobre-o-cebds/formas-de-atuacao/>

que foram incluídas sete entidades extra corporativas do setor secundário, poderíamos considerar que o setor tem centralidade na rede, muito maior que o subsector comércio.

No sociograma 5 temos os ramos de atuação das entidades conectadas através da Rede Transassociativa. O ramo mais presente é o de Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados, esse fato é uma provável consequência da maior centralidade dos grupos financeiros. Não obstante, a diversidade de ramos presentes na rede reflete a atuação econômica diversificada dos próprios grupos que atuam na representação de diversos ramos e setores criando a possibilidade de conectar essa miríade de entidades de representação, como é confirmado pela existência da rede.

Sociograma 5 – Sociograma da Rede Transassociativa. Conexões entre as entidades de classe pela presença comum em suas diretorias de dois ou mais grupos econômicos e financeiros. Identificação por ramo da economia.



Legenda:

Circle	Sistema Corporativo
Square	Sistema Extra Corporativo
	Agricultura, pecuária, pesca e aquicultura
	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
	Atividades Imobiliárias
	Comércio
	Construção
	Consultora e gestão
	Energia
	Florestal
	Multissetorial
	Transformação

Fonte: Elaboração do autor.

A tabela 2 mostra os resultados dos cálculos de centralidade ponderada das entidades de representação. Primeiramente é importante notar que dentro da Rede Transassociativa, embora, a preponderância seja das entidades privadas, duas confederações sindicais possuem alta centralidade são elas o CNSEG e o CONSIF, isso se deve ao fato de que os grandes articuladores da rede são os grupos financeiros que possuem sua atuação no sistema corporativo concentrada naquelas entidades que representam essa fração da classe.

Os dados da tabela 2 indicam que os grupos diversificam a sua atuação política entorno em torno das associações privadas e é exatamente no sistema extra corporativo que estão as entidades de alta centralidade na rede e nesse caso a diversificação entre setores e ramos é bastante grande.

Tabela 2 – Centralidade das entidades de representação presentes na Rede Transassociativa.

Entidade de representação	Id. Na Rede	Eigen- Na vector Centra- lity	Sis- tema	Setor	Ramo
CNSEG	S06	0.125	Sis- tema Corpo- rativo	Terciário	Atividades Finan- ceiras, de seguros e serviços relaciona- dos
FEBRABAN	A25	0.099	Sis- tema Extra Corpo- rativo	Terciário	Atividades Finan- ceiras, de seguros e serviços relaciona- dos
CONSIF	S08	0.083	Sis- tema Corpo- rativo	Terciário	Atividades Finan- ceiras, de seguros e serviços relaciona- dos
AMBIMA	A21	0.071	Sis- tema Extra Corpo- rativo	Terciário	Atividades Finan- ceiras, de seguros e serviços relaciona- dos
ABECIP	A05	0.066	Sis- tema Extra Corpo- rativo	Terciário	Atividades Imobi- liárias

IBA	A26	0.063	Sistema Extra Corporativo	Primário	Florestal
ABAG	A01	0.062	Sistema Extra Corporativo	Primário	Agricultura, pecuária, pesca e aquicultura
CEBDS	A24	0.046	Sistema Extra Corporativo	Multissetorial	Multissetorial
ABRAMAT	A11	0.043	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Construção
ABIQUIM	A07	0.039	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Transformação
ABRAGEL	A19	0.039	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Energia
ABRAREC	A13	0.035	Sistema Extra Corporativo	Multissetorial	Multissetorial
ABRASCA	A15	0.031	Sistema Extra Corporativo	Multissetorial	Multissetorial
ABDIB	A04	0.020	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Transformação
ANFAVEA	A22	0.012	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Transformação

AEB	A20	0.011	Sistema Extra Corporativo	Terciário	Comércio
ABRAGEL	A09	0.009	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Energia
FEBRAEC	S09	0.008	Sistema Corporativo	Terciário	Consultora e gestão
FEBRATEL	S10	0.008	Sistema Corporativo	Terciário	Tecnologia da informação e telecomunicações
ABBC	A02	0.005	Sistema Extra Corporativo	Terciário	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
ABSOLAR	A17	0.005	Sistema Extra Corporativo	Secundário	Energia

Fonte: Elaboração do autor.

4.3.2. A presença dos grupos econômicos e financeiros nas diretorias das entidades de classe.

Nesta sessão trago uma análise a parte da Rede Transassociativa propriamente dita. Analiso aqui a composição das diretorias de todas as entidades selecionadas para a pesquisa, façam ou não parte da Rede Transassociativa. Algumas entidades não se fazem presentes na rede por não possuírem em suas diretorias grupos que as conectem a outras entidades, no entanto, isso não significa que os grupos deixem de exercer influência nessas entidades.

A tabela 3 demonstra aquilo que foi visto na Rede Transassociativa, a preponderância da atuação dos grupos nas associações privadas de representação. Os grupos

econômicos e financeiros estão presentes em quase todas as associações estudadas e em quatro delas eles chegam a constituir por volta de 70% dos cargos em diretoria, ou seja, um controle quase total das ações dessas entidades. Em oito associações os grupos detêm entre 60% e 50% dos cargos disponíveis. Ficou claro, que os grupos têm grande peso nas associações privadas o que garante a eles uma alta penetração no sistema extra corporativo.

Tabela 3 – Participação dos grupos nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Extra corporativo.

Entidades sistema Extra corporativo.	Percentual de grupos na diretoria.	Percentual de grupos estrangeiros (calculado sobre o número total de grupos presentes).
ABM	75%	33%
ANFAVEA	71%	100%
ABAG	69%	36%
ABRAMAT	67%	40%
ABDIB	63%	25%
CEBDS	58%	71%
ABRAGEL	56%	33%
ACREFI	56%	22%
IBA	54%	14%
ABRAREC	50%	63%
ABRASCA	50%	‘%
AMBIMA	50%	64%
FEBRABAN	50%	38%
ABECIP	43%	33%
ABIQUIM	39%	47%
ABRAINCC	33%	0%
AEB	30%	57%
ABBC	29%	25%
ABRAS	23%	71%
ABC	17%	0%
ABIMOVEL	17%	50%
ABRAT	17%	0%
ABSOLAR	17%	100%
ABRANET	0%	0%
ABTC	0%	0%
CACB	0%	0%

Fonte: Elaboração do autor.

Embora tenham boa presença no sistema corporativo, vimos anteriormente que as entidades componentes deste sistema não fazem parte, em grande número, da Rede

Transassociativa. Em primeiro lugar, existe uma quantidade muito menor de confederação sindicais centralizando o sistema, ao contrário do que acontece no sistema extra corporativo aonde a quantidade de associações de cunho nacional é muito maior. Em segundo lugar devemos levar em consideração as características de composição e atuação das entidades privadas. Esses elementos constitutivos da Rede Transassociativa ficam explícitos na tabela abaixo (**tabela 4**), os grupos participam em mais da metade das confederações e federações sindicais estudadas, porém eles constituem mais de 50% da diretoria somente em três entidades.

Tabela 4 – Participação dos grupos presentes nas diretorias das entidades de classe e percentual de grupos estrangeiros – Sistema Corporativo.

Entidades sistema corporativo.	Percentual de grupos na diretoria.	Percentual de grupos estrangeiros (calculado sobre o número total de grupos presentes).
CONSIF	54%	29%
CNSEG	52%	44%
FEBRATEL	50%	33%
CNI	20%	29%
FEBRAEC	17%	50%
CBIC	7%	0%
CNC	6%	0%
CNT	0%	0%
CNDL	0%	0%
FESECOVI	0%	0%
CNA	0%	0%

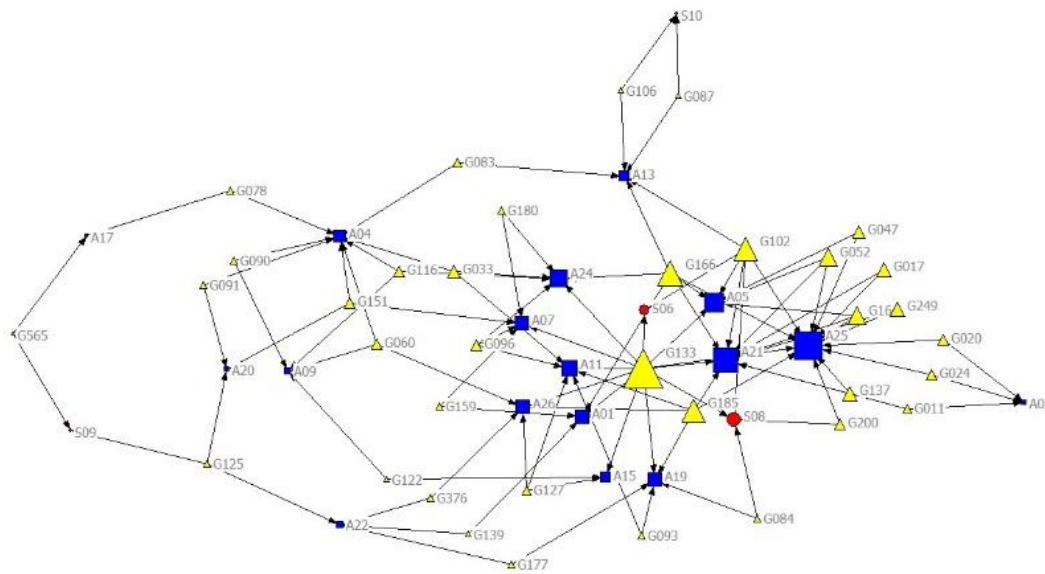
Fonte: Elaboração do autor.

As tabelas 2 e 3 representam um total de 668 atores (cargos em diretorias) dos quais 228 cargos ou 34% do total estão ligados a empresas que fazem parte de algum grupo econômico ou financeiro. Entre os 228 cargos ocupados por grupos, 109 ou 48% são ocupados por grupos estrangeiros. Quase a metade deles são grupos estrangeiros: 109 entre os 228 (ou seja 48%).

Nos dois sistemas (corporativo e extra corporativo) o capital internacional também possui papel relevante. Em casos como os da ABSOLAR e da ANFAVEA, que representam respectivamente os ramos de energia renovável e automobilístico, a participação dos grupos nas diretorias é composta por 100% de grupos estrangeiros. Em outras associações

O sociograma 7 ilustra a distribuição, entre sistema corporativo e extra corporativo das entidades presentes na Rede Transassociativa. Como vimos anteriormente, a rede se constitui majoritariamente por associações privadas conectadas entre si através dos grupos econômicos e financeiros.

Sociograma 7 – Os sistemas de representação na Rede Transassociativa.



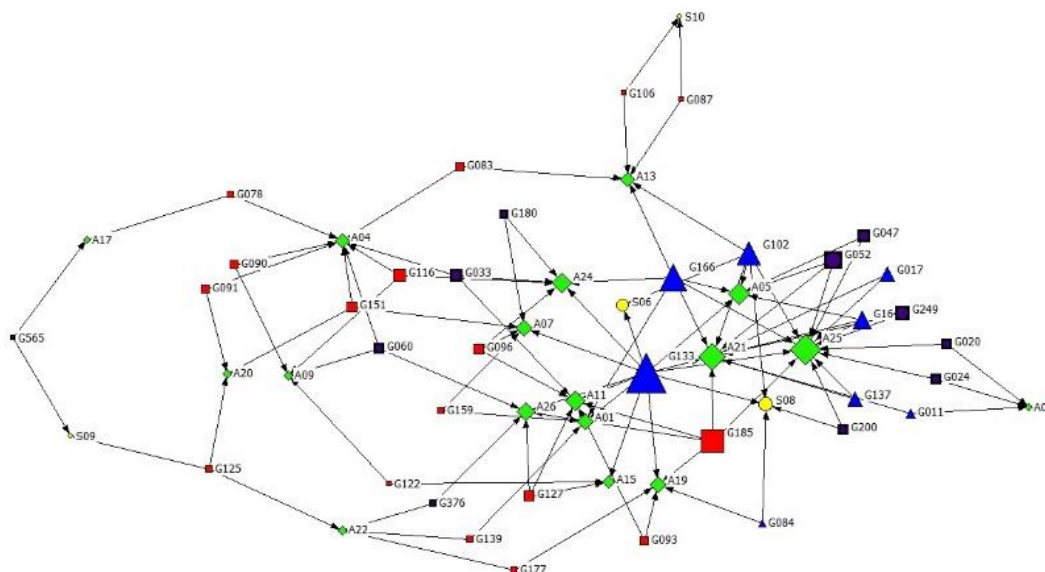
Legenda:

	Circle	Corporativo
	Square	Extra corporativo
	Up Triangle	Empresas

Fonte: Elaboração do autor.

No sociograma 8 é possível visualizar a distribuição dos atores, dentro da Rede Transassociativa, identificados por um atributo que os divide entre grupos econômicos e financeiros, enquanto os demais atores estão reunidos em um único atributo que contempla as firmas. É facilmente perceptível a participação dos grupos em detrimento das firmas individuais. Enquanto os grupos econômicos possuem uma participação bastante extensa é notável que a centralidade e a extensão da participação simultânea na rede pertencem aos grupos financeiros.

Sociograma 8 – A origem dos atores (grupo econômico e financeiro ou não).



Legenda:

Circle	Sistema Corporativo
Diamond	Sistema Extra corporativo
Square	Grupo Econômico
Up Triangle	Grupo Financeiro
Circle-in-Box	Outros atores

Fonte: Elaboração do autor.

O que foi visualizado no sociograma acima é confirmado na tabela 5. Os três grupos de maior centralidade são financeiros: Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco e Grupo Santander. Dois de capital nacional e um de capital estrangeiro. O primeiro grupo econômico (Grupo Votorantim) aparece na quarta colocação entre os mais centrais. Os três grupos financeiros, acima citados, são aqueles com maior presença simultânea em entidades de representação de classe, isso faz deles os prováveis articuladores da Rede Transassociativa. Mesmo se tentarmos reduzir as possibilidades de uma provável articulação em rede, não há como negar que tais grupos exerçam influência nas diretorias em que estão presentes.

Tabela 5 - Centralidade na rede – por grupo.

Grupo	Rótulo	Setores	pre-	Eigenvector Centrality
Grupo Itaúsa	Grupo Financeiro	G13 3	4	1.0
Grupo Bradesco	Grupo Financeiro	G10 2	2	0.6732223630860544
Grupo Santander	Grupo Financeiro	G16 6	3	0.6886266901648778
Grupo Votorantim	Grupo Econômico	G18 5	4	0.060159413886152695

Fonte: Elaboração do autor.

É importante ressaltar que ao longo das 37 entidades foram identificadas mais de 500 empresas participando na diretoria dessas organizações, no entanto apenas 30 empresas possuem grau de centralidade igual ou maior que 2 e a imensa maioria das que possuem alta centralidade fazem parte de um grupo econômico.

De forma massiva, as empresas centrais na rede Transassociativas estão articuladas a outras empresas seja em grupos ou conglomerados.

Tomemos o caso do Grupo Itaúsa que participa da diretoria de doze entidades, das quais seis entidades do setor terciário, especificamente serviços financeiros, e também duas entidades do setor primário, duas do secundário e outras duas em entidades de representação multissetorial, e todas são entidades centrais na rede e por isso ele é o ator de maior centralidade ponderada. O Grupo Itaúsa é um claro exemplo do potencial de mobilização oferecido pela Rede Transassociativa.

Na tabela 6 fica clara uma situação diferenciada entre os três grupos, pois o grupo Bradesco concentra sua participação nas entidades do segmento financeiro e apenas uma multissetorial, enquanto o grupo Itaúsa atua em todos os setores, incluindo o multissetorial, e em mais de uma entidade em cada um deles. Sendo esse o caso mais ilustrativo. O grupo Santander, por sua vez, participa em todos os setores com exceção do secundário. Creio que seja importante chamar atenção para esta diferenciação entre estes três grupos na medida que o papel do grupo Bradesco na constituição da rede transassociativa é menor na medida que concentra sua presença nas entidades do segmento financeiro.

Na tabela está incluso o grupo Votorantim. Creio que é importante destaca-lo pois além de ser uma mescla de industrial e financeiro, tem uma atuação diversificada, ou seja,

participa em entidades de representação de classe dos três setores (primário, secundário e terciário) embora não conste sua presença em entidades de natureza multissetorial.

Tabela 6 – Grupos econômicos e financeiros. Participação em entidades de representação de classe – por setor.

Grupos/ Setor	econômico	Entidades (Corporativas e Extra corporativas)			
		Terciário (financeiro)	Primário	Secundário	Multissetorial
Itaúsa		FEBRABAN	ABAG	ABRAMAT	ABRASCA
		ACREFI	IBA	ABIQUIM	CEBDS
		ABECIP			
		AMBIMA			
		CNSEG (Corp.)			
		CONSIF (Corp.)			
		FEBRABAN	AMBIMA		ABRAREC
Bradesco		ABECIP			
		CNSEG (Corp.)			
		CONSIF (Corp.)			
		AMBIMA	ABAG		ABRAREC
Santander		FEBRABAN			CEBDS
		ABECIP			
		AMBIMA	IBA	ABRAMAT	
Votorantim		ACREFI			
		CONSIF (Corp.)			

Fonte: Elaboração do autor.

Portanto, a centralidade não só dos grupos em geral, mas especificamente de três grupos financeiros [ou de quatro grupos financeiros e econômicos] sinaliza para aquilo que este trabalho buscou verificar, ou seja, a existência de uma rede de entidades empresariais conectadas pela presença em suas diretorias de empresas de grupos econômicos e financeiros. Uma rede desta natureza garante a esses grupos um potencial de influência e articulação no posicionamento e ação das entidades de classe em torno dos interesses econômicos e políticos e na relação que estabelecem com o Estado e outras forças sociais. É importante também ter presente a significativa presença de grupos econômicos e financeiros estrangeiros na estrutura de representação de classe, tal como foi verificado. A constatação deste potencial oferecido pela rede abre caminho para futuras pesquisas no

sentido de verificar em que medida ele se materializa na dinâmica das relações de classe na realidade do país.

4.4 Considerações do capítulo: uma perspectiva relacional da classe.

As associações de representação de classe oferecem um ponto de vista analítico da classe através de suas relações concretas. Ao analisar um conjunto amplo de relações e conexões entre empresários, empresas e instituições, que se forma no âmbito das entidades classistas é possível compreender um dos aspectos da dinâmica estrutural das relações burguesas. O que procurei oferecer foi um estudo empírico da representação de um aspecto relacional da classe, através de sua atuação nos espaços de ação institucional que ela própria constitui.

As organizações de representação parecem ser capazes de dissolver antagonismos criando coesão na disputa contra outros interesses da classe, e mais que isso, elas constituem a identidade dos interesses da classe entre si ao longo do tempo, pois durante esse processo de articulação e luta (política e cultural), os indivíduos se descobrem enquanto classe. As associações são um dos espaços possíveis de ocorrer a “imbricação da estrutura, sujeito e história no processo de formação da classe²⁵¹”.

Para Thompson é nas contradições que engendram a luta de classe que os sujeitos identificam suas experiências e interesses comuns, o antagonismo é o embrião da ação que toma forma classista, ou seja, indivíduos reunidos em torno de interesses comuns que se organizam para a disputa contra interesses antagônicos de outros indivíduos que também se reúnem na forma de classe. Para o autor a classe faz-se a si mesma através de auto atividade e tanto a classe quanto a consciência de classe se desenvolvem ao longo do tempo em um processo relacional que se desenvolve em um contexto acompanhado de determinações sociais. Pensada dessa forma a classe não é um efeito, mas um fenômeno histórico que decorre das relações concretas travadas pelos indivíduos.

A classe constitui-se no seu fazer-se, num movimento ativo que articula ação humana e condicionamentos sociais. É fruto de experiências comuns que podem levar à formação de uma determinada identidade, que por sua vez, se coloca contra a identidade de outros homens em função de interesses materiais e culturais que são opostos (Thompson, 1997, p. 10).

²⁵¹ Cf. Aquiles (2011, p. 17).

A classe, para Thompson é tanto formada socialmente quanto culturalmente e adquire, não raro, uma forma de expressão institucional que não existe de forma abstrata ou isolada, mas apenas relacionada com outras classes e consigo mesma em uma relação dialética. Os indivíduos elaboram a classe através de suas experiências comuns de luta e ao mesmo tempo em que se constituem como sujeitos

As pessoas se encontram em uma sociedade estruturada de modos determinados (crucialmente, mas não exclusivamente, em relações de produção), experimentam a exploração (ou a necessidade de manter o poder sobre os explorados), identificam pontos de interesse antagônico, começam a lutar por essas questões e no processo de luta se descobrem como classe, e chegam a conhecer essa descoberta como consciência de classe. A classe e a consciência de classe são sempre as últimas, não as primeiras, fases do processo histórico real (1989: 37).

Existem ainda outros autores ao longo da literatura que procuram compreender a classe do ponto de vista da dinâmica estrutural das relações burguesas:

[...] a estrutura das relações internas das classes ou frações de classe é o objeto privilegiado de estudo. Um postulado comum, embora as vezes implícito, das aproximações reticulares é, precisamente que a exigência mesma de uma estrutura interna constitui o principal fator que determina a formação de uma comunidade de interesse ou, se preferir, os processos de coalizão de atores e a origem dos sujeitos coletivos na ação social. (Pizarro, 1998, p. 364).

Ainda de acordo com Minella as relações sociais que formam a classe devem ser estudadas através de sua ocorrência em espaços concretos, pois são nesses espaços que se constituem as experiências comuns da classe formais ou não.

As relações de classe não se realizam num sistema lógico-abstrato, inferido a partir das posições estruturais atributivas agregadas em alto grau de abstração. Ela se constitui e se formaliza por um conjunto amplo de relações, formalizadas/institucionalizadas ou não. São inúmeros os espaços relacionais e eventos constituídos pelas classes dominantes para cooptar/neutralizar as classes dominadas, na busca permanente da dominação ou do exercício hegemônicos. (MINELLA, 2013, p. 191).

A Rede Transassociativa aponta para outro universo de relações que podem e devem ser incluídas numa abordagem ampla da organização e atuação das classes e ou frações de classe.

Considero que é possível ocorrer uma atuação coordenada desses grupos na definição de estratégias comuns para as associações [...]. Ao mesmo tempo, a rede transassociativa cria possibilidade de articular posicionamentos e ações entre várias associações mesmo que não existam relações formais entre elas. Através dos vínculos criados, as Associações podem mobilizar-se [...] para a defesa dos interesses [...], inclusive em circunstâncias nacionais específicas. Ademais, podem atuar de forma coordenada com outras organizações de

natureza ideológica e política que estão sob influência direta ou indireta das instituições, grupos ou conglomerados [...] de maior centralidade na rede. (MINELLA, 2007, p. 48).

Resta pouco a dizer além de que as entidades de representação empresarial são um espaço institucional que é expressão de formações culturais e sociais, além de espaço de ação política estruturada em termos de classe que viabilizam a luta contra os interesses antagônicos de outras classes. São espaços capazes de desenvolverem a formação da classe e da consciência de classe, as associações de classe são espaços aonde se formam relações concretas entre homens concretos que compartilham categorias de interesses, valores e experiências.

Os espaços institucionais nos quais se forma a Rede Transassociativa, são tidos primariamente como locais de ação política da classe, no entanto, como colocado por Dias em seu estudo sobre a FEBRABAN, a associação se desenvolveu com funções que vão além de uma entidade de representação. Os banqueiros desenvolveram ali também um espaço de socialização da fração financeira da classe. Conforme o autor:

A origem das organizações é capaz de nos revelar uma série de aspectos e funções destas no momento atual. Acreditamos que a análise histórica da FEBRABAN nos revela o seu papel na criação de um espaço no qual os banqueiros poderiam se comunicar. Claro que a resolução das pendências conjunturais foi importante nesse processo de mobilização, mas identificamos como grande resultado desse processo a construção do espaço de socialização entre banqueiros. (DIAS, 2014, p. 186).

Nas associações articulam-se ações humanas e condicionantes sociais. A partir da rede transassociativa que esse estudo foi capaz de identificar mostrei que diferentes frações de classe se articulam conjuntamente em um espaço que é criado justamente pelas relações de um mesmo grupo (ou grupos) com diferentes entidades de classe.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Escusando-me dos formalismos, eu gostaria de abrir as considerações finais deste trabalho com a seguinte citação de Sergio Lazzarini:

“[...] os donos do poder são aqueles que se inserem e se articulam em um emaranhado de laços corporativos entre atores públicos e privados [...] E alguns chegam a ter mais poder que outros na medida em que se tornam atores centrais de conexão entre grupos corporativos distintos”. (LAZZARINI, 2011, p. 13).

Essa afirmação de Lazzarini capta parte do espírito da Rede Transassociativa apresentada neste trabalho. Laços constituídos por atores privados entre si e com agentes públicos, em espaços institucionais, através dos quais existe o intercâmbio material e imaterial, e os atores centrais nessa rede são aqueles com maior capacidade de articular essas conexões, logo são aqueles de maior poder.

Neste estudo trabalhou-se a hipótese da existência de uma Rede Transassociativa, ou seja, haveria no Brasil uma rede informal de relações sociais ligando diferentes entidades de representação de classe e que tal rede se constituiria a partir da participação simultânea de um ou mais grupos econômicos e financeiros na direção de duas ou mais dessas organizações classistas.

Os resultados alcançados na pesquisa sinalizam para a pertinência da hipótese formulada. Do total de 37 entidades selecionadas para a pesquisa, cerca de 21 delas estão conectadas entre si pela presença simultânea de empresas de um mesmo grupo em sua diretoria. Uma rede de conexões dessa envergadura permite o fluxo material e imaterial entre empresas e entidades dos setores mais relevantes da economia nacional. São associações privadas e corporativas cuja representação se estende por três setores e por cerca de seis ramos da economia, além de organizações multissetoriais cujos membros são oriundos de diversas frações do capital.

Basicamente, a Rede Transassociativa está nos dizendo que, por exemplo, através do grupo Itaúsa a Federação Brasileira dos Bancos está conectada com a Associação Brasileira do Agronegócio. Ou então, que o grupo Santander conecta a Associação Brasileira das Relações Empresa-Cliente com a Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção. Tudo isso via presença simultânea na diretoria de ambas as entidades. Outra dimensão importante da Rede Transassociativa é o fato de que os grupos também se

conectam através das entidades. Por exemplo, os três grupos de maior centralidade (Itaúsa, Bradesco e Santander) são membros conjuntos de aproximadamente seis diretorias.

Meu objetivo era tão somente investigar a existência da Rede Transassociativa, portanto não investiguei a sua atuação concreta ou mesma se ela está de fato sendo articulada. Porém essa descoberta abre espaço para novos estudos sobre as ações efetivas dessa rede. Conseguimos mostrar que os articuladores em potencial, ou seja, os atores com maior centralidade, são oriundos do sistema financeiro (Grupo Itaúsa, Grupo Bradesco, Grupo Santander). A rede tem potencial para articulação política, elaboração de estratégias comuns e ação coordenada do empresariado em temas de interesse da classe no âmbito sócio-político e econômico. As observações de Ary Minella (2007) sobre a rede transassociativa das associações de bancos na América Latina, por ele identificada, também podem ser aplicadas para o caso em estudo da Rede Transassociativa das entidades de classe dos diferentes setores econômicos no Brasil. A Rede Transassociativa pode articular posições e atuações entre uma miríade de associações mesmo que elas não tenham laços formais. Os vínculos criados através da rede permitem que essas organizações possam mobilizar-se, em conjunto, na defesa dos interesses da classe.

A Rede Transassociativa, da forma como ela se configura no Brasil, possui ainda um outro aspecto relevante. Diferente de outros países, como no México, por exemplo, no Brasil não existe uma entidade central de articulação e representação do empresariado e este fenômeno relaciona-se com a nossa hipótese da seguinte maneira: o fato de não existir uma entidade de representação única do empresariado não significa que ele não estabeleça um elemento de articulação entre as diferentes frações empresariais e uma possibilidade desta articulação está presente justamente na Rede Transassociativa. Senão, vejamos, se diferentes grupos estão atuando ativamente em entidades empresariais de diversos setores este pode ser justamente o elemento de coordenação entre as entidades. Pois o que parece faltar nas avaliações anteriores feitas pela literatura é a falta de uma visão em rede de relações sociais que atravessam as organizações do empresariado e permitem essa articulação que aparece no padrão das próprias relações.

Nesses espaços não só de representação política, mas também de socialização, é possível estudar a formação da classe através das relações que se constituem em ambientes institucionais de vivência social, luta e disputa política, seja defendendo seus próprios interesses coletivos, que nesse caso tem potencial para se sobreporem aos interesses atomizados, mas também contra interesses antagônicos de outras classes e com o Estado. A

estrutura dos grupos se modifica em diferentes contextos sob a ação de fatores políticos, regulatórios, trabalhistas, mercado e também por esses fatores um grupo está imbrincado na sociedade e se torna lócus de poder. Quando esses grupos, ao participarem das entidades de classe, conectam umas às outras, eles também estão conectando diferentes frações de classe que compartilham a formação de experiências e autoconsciência simultâneas.

REFERÊNCIAS

ALDRIGHI, D. M.; POSTALI, F. A. S. Business Groups in Brazil. In: COLPAN, Asli M.; HIKINO, Takashi; HIKINO, Takashi (Ed.). **The Oxford Handbook of Business Groups**. New York: Oxford University Press Inc., 2010. Cap. 13. p. 353-386.

ALCORTA, L. **El Nuevo Capital Financiero**: grupos financieros y ganancias sistémicas en el Perú. Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1992. 411 p.

ANAYA, E. **Los Grupos de Poder Económico**: un análisis de la oligarquía dinanciera. Lima: Editorial Horizonte, 1990. 177 p.

ANDERSON, C. W. Political Design and the Representation of Interests. **Comparative Political Studies**. p. 127-152. Vol. 10, n. 1, abr. 1977.

BARAN, P., SWEEZY, P. **El Capital Monopolista**. Siglo Veintiuno Editores, México, 1969.

BIANCHI, A. Empresários e ação coletiva: notas para um enfoque relativo. **Rev. Sociol. Polit.**, Curitiba, n. 28, p. 117-129, June 2007. Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782007000100008&lng=en&nrm=iso>. access on 26 Aug. 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-44782007000100008>.

BOITO JR., A. Estado e burguesia no capitalismo neoliberal. **Rev. Sociol. Polit.**, Curitiba, n. 28, p. 57-73, June 2007. Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782007000100005&lng=en&nrm=iso>. access on 26 Aug. 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-44782007000100005>.

BORGATTI, S. P.; EVERETT, M. G. Network analysis of 2-mode data. **Social Networks**, New York, NY, v. 19, n. 3, p. 243–269, 1997. Disponível em: <http://arxiv.org/abs/0803.3756>

BORGATTI, S. P. et al. Network Analysis in the Social Sciences. **Science**, [s. l.], v. 323, n. 5916, p. 892–895, 2009. Disponível em: <<http://www.science-mag.org/cgi/doi/10.1126/science.1165821>>

CAMPOS, P. H. P. et al (Org.). **Os Donos do Capital: A trajetória das principais famílias empresariais do capitalismo brasileiro**. Rio de Janeiro: Autografia, 2017. 351 p.

CHANDLER JR., A. D. **The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business**. Cambridge, Delknap, 1977, 608 pp.

CHANDLER JR., A. D. **Scale and Scope**. Cambridge, Harvard University Press, 1990, 860 pp.

CHESNAIS, F. Capital Financier et Groupes Financier. Michelet, C.A (Ed). 1981.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937

COLPAN, A. M.; HIKINO, T. Foundations of Business Groups: Towards an Integrated Framework. In: COLPAN, Asli M.; HIKINO, Takashi; LINCOLN, James R. (Ed.). **The Oxford Handbook of Business Groups**. New York: Oxford University Press Inc., 2010. Cap. 2. p. 16-66.

COSTA, P. R. N. A elite empresarial e as instituições democráticas: cultura política, confiança e padrões de ação política. **Opinião Pública**. Campinas, p. 452-469. nov. 2012.

DINIZ, E. Empresariado e estratégias de desenvolvimento. **Lua Nova**, São Paulo, n. 55-56, p. 241-262, 2002. Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_art-text&pid=S010264452002000100011&lng=en&nrm=iso>. access on 26 Aug. 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64452002000100011>.

DIAS, R. P. **A burguesia financeira em rede: as relações acionárias dos grupos financeiros privados nacionais no Brasil (2002-2014)**. 2018. 390 f. Tese (Doutorado) -

Programa de Pós-graduação em Sociologia Política, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2018.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. R. **Globalização e Elites Empresariais:** Padrões Alternativos de Relações entre os Setores Público e Privado no Brasil. In: Trabalho a ser apresentado no XXIV Encontro Anual da ANPOCS. Petrópolis. Out. 2000. p. 2 - 32. Disponível em: <<https://www.anpocs.com/index.php/encontros/papers/24-encontro-anual-da-anpocs/gt-22/gt06-6/4760-elidiniz-empresarios/file>>. Acesso em: 26, ago. 2018.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. R. Empresariado e Estratégias de Desenvolvimento. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18, n. 52, p.16-33, jun. 2003.

DREIFUSS, R. **A Internacional Capitalista:** Estratégias e Táticas do Empresariado Transnacional (1918-1986). Rio de Janeiro: Editora Espaço e Tempo, 1986. 395 p.

ELIAS, N. **A Sociedade dos Indivíduos**. Rio de Janeiro: Zahar, 1994. 174 p.

EVERETT, M. G. Centrality and the dual-projection approach for two-mode social network data. **Methodological Innovations**, [s. l.], v. 9, p. 205979911663066, 2016. Disponível em: <<http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2059799116630662>>

FAUST, K. Centrality in affiliation networks. **Social Networks**, [s. l.], v. 19, n. 2, p. 157–191, 1997. Disponível em: <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0378873396003000>

FENNEMA, M. **International Networks of Banks and Industry**. Martinus Nijhoff Publishers, La Haya. 1982.

FIALHO, Joaquim. Pressupostos para a construção de uma sociologia das redes sociais. **Sociologia**, Porto, v. 29, p. 59-79, jun. 2015. Disponível em <http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S087234192015000100004&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 15 ago. 2018.

FREEMAN, L. C. Turning a profit from mathematics: The case of social networks. **The Journal Of Mathematical Sociology**, [s.l.], v. 10, n. 3-4, p.343-360, dez. 1984. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/0022250x.1984.9989975>.

FREEMAN, L. C. Centrality in social networks conceptual clarification. **Social Networks**, [s. l.], v. 1, n. 3, p. 215–239, 1978. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0378873378900217>>. Acesso em: 15 ago. 2018.

GONÇALVES, R. Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica. In: **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 45 (4), out/dez. 1991, p. 491-518.

GOTO, A. Business Groups in a Market Economy. **European Economic Review**. Amsterdam, p. 53-70. fev. 1982.

GRANOVETTER, M. Business Groups. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Ed.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 1994. p. 453-475.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**. Chicago, p. 481-510. nov. 1985.

HUAMÁN, E.; V. **Estrategias del Poder: Grupos Económicos en el Perú**. Lima: Universidad del Pacífico, 2002. 511 p.

KHANNA, T.; PALEPU, K. The Evolution of Concentrated Ownership in India: Broad Patterns and a History of the Indian Software Industry. In: MORCK, Randall K. (Ed.). **A History of Corporate Governance Around the World: Family Business Groups to Professional Managers**. Chicago: University Of Chicago Press, 2005. p. 283-324. Disponível em: <<http://www.nber.org/chapters/c10272.pdf>>. Acesso em: 7 ago. 2018.

KHANNA, T.; YAFEH, Y. Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? In: COLPAN, Asli M.; HIKINO, Takashi; LINCOLN, James R. (Ed.). **The Oxford**

Handbook of Business Groups. New York: Oxford University Press Inc., 2010. p. 575-601.

LANGLOIS, R. N. Economic Institutions and The Boundaries of Business Groups. In: COLPAN, Asli M.; HIKINO, Takashi; LINCOLN, James R. (Ed.). **The Oxford Handbook of Business Groups.** New York: Oxford University Press Inc., 2010. Cap. 22. p. 629-649.

LEFF, N. H. Industrial Organization and Entrepreneurship in Developing Countries: The Economic Groups. In: **Economic Development and Cultural Change, Chicago,** University of Chicago Press, 1978, 27(4), pp. 661/675.

LEOPOLDI, M. A. P. **Política e Interesses na Industrialização Brasileira:** As associações industriais, a política econômica e o Estado. São Paulo: Paz e Terra, 2000. 351 p.

MANCUSO, W. P. O empresariado como ator político no Brasil: balanço da literatura e agenda de pesquisa. **Rev. Sociol. Polit.**, Curitiba, n. 28, p. 131-146, June 2007. Available from http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782007000100009&lng=en&nrm=iso. access on 26 Aug. 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-44782007000100009>.

MARTELETO, R. M. Análise de redes sociais - aplicação nos estudos de transferência da informação. **Ci. Inf.**, Brasília, v. 30, n. 1, p. 71-81, Apr. 2001. Available from http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-19652001000100009&lng=en&nrm=iso. access on 15 Aug. 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S0100-19652001000100009>.

MENSHIKOV, S. **Millionaires and managers.** Progress Publishers, 1969. Moscow.

MINELLA, A. C.; DIAS, R. P. Grupos econômicos no século XXI: um balanço da literatura. In: Workshop Empresa, Empresários e Sociedade, 10. 2016. Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: Ufrgs, 2016. p. 1 - 16. Disponível em: [https://www.ufrgs.br/wees/docs/Eixo 1/Ary Cesar Minella.pdf](https://www.ufrgs.br/wees/docs/Eixo%201/Ary%20Cesar%20Minella.pdf). Acesso em: 25 jun. 2018

MINELLA, A. C. Os Setores Empresariais em Transição: Reestruturação do Sistema Financeiro Brasileiro e a Representação de Classe do Empresariado. In: GROSS, Denise et al (Org.). **Empresas e Grupos empresariais Atores Sociais em Transformação**. Rio de Janeiro: Editora UFJF, 2005. p. 255-300.

MINELLA, A. C. Análise de redes sociais, classes sociais e marxismo. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 28, n. 83, p. 185–194, 2013. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69092013000300012&lng=pt&nrm=iso&tlng=en>.

MINELLA, A. C. **Banqueiros: organização e poder político no Brasil**. Rio de Janeiro: Espaço e tempo, 1988.

MONTMORILLON, B. (1986). Vers une reformulation de la théorie du groupe. **Revue d'Economie Industrielle**. 47(1), 1986, 14-26.

MORENO, J. L. **Who Shall Survive: A New Approach to the Problem of Human Interrelations**. Whashington: Nervous And Mental Disease Publishing Co., 1934. Disponível em: <<https://archive.org/details/whoshallsurviven00jlmo>>. Acesso em: 12 ago. 2018.

OFFE, C.; WIESENTHAL, H. Duas lógicas da ação coletiva: notas teóricas sobre a classe social e a forma de organização. In: OFFE, C. **Problemas estruturais do Estado capitalista**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1984. 386 p.

OLSON, M. **The Logic of Collective Action: Public Goods and the Teory of Groups**. 20. ed. Cambridge: Harvard University Press. Twentieth printing, 2002. 186 p.

PADGETT, J. F.; ANSELL, C. K. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-143. **The American Journal of Sociology**. Chicago, p. 1259-1319. maio 1993.

PASTRE, O. La Strategie Internationale Des Groupes Financiers Américaines. **Economica**. Paris, 1979.

PINTO, A. C. Corporatism and 'Organic Representation' in European Dictatorships. In: PINTO, A. C. (Ed.). **Corporatism and Fascism: The Corporatist Wave in Europe**. New York: Routledge, 2017. Cap. 1. p. 3-41.

QUEIROZ, M. V. D. **Grupos econômicos e o modelo brasileiro**. Tese de doutorado. São Paulo: Universidade de São Paulo. 1972. p. 1-368

PORTUGAL JR., J. G. (Org.). **Grupos econômicos: expressão institucional da unidade empresarial contemporânea**. São Paulo: FUNDAP/IESP, (Estudos de Economia do Setor Público, 2), 1994.

ROCHA, M. A. M. da. **Grupos Econômicos e Capital Financeiro: Uma História Recente do Grande Capital Brasileiro**. 2013. 186 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Econômicas, Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, 2013.

RODRIGUES, L. M. O sindicalismo corporativo no Brasil. In: **Partidos e sindicatos: escritos de sociologia política** [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009. pp. 38-65. ISBN: 978-85-7982-026-7. Available from Scielo Books <http://books.scielo.org>

SCHMITTER, P. C. Still The Century of Corporatism? **The Review of Politics**, [s. l.], v. 36, n. 01, p. 85, 1974. Disponível em: http://www.journals.cambridge.org/abstract_S0034670500022178

SCOTT, J. Trend Report Social Network Analysis. **Sociology**, [s. l.], v. 22, n. 1, p. 109–127, 1988.

SIMMEL, G. **Questões Fundamentais da Sociologia**. Rio de Janeiro: Zahar, 2006. 119 p.

STREECK, W.; SCHMITTER, P. C. Private Interest Government: Beyond Market and State. **The American Political Science Review**, [s. l.], v. 82, n. 1, p. 355, 1988. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1958142?origin=crossref>

SOCIAL NETWORK ANALYSIS, s.d.

SILVA, R. O.; MINELLA, A. C. Grupos financeiros e doações eleitorais na América Latina: análise do grupo brasileiro ITAUSA. In: CONGRESO ALAS, 31., 2017, Montevideo. **Libro de Resúmenes**. Montevideo: Asociación Latinoamericana de Sociología, 2017. p. 464 – 464.

TOMÁEL, M. I., MARTELETO, R. M., Redes sociais de dois modos: aspectos conceituais. **Transinformação**, 25(3), 245–253, 2013.

TUTZAUER, F. “A Family of Affiliation Indices for Two-Mode Networks.” **Journal of Social Structure**. 14, Tampa, p. 1-19, 2013.

WASSERMAN, S.; FAUST, K. **Social network analysis: methods and applications**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

WHITE, L. J. **Industrial Concentration and Economic Power in Pakistan**. Princeton: Princeton University Press, 1974.

WILLIAMSON, O. **Market and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: The Free Press. 1975.

APÊNDICES

Quadro 2 – Entidades de representação de classe incluídas na análise: sistema corporativo.

Entidades Corporativas	Setor	Subsetor	Ramo/Seção
Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)	Primário	Agricultura, pecuária, extrativismo	Agricultura, pecuária, pesca e aquicultura
Confederação Nacional da Indústria (CNI)	Secundário	Industrial, construção e energia	Transformação
Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC)		Industrial, construção e energia	Construção
Confederação Nacional do Comércio de bens, serviços e turismo (CNC)	Terciário	Serviços e Comércio	Comércio
Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL)		Serviços e Comércio	Comércio
Confederação Nacional do Transporte (CNT)		Serviços e Comércio	Transporte
Federação Nacional das Empresas de Informática (FENAINFO)		Serviços e Comércio	Tecnologia da informação e telecomunicações
Confederação Nacional do Sistema Financeiro (CONSIF)		Serviços e Comércio	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
Federação Brasileira de Telecomunicações (FEBRATEL)		Serviços e Comércio	Tecnologia da informação e telecomunicações
Confederação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (CNSEG)		Serviços e Comércio	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
Federação Brasileira das Empresas de Consultoria e Treinamento (FEBRAEC)		Serviços e Comércio	Consultoria e gestão
Federação Nacional das Empresas de Compra, Venda, Locação, Administração, Incorporação e Loteamento de Imóveis e dos Condomínios Residenciais e Comerciais (FESECOVI)		Serviços e Comércio	Atividades Imobiliárias

Fonte: Elaboração do autor.

Quadro 3 - Entidades de representação de classe incluídas na análise: sistema extra corporativo.

Entidades Extra Corporativas	Setor	Subsetor	Ramo/Seção	
Associação Brasileira de Criadores (ABC)	Primário	Agricultura, pecuária, extrativismo	Agricultura, pecuária, pesca e aquicultura	
Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG)		Agricultura, pecuária, extrativismo	Agricultura, pecuária, pesca e aquicultura	
Indústria Brasileira de Árvores (IBA)		Agricultura, pecuária, extrativismo	Florestal	
Associação Brasileira de Metalurgia, Materiais e Mineração (ABM)		Agricultura, pecuária, extrativismo	Indústria e extração	
Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (ABRAMAT)	Secundário	Industrial, construção e energia	Construção	
Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base (ABDIB)		Industrial, construção e energia	Transformação	
Associação Brasileira da Indústria Química (ABIQUIM)		Industrial, construção e energia	Transformação	
Associação Brasileira das Indústrias do Móvel (ABIMÓVEL)		Industrial, construção e energia	Transformação	
Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA)		Industrial, construção e energia	Transformação	
Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR)		Industrial, construção e energia	Energia	
Associação Brasileira de Geração de Energia Limpa (ABRAGEL)		Industrial, construção e energia	Energia	
Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC)		Terciário	Serviços e Comércio	Atividades Imobiliárias
Associação Brasileira das Empresas de			Serviços e Comércio	Tecnologia da informação e

Tecnologia da Informação (ABRAT)		telecomunicações
Associação Brasileira de Internet (ABRANET)	Serviços e Comércio	Tecnologia da informação e telecomunicações
Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS)	Serviços e Comércio	Supermercados, Hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo
Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)	Serviços e Comércio	Comércio
Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (ABTC)	Serviços e Comércio	Transporte
Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP)	Serviços e Comércio	Atividades Imobiliárias
Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (AMBIMA)	Serviços e Comércio	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
Associação Brasileira de Bancos (ABBC)	Serviços e Comércio	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN)	Serviços e Comércio	Atividades Financeiras, de seguros e serviços relacionados
Associação Nacional das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento (ACREFI)	Serviços e Comércio	Atividades Financeiras, de seguros e serviços

		relaciona- dos
Associação Brasileira das Companhias Abertas (ABRASCA)	Multissetorial	
Associação Brasileira das Relações Empresa-Cliente (ABRAREC)	Multissetorial	
Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS)	Multissetorial	
Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB)	Multissetorial	

Fonte: Elaboração do autor.

Quadro 4 – Código das entidades na rede – sistema extra corporativo.

Entidade	Id. Na Rede
ABAG	A01
ABBC	A02
ABC	A03
ABDIB	A04
ABECIP	A05
ABIMOVEL	A06
ABIQUIM	A07
ABM	A08
ABRAGEL	A09
ABRAINC	A10
ABRAMAT	A11
ABRANET	A12
ABRAREC	A13
ABRAS	A14
ABRASCA	A15
ABRAT	A16
ABSOLAR	A17
ABTC	A18
ACREFI	A19
AEB	A20
AMBIMA	A21
ANFAVEA	A22
CACB	A23

CEBDS	A24
FEBRABAN	A25
IBA	A26

Fonte: Elaboração do autor.

Quadro 5 - Código das entidades na rede – sistema corporativo.

Entidade	Id. Na Rede
CBIC	S01
CNA	S02
CNC	S03
CNDL	S04
CNI	S05
CNSEG	S06
CNT	S07
CONSIF	S08
FEBRAEC	S09
FEBRATEL	S10
FESECOVI	S11

Fonte: Elaboração do autor.

Quadro 6 – Códigos nos sociogramas dos atores membros das entidades de representação de classe (corporativas e extra corporativas).

Atores	Id. Na Rede	Atores	Id. Na Rede
Grupo 3M	G001	Criare Net	G292
Barbosa, Mussnich & Aragão Advogados	G003	Cristal embalagens	G293
Ace European Group	G002	CTI	G294
Bocater - Bocater Camargo, Costa e Silva, Rodrigues Advogados	G004	Dafama Foto Ótica Ltda	G295
DRL & Associados	G005	Dasa Consultoria Ltda	G296
Itamar Espindola Advogados Associados	G006	Davi Construções e Comercio Ltda	G297

Lima e Moreira Advocacia	G007	Denver	G298
Monteiro de Castro Advogados.	G008	Deten Química	G299
Nogueira Lima & Kataoka Advocacia	G009	DHB Industria e Comercio SA	G300
Pinheiro Neto Advogados	G010	Dikas Comercio de Confecções e Calçados Eireli - ME	G301
Arab Banking Corporation	G011	Direct Link Consultoria de Vendas	G302
Arbyte Group	G012	Diretor da Nomos – Gestão e Planejamento Empresarial Ltda	G303
Argo Group	G013	Disbrel Distribuidora De Balanças E Refrigeração Ltda	G304
Associquim	G014	Ditália Móveis Industrial Ltda.	G305
ABCAM	G015	Dixie Toga S.A.	G306
NTC&Logística	G016	DMI Network House	G307
Citigroup	G017	Docol Ltda	G308
Alfa Seguradora S.A.	G018	Dow Chemical Company	G309
Banco Alfa S.A.	G020	Drogaria Duque De Caxias Ltda	G310
Banco BTG Pactual S.A.	G022	Drogaria Sevilha Ltda	G311
Banco Daycoval S.A.	G024	Drogarias Vilson/Senador 2011	G312
Banco Indusval & Partners S.A.	G026	Ducon Minerações Ltda	G313
Banco Pan S.A.	G027	Durand	G314
Banco Sofisa S.A.	G028	E2 Estratégias Empresariais	G315
Bematech S.A.	G030	Eastman	G316
Dupont	G031	E-Cargo Armazéns Gerais Ltda - Me	G317
General Electric	G032	Economisa Companhia Hipotecária	G318
Siemens	G033	Educ'Arte Assessoria	G319
Sul América AS	G036	Elejor	G320
Sul América Companhia Nacional de Seguros	G037	Eliane S.A.	G321

Sul América Seguros de Pessoas e Previdência S.A.	G039	Embrascon Empresa Brasileira De Construção Civil Ltda	G322
Weber Quartzolit	G040	Emilio C. R. Parolini & Cia Ltda	G323
Credit Suisse Group	G041	Empresa De Comunicação Correio Ltda - Sistema Correio de Comunicação	G324
Croda Group	G042	Empresas GRIEG	G325
DyStar Group	G043	Enengi - Empresa Nacional De Engenharia E Construções Ltda	G326
Eletróbrás	G044	Engec-Engenharia E Construções Ltda.	G327
Sabesp	G045	Engemax Engenharia e Construções Eireli - ME	G328
Enel Group	G046	Engenhab Energia Solar Ltda	G329
Banco do Brasil S.A.	G047	Engetec Empreendimentos Imobiliários	G330
Banrisul	G049	Enxuto Supermercados	G331
BB DTVM	G050	Estagio Construções Ltda	G332
Brasilprev Seguros e Previdência S.A.	G051	Estrelão comercio E Representações Ltda.	G333
Caixa Econômica Federal	G052	Excelsior Seguros	G334
Caixa Seguradora S.A.	G055	EY (Ernst & Young)	G335
Cepa/MG	G056	Eztec	G336
Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos S. A	G057	Fábrica Éthica Brasil	G337
Federação Nacional de Capitalização	G058	Falecido	G338
Atento	G059	Fasternet	G339
Brookfiled Energia	G060	Fiasul	G340
Brookfield Brazil	G060	Flex	G341
Brookfield Asset Management	G060	Fox Telecomunicação e Internet	G342
Cia. Nitro Química Brasileira	G063	Frank Sinatra Calçados Eireli - Epp	G343
Mauá Investimentos	G064	Frigorífico de Feira de Santana S/A	G344
Química Geral do Nordeste	G065	Fundimisa - Fundação E Usinagem Ltda.	G345

Sunco Capital	G06 6	FZ imóveis	G34 6
Tegra	G06 7	Galileo Treinamentos	G34 7
Anac	G06 8	Gbi Consultoria	G34 8
Banco Central do Brasil	G06 9	Get Participações E Transportes Ltda	G34 9
Codec	G07 0	Goldsztein Empreendimentos Ltda	G35 1
Denatran	G07 1	GPS	G35 2
Deputado Federal	G07 2	Gráfica Sagrada Família Ltda	G35 3
Ex-Secretário da Fazenda (AC)	G07 3	Gráfico Empreendimentos Ltda	G35 4
Susep	G07 4	Greif, Inc.	G35 5
Susep	G07 4	Grupo Cacao	G35 6
Governo Árabe	G07 6	Habitacon Investimentos S/A	G35 7
Group Air Liquide	G07 7	Henkel	G35 8
Groupe Engie	G07 8	Honda	G35 9
Groupe Michelin	G07 9	HPE	G36 0
Grupasso	G08 0	Huntsman	G36 1
Grupo ABB	G08 1	I. M. Maciel Junior - Eireli	G36 2
Grupo Aegon	G08 2	Ibfarma Ind. de Biotecnologia Farmacêutica Ltda	G36 3
Grupo AES Brasil	G08 3	Icatu Seguros S/A	G36 4
Grupo Agilintas	G08 4	Imobiliária Brisa do Vale Ltda	G36 6
Grupo Agrocere	G08 5	Importadora E Comercial De Óculos Santa Rita Ltda	G36 7
Grupo Agropalma	G08 6	Indesa Industria De Moveis E Esquadrias Ltda	G36 8
Grupo Algar	G08 7	Indústria De Móveis Bechara Nassar Ltda.	G36 9
Grupo Allianz	G08 8	Indústria e Comércio de Colchões Castor Ltda.	G37 0
Grupo Alto Alegre S.A.	G08 9	Indústrias Artefama S.A.	G37 1

Grupo Alupar	G09 0	Ingevity	G37 2
Grupo Andrade Gutierrez	G09 1	Inocoopes	G37 3
Grupo ArcelorMittal	G09 2	Instituto Fórum do Futuro	G37 4
Grupo Astra	G09 3	Interall	G37 5
Grupo Aurus-Giroflex	G09 4	International Paper	G37 6
Grupo Banco Mundial	G09 5	Irineu Machado Participações Ltda.	G37 8
Grupo Basf	G09 6	Irmac Industria Cerâmica Ltda	G37 9
Grupo Baumgart	G09 7	Isat	G38 0
Grupo BB e Mapfre	G09 8	Itaruma S.A.	G38 1
Grupo Bmb	G09 9	Itaúba Incorporações e Construções Ltda	G38 2
Grupo BMG S.A.	G10 0	J. Albuquerque Representação, Comercio De Atacado E Varejo Ltda	G38 3
Grupo Bolognesi	G10 1	J. Andrade Negócios Imobiliários Ltda	G38 4
Grupo Bradesco	G10 2	J. Massilon Eletromóveis Ltda	G38 5
Grupo Camargo Corrêa	G10 3	JCG Global Enterprises	G38 6
Grupo Caramuru	G10 4	Jlm Empreendimentos e Administração de Bens Ltda	G38 7
Grupo Carrefour	G10 5	Jornalista	G38 8
Grupo Carso	G10 6	Kaduna	G38 9
Grupo Cbl	G10 7	Kerax Telecom	G39 0
Grupo Ccr	G10 8	Kladijus Modas Ltda	G39 1
Grupo Cencosud	G10 9	Kotinha Aviamentos	G39 2
Grupo Cesce	G11 0	L C Bohn Contabilidade	G39 3
Grupo Cipatex	G11 1	Laje construções ltda	G39 4
Grupo Cocamar	G11 2	Laureano & Desiderio Empreendimentos Imobiliários Ltda	G39 5
Grupo Cofco	G11 3	Leblon Equities	G39 6

Grupo Cometa	G11 4	Lecca financeira	G39 7
Grupo Cornélio Brennand	G11 5	Lg Excede Comercial Importadora E Exportadora Ltda	G39 8
Grupo CPFL Energia	G11 6	Linnu'S Motors Ltda	G39 9
Grupo Cyrela	G11 7	Localiza S.A.	G40 0
Grupo Daimler AG	G11 8	Logic / Rocamp	G40 1
Grupo DP World	G11 9	Loja Cinzel/ex-juiz	G40 2
Grupo Ecc	G12 0	Lojas Jomoveis Ltda	G40 3
Grupo Eleacre	G12 1	Ltsa advogados	G40 4
Grupo Energisa	G12 2	Lubpress Distribuidora de Produtos Automotivos Eireli	G40 5
Grupo Eternit	G12 3	Luza Drogaria E Perfumaria Ltda (afastado pela justiça)	G40 6
Grupo Farmarcas	G12 4	M M Gonçalves Consultoria Empresarial.	G40 7
Grupo Fca	G12 5	Madeiras Do Brasil Ltda	G40 8
Grupo Ford	G12 6	MAN	G40 9
Grupo Gerdau	G12 7	Maranata Casa e Construção	G41 0
Grupo GM	G12 8	Marchesan S.A.	G41 1
Grupo GPA	G12 9	Marcopolo	G41 2
Grupo Guermar	G13 0	Matarazzo associados	G41 3
Grupo Hdi	G13 1	Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados	G41 4
Grupo Inbev	G13 2	Maxicar - Comercio E Serviços Ltda	G41 5
Grupo Itaúsa	G13 3	Mct Transformadores Ltda.	G41 6
Grupo J&F	G13 4	Mediterrâneo Engenharia Ltda	G41 7
Grupo J. Malucelli	G13 5	Medshop Comercio De Produtos Médicos Ltda - Me	G41 8
Grupo J. Macedo	G13 6	Megaflly Promoções E Eventos Ltda	G41 9
Grupo J.P. Morgan	G13 7	Megao Mineradora Comercio E Serviços Ltda	G42 0

Grupo Jbp	G13 8	Merida e Aguiar Tecidos Ltda	G42 1
Grupo John Deere	G13 9	Metropolitana Transportes E Serviços Ltda	G42 2
Grupo Koerich	G14 0	Meurer Express Logística Ltda	G42 3
Grupo Komatsu	G14 1	Minas PCH	G42 4
Grupo Maggi	G14 2	Miranda Computação e Comércio Ltda	G42 5
Grupo Mariani	G14 3	MK Química	G42 6
Grupo Máxima	G14 4	Morefacil	G42 7
Grupo MBM	G14 5	Móveis Germai Ltda.	G42 8
Grupo Monteiro Aranha	G14 6	Móveis German Indústria, Comércio e Turismo	G42 9
Grupo Multiterminais	G14 7	Moveis Irimar Industria e Comercio Ltda	G43 0
Grupo Nadir Figueiredo	G14 8	Móveis Katzer Ltda.	G43 1
Grupo Neoenergia	G14 9	Movimento Promoções Feiras E Eventos S/S	G43 2
Grupo NotreDame Intermédica	G15 0	MRL Comunicação	G43 3
Grupo Odebrecht	G15 1	MRV Engenharia	G43 4
Grupo Omega	G15 2	Multi Paper Comercio Varejista De Papeis Ltda	G43 5
Grupo Paccar	G15 3	Multitec Informática e Papelaria	G43 6
Grupo Pão de Açúcar	G15 4	Natura	G43 7
Grupo Paribas	G15 5	Neger Telecom	G43 8
Grupo Porto Seguro	G15 6	Neo Gestão de Recursos	G43 9
Grupo Prysmian	G15 7	Norbrasa Empreendimentos S/A	G44 0
Grupo Queiroz Galvão	G15 8	Norton Publicidade	G44 1
Grupo RAG	G15 9	Oliveira Campos Consultoria	G44 2
Grupo Record	G16 0	Omega dornier com de joias ltda	G44 3
Grupo Renault	G16 1	Orbitech Tecnologia Em Informática E Telecomunicações S/A	G44 4

Grupo RFM	G16 2	Pactual Assessoria Auditoria E Consultoria Ltda	G44 5
Grupo Sabemi	G16 3	Paes, Almeida E Albuquerque Advogados	G44 6
Grupo Safra	G16 4	Papelaria Brito	G44 7
Grupo Santana	G16 5	Papirus Industria de Papel S.A.	G44 8
Grupo Santander	G16 6	Parxtech	G44 9
Grupo Schuler	G16 7	Paulo Cammpos Vendas de Imóveis Ltda - Epp	G45 0
Grupo Shell	G16 8	Pedro Deocleciano & Cia Ltda	G45 1
Grupo Sampo	G16 9	Peron Muller Supermercados	G45 2
Grupo Sonda	G17 0	Peróxidos do Brasil	G45 3
Grupo Statkraft	G17 1	Piazzano Empreendimentos	G45 4
Grupo Stedile	G17 2	Picture	G45 5
Grupo Sultepa	G17 3	Plastibras Industria E Comercio Ltda	G45 6
Grupo Suzano	G17 4	Plusoft	G45 7
Grupo Techint	G17 5	Pmw- Organização Logística de Transporte Ltda	G45 8
Grupo Tigre	G17 6	Portal Da Gloria Incorporação Ltda - Epp	G45 9
Grupo Toyota	G17 7	Portobello S/A	G46 0
Grupo Ultra	G17 8	Portocred	G46 1
Grupo Unigel	G17 9	Preso	G46 2
Grupo Vale	G18 0	Previa Empreendimentos Imobiliários Ltda	G46 3
Grupo Vicunha	G18 1	Prima - Comercio De Artigos Do Vestuário E Acessórios Ltda	G46 4
Grupo Vidy	G18 2	Primo Tedesco S.A.	G46 5
Grupo Vinci	G18 3	Prisma Terceirização De Serviços Ltda	G46 6
Grupo Volkswagen	G18 4	Procex	G46 7
Grupo Votorantim	G18 5	Prudential do Brasil Seguros de Vida S/A	G46 8

Grupo VR	G18 6	PSA	G47 1
Grupo Walmart	G18 7	Q.G.N. Participações S.A.	G47 2
Grupo Weg	G18 8	Radiante Engenharia de Telecomunicações Ltda	G47 3
Grupo Yamaha	G18 9	Reck Corretora de Seguros Ltda - Epp	G47 4
Grupo Zurich	G19 0	Rede Big Box	G47 5
Grupo Icomon	G19 1	Rede Brasil de Supermercados	G47 6
Grupo Mexichem	G19 2	Rede de Supermercados ABC	G47 7
Grupo Saab-Scania AB	G19 3	Rede Econômica de Supermercados	G47 8
Grupo Telecom Itália	G19 4	Rede Jaú Serve	G47 9
Hyundai Motor Group	G19 5	Rede Quartetto Supermercados Ltda	G48 0
ISI Emerging Markets Group	G19 6	Rede Santos Supermercados	G48 1
L'Oréal Group	G19 7	Redemix	G48 2
M&G Chemicals	G19 8	Renascença DTVM	G48 3
Onduline Group	G19 9	Roma Construtora E Incorporadora Ltda	G48 4
FMI	G20 0	S.R. Consultoria E Comercio Ltda	G48 5
Principal Financial Group	G20 1	Salinas Candinheiro Industria e Comercio Ltda	G48 6
Sanofi-Aventis Group	G20 2	Santher S.A.	G48 7
A & M Filhos Ltda	G20 3	Santinvest	G48 8
A. B. Corte Real & Cia. Ltda.	G20 4	Sapé Agropastoril Ltda.	G48 9
ABCTec	G20 5	Sasazaki Ind. e Com. Ltda.	G49 0
Administradora Quatro Marias Ltda	G20 6	Semelho Industria E Comercio De Alimentos Ltda	G49 1
Advocacia Waltenberg	G20 7	Sergio Porto Consultoria Imobiliária	G49 2
Aerotech Telecomunicações Ltda	G20 8	Serra Alta Moveis e Decorações Ltda	G49 3
Agco	G20 9	SG21 Sistemas e Gestão	G49 4

Agenzzia	G21 0	Sicredi	G49 5
Agora Adm2 Participações Ltda	G21 1	Silhueta Infantil Modas Ltda	G49 6
Agoracred S.A.	G21 2	Simétrica Engenharia Ltda	G49 7
Agricultor/Sindicalista/adubos trevo	G21 3	SINAF Previdencial Cia. de Seguros	G49 8
Agricultura e Pesca do Estado do Maranhão (setor público)	G21 4	Sinal Br	G50 0
Agropecuária Santa Cruz da Serra Ltda.	G21 5	Sobrado Construção Ltda	G50 1
Altitude	G21 6	Solar Group	G50 2
American Life Companhia de Seguros	G21 7	Soltec Engenharia Ltda	G50 3
Amw Construções Industria E Comercio Ltda - Me	G21 9	Sorocred	G50 4
Anrossi Construtora E Incorporadora Ltda	G22 0	Star One	G50 5
Ari Faria Bittencourt - ME	G22 1	Sunrise Net	G50 6
Arkan Empreendimentos Imobiliários Ltda	G22 2	Supermercado Arco-Íris	G50 7
Artecola Química	G22 3	Supermercado Casa Nova Alimentos	G50 8
Arteiro Imóveis Ltda	G22 4	Supermercado Central	G50 9
Artesofás do Brasil Ltda.	G22 5	Supermercado Pirâmide Ltda	G51 0
Associação de Poupança e Empréstimo	G22 6	Supermercado São Jorge	G51 1
Audmed - Consultoria E Auditoria Médica	G22 7	Supermercado Universo	G51 2
AXA Seguros S.A.	G22 8	Supermercados Amazônia Ltda	G51 3
Banco BS2 S.A.	G22 9	Supermercados e Magazines Santa Lúcia	G51 4
Banco Cooperativo do Brasil S.A. - BANCOOB	G23 0	Supermercados Galassi	G51 5
Banco Cooperativo Sicredi S.A.	G23 1	Supermercados Tend Tudo	G51 6
Banco Intermedium	G23 2	Supplier Trading	G51 7
Banco Paulista S.A.	G23 3	Target Rent A Car Ltda	G51 8
Bandeirantes Holding Ltda	G23 4	Taurus Construtora Ltda - ME	G51 9

Bann Química	G23 5	Taxista	G52 0
Barriga Verde Importação E Exportação Ltda	G23 6	Tecnagro Planejamento Ltda	G52 1
Benatti Armazéns Gerais e Logística Ltda	G23 7	Tenda	G52 2
Benkoos comercio E Representação Ltda	G23 8	Tokio Marine Seguradora	G52 3
Bermardes Arquitetura	G23 9	Transporte Goiasil Ltda	G52 4
Bluestar	G24 0	Transporte Trampolim Da Vitoria Ltda	G52 5
BMW	G24 1	Trianon Engenharia Ltda - Me	G52 6
BNY Mellon	G24 2	Triunfo Participações e Investimentos	G52 7
Bosio Eletro Comercial	G24 3	Turn-Key Construções Ltda	G52 8
Braga e Nascimento	G24 4	Tyresoles Jequeense S A	G52 9
Brasilsat	G24 5	Uniarte Industria Construções E Incorporações Ltda	G53 0
Braslar - Construções E Incorporações Ltda.	G24 6	Única Lançamentos Imobiliários Ltda	G53 1
Bresolin Industria E Comercio De Madeiras Ltda.	G24 7	Unipar Carbocloro	G53 2
BRZ Investimentos	G24 8	UOL	G53 3
BTG pactual S.A.	G24 9	Usina De Açúcar E Álcool Vale Do Urucuia Ltda	G53 4
BTG pactual S.A./Banco Central	G25 1	Valdeci Cavalcante & Cia Ltda	G53 5
Bunge	G25 2	Veratti Supermercados	G53 6
Caminho Engenharia e Construções Ltda.	G25 3	Vertice Engenharia Ltda.	G53 7
Canopus Importação e Exportação Ltda.	G25 4	Viação Pretti Ltda	G53 8
Caoa	G25 5	Viação Vila Real S/A	G53 9
Capitale Securitizadora de Crédito S.A.	G25 6	Videolar-Innova	G54 0
Cargill	G25 7	Vilasa	G54 1
Cargolift Transportes Comercio e Serviços Ltda	G25 8	Vinci Partners	G54 2
Caterpillar	G25 9	Virtus Consultoria	G54 3

Celeiro Participações Ltda	G26 0	Vislar Empreendimentos Imobiliários Spe Ltda	G54 4
Cemig GT	G26 1	Voxline	G54 5
Centauro Vida e Previdência S.A.	G26 2	Walter Mota Construções E Incorporações Ltda	G54 6
Centro Norte Superatacado	G26 3	XP Investimentos	G54 7
Centronorte Representação	G26 4	Ancord	G54 8
CER – Companhia de Energias Renováveis	G26 5	Anfacer	G54 9
Cerealista Lagoinha Importação E Exportação Ltda	G26 6	Brasilcap Capitalização	G55 0
Cia de Seguros Minas-Brasil	G26 7	Cni	G55 1
Cmn - Construtora Meio Norte Ltda	G26 8	Fecomercio - Rs	G55 2
CNH	G26 9	Federação Nacional das Empresas de Seg. Priv., de Capitalização e de Prev. Complementar Aberta	G55 3
Cobansa	G27 0	Federação Nacional de Previdência Privada e Vida	G55 4
Columbian Chemicals	G27 1	Federação Nacional de Saúde Suplementar	G55 5
Com. Ind. Breithaupt S. A	G27 2	Federação Nacional de Seguros Gerais	G55 6
Comauto Comercial De Automóveis Ltda.	G27 3	Fiesp	G55 7
Comercial de Ferragens Dalbosco Ltda	G27 4	Firjan	G55 8
Comercial Devens Ltda	G27 5	Abiquim	G55 9
Comercial R. Araújo Ltda	G27 6	Sinproquim	G56 0
Companhia Brasileira de Securitização	G27 7	Siquirj	G56 1
Companhia Excelsior de Seguros	G27 8	Sistema Usiminas	G56 2
Companhia Melhoramentos	G27 9	Solvay Group	G56 3
COMPREV Vida e Previdência S.A.	G28 0	Tata Group	G56 4
Conac Construtora Anacleto Nascimento Limitada	G28 1	Axxus Institute	G56 5
Conap - Empresa Nacional De Administração Prisional Ltda	G28 2	Bright Strategies	G56 5

Condor Super Center	G28 3	Instituto Aço Brasil	G56 6
Conol Construtora Nordeste Ltda	G28 4	IP Desenvolvimento Empresarial e Institucional Ltda.	G56 7
Construtora A Azevedo Ltda	G28 5	Centro Universitário Uninovafapi	G56 8
Construtora Calçada	G28 6	Instituto Militar de Engenharia - IME	G56 9
Construtora Estrela da Manhã Ltda	G28 7	NUPRI-USP	G57 0
Cooperativa Central Aurora Alimentos/sindicalista	G28 8	Professor FGV	G57 1
Coopertec	G28 9	Professor USP	G57 2
Copacabana Sul Hotel S A	G29 0	Volvo Group (Zhejiang Geely Holdin Group)	G57 3
Copel GT	G29 1		

Fonte: Elaboração do autor.