

## Territórios, empresários e empresas: entender as condições sociais da empresarialidade

Espaço privilegiado da investigação em ciências sociais, o ICS transporta, desde a sua fundação, uma marca pioneira de interdisciplinaridade. Iniciados em saberes disciplinares diferentes, tivemos aqui a oportunidade de nos conhecermos e, juntando vontades e gostos, ideias e problemas, experimentarmos o desafio de construirmos, em comum, o projecto de investigação que, ainda em fase de arranque, agora apresentamos. A Adérito Sedas Nunes devemos, sem dúvida, essa possibilidade. Este artigo é, por isso, em sua memória.

ANA, JOÃO E JOSÉ

### 1. «AS CONDIÇÕES SOCIAIS DA EMPRESARIALIDADE: INOVAÇÃO LOCAL E ESPAÇOS GLOBAIS»: APRESENTAÇÃO DE UM PROJECTO

Candidato ao Programa Estímulo, promovido pela JNICT em 1992, este projecto apresentou como objectivo entender as condições sociais da «empresarialidade», isto é, explicar a génese, as trajectórias sociais e as formas de actuação e mobilização de diversos segmentos de empresários portugueses, num período em que o país começa a sofrer fortes ajustamentos estruturais que decorrem da sua crescente inserção em espaços mais vastos, complexos e competitivos (do espaço comunitário ao espaço global).

Privilegiando uma abordagem interdisciplinar de espaços locais, cruzando numa aproximação coerente os temas e as realidades do «território», da «família e classes sociais» e das «sociabilidades formais e informais», o estudo incide sobre empresários de empresas criadas na última década em dois concelhos da Área Metropolitana de Lisboa: Loures e Barreiro. A inovação local no campo das actividades económicas e no dos grupos que as protagonizam é, entretanto, pretexto para interrogar e captar lógicas de mudança no Portugal dos anos 90<sup>1</sup>.

\* Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

<sup>1</sup> O projecto obteve o apoio financeiro que solicitara à JNICT. E, desde o início, o de instituições públicas e associativas sediadas ou implantadas localmente. São elas a Câmara Municipal do Barreiro, a Câmara Municipal de Loures, o Núcleo de Empresários da Região de Lisboa (NERLIS) e o Núcleo de Empresários da Região de Setúbal (NERSET) — estes dois últimos representados no projecto, respectivamente, pelo Dr. João Pereira Bastos e pelo Eng. Fidélio Guerreiro.

No que respeita ao método, isto é, à maneira como abordará a realidade, podemos afirmar, em síntese, que o projecto:

- Privilegia a análise do espaço local, na medida em que o entende como pretexto para interrogar o global e porque esta atitude é a que melhor se adequa não só à regionalização e enriquecimento das grandes teorias, como ainda ao respeito pela hipótese da diversidade; o local é também o lugar onde se constrói a identidade dos grupos;
- Usa o tempo e a história local, porque é na diacronia que se captam os sinais e as lógicas da mudança, os pontos de ruptura e as linhas de continuidade que a produzem, porque é no tempo que se desenham os percursos das classes sociais envolvidas nestes processos e se definem historicamente modos de entrada, de estada e de saída das mesmas (e com eles recomposições do espaço social).

Este artigo pretende então dar conta das questões e dos percursos teóricos que resultaram na construção de um objecto e, ao mesmo tempo, das opções metodológicas que delimitam, empiricamente, a sua abordagem. Não estão em jogo, portanto, resultados de investigação; apresentamos, discutimos e fundamentamos aqui problemas e caminhos de leitura da realidade.

No texto sistematizamos, primeiro, as perspectivas que têm vindo a ser desenvolvidas sobre as relações que se estabelecem entre determinadas características territoriais e o exercício da função empresarial. Defendemos, depois, a importância da abordagem da classe social que os empresários constituem a partir da família (na dupla perspectiva do grupo doméstico de pertença e de orientação, privilegiando-se, nesse sentido, o estudo da escolha conjugal e o das trajectórias e itinerários) e, também, do estilo de vida. Por último, debruçamo-nos sobre o lugar dos empresários num espaço social multidimensional, colocando hipóteses sobre a relação entre os diversos tipos de capitais que definem a posição de classe e procurando delinear o quadro relacional em que ocorrerá a sua acção.

## 2. EFEITO LOCAL E EMPRESARIALIDADE

A relação entre território e empresarialidade — que poderemos designar por «efeito do local» sobre as condições de empresarialidade — tem sido avaliada fundamentalmente segundo duas ópticas: descrição e interpretação da variação espacial das diferentes componentes demográficas da empresa (criação, expansão, encerramento); identificação e caracterização de «meios» propícios ao exercício da função empresarial. Essas ópticas reflectem, aliás, duas posturas que têm polarizado a história da geografia e de outras áreas disciplinares interessadas na compreensão de mecanismos com expressão territorial: a primeira (geografia da demografia empresarial) integra-se no esforço de tradição positivista que, através da análise de padrões de distribuição geográfica, pretende identificar regularidades espaciais e, por esta via, estabelecer relações de

causalidade de natureza geral; a segunda (caracterização de meios favoráveis à empresarialidade) recupera contributos da análise «ecológica» de finais do século passado e primeira metade deste século e centra-se na compreensão dos processos que sustentam o funcionamento de determinados meios particularmente bem sucedidos no que se refere à vitalidade empresarial.

Se é verdade que estas duas ópticas se opõem por vezes radicalmente — traduzindo, afinal, o conjunto de tensões decorrentes do confronto de concepções filosóficas positivistas e antipositivistas —, não é menos certo que teorizações recentes sobre a articulação entre processos globais, por um lado, e condições e manifestações locais, pelo outro, têm permitido sedimentar aproximações e esforços de fertilização cruzada, produzindo resultados que ultrapassam os contributos originais dos dois tipos de perspectivas acima referidas.

Se excluirmos alguns casos isolados (de que Alfred Marshall, a que adiante aludiremos, constitui o exemplo mais significativo), a preocupação sistemática por entender as fundações territoriais da iniciativa empresarial é bastante recente. Já na segunda metade da década de 80, o economista Suarez-Villa referia, num artigo sugestivamente intitulado «Entrepreneurship in the space-economy»<sup>2</sup>, que muito pouco se sabia sobre a influência das condições territoriais sobre o exercício do que o autor considera as cinco funções fundamentais do empresário: investimento; coordenação e gestão do processo de produção; inovação, nomeadamente tecnológica; planeamento estratégico de estruturas organizacionais crescentemente complexas, e, por último, estabelecimento de fluxos entre diferentes mercados. Embora invoque diversos factores susceptíveis de influenciarem o *quantum* e a qualidade dos empresários/das iniciativas empresariais existentes numa determinada área (grau de urbanização, dinamismo demográfico, estrutura da população activa, papel da administração pública, tipo de equipamentos e infra-estruturas disponíveis), Suarez-Villa sublinha a ausência de investigações sistemáticas e comparadas que permitam elucidar o modo como diferentes condições territoriais influenciam a existência e o desempenho da função empresarial. É, pois, este domínio analítico dinâmico, mas relativamente recente e incipiente, que iremos caracterizar, nas suas linhas gerais, nos parágrafos que se seguem.

## 2.1. GEOGRAFIA DA DEMOGRAFIA EMPRESARIAL: PRINCIPAIS HIPÓTESES INTERPRETATIVAS

A procura de factores explicativos da variação regional da taxa de constituição de novas empresas — aspecto privilegiado pelos autores que desenvolveram os seus trabalhos numa óptica de geografia da demografia empresarial — tem sido polarizada por duas hipóteses principais, que Barkham<sup>3</sup> designa, respectivamente, por hipótese estrutural ou sócio-cultural e hipótese «ambiental».

<sup>2</sup> L. Suarez-Villa, «Entrepreneurship in the space-economy», in *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1987, 1, pp. 59-79.

<sup>3</sup> R. Barkham, «Regional variations in entrepreneurship: some evidence from the United Kingdom», in *Entrepreneurship and Regional Development*, 1992, 4, pp. 225-244.

No primeiro caso, a iniciativa empresarial é basicamente interpretada como fruto da qualidade da «oferta» de empresários: o grau de motivação para o risco e o aproveitamento de oportunidades, nomeadamente em domínios (produtos, mercados) novos, os perfis de formação técnica e de instrução existentes ou a facilidade de acesso individual à informação estratégica sobre o funcionamento dos mercados são identificados como factores fortemente condicionantes da função empresarial, no que se refere à criação de novas empresas, mas também à sua posterior evolução. Pelo contrário, a «hipótese ambiental» acentua as oportunidades criadas pelo ambiente económico de cada área (muitas vezes explícita ou implicitamente identificado com economias de aglomeração): a existência de mercados mais exigentes e em expansão, uma maior procura pela administração pública e outros serviços estatais, disponibilidade de mão-de-obra qualificada, facilidade de acesso ao sistema financeiro, densidade e qualidade da informação disponível, tanto ao nível do sector público (instituições de ensino e de investigação, por exemplo) como do sector privado (sedes de multinacionais e outros pólos de decisão estratégica), contribuiriam, conjuntamente com outros factores, para criar um ambiente económico particularmente favorável à eclosão de novas iniciativas empresariais.

A opção, como explicação dominante, por uma ou outra dessas duas hipóteses teve implicações importantes no que se refere à definição de políticas de apoio à criação de novas empresas, alimentando (falsos) debates entre os defensores de políticas orientadas para potenciais empresários (formação, diminuição de riscos financeiros, disponibilização de infra-estruturas adequadas em condições favoráveis) e os apologistas de políticas centradas na criação de externalidades positivas (equipamentos e infra-estruturas, desregulação dos mercados, etc.).

O estudo publicado por Fothergill e Gudgin no início da década de 80<sup>4</sup> permanece como um marco significativo das vantagens e limitações da visão geográfico-positivista da demografia empresarial, tanto mais que estes autores, ao contrário de outros, recorrem a ambas as hipóteses identificadas por Barkham.

A análise desenvolvida por Fothergill e Gudgin refere-se ao comportamento verificado na indústria transformadora da região de East Midlands (Reino Unido) no período 1968-1975, sublinhando diferenciações intra-regionais das taxas de criação de novas empresas e comparando posteriormente os resultados obtidos com a realidade existente noutras regiões do Reino Unido. Do ponto de vista conceptual, Fothergill e Gudgin centram a sua análise em duas oposições, uma de natureza geográfica (espaço urbano e espaço rural) e outra relativa ao tipo de empresário (*craftsman*, de origem operária e com um nível baixo de instrução, e *opportunist*, com um capital cultural e técnico bastante mais elevado, adoptando a categorização proposta por Smith<sup>5</sup>), evitando assim a falsa

---

<sup>4</sup> S. Fothergill e G. Gudgin, *Unequal Growth. Urban and Regional Employment Change in the UK*, Londres, Heinemann Educational, 1982.

<sup>5</sup> N. R. Smith, *The Entrepreneur and His Firm*, Michigan, University of Michigan, IL, Bureau of Business and Economic Review, 1967. Em João Ferrão e A. Mendes Baptista, «Industrialização e

alternativa entre as hipóteses «estrutural» e «ambiental» de Barkham. A essas duas oposições adicionam ainda um terceiro tipo de contraste, referente à dimensão da empresa.

O estudo realizado por estes dois autores ingleses permitiu identificar os seguintes factores explicativos da variação regional da criação de novas empresas (industriais):

- As pequenas empresas surgem como pontos estratégicos de experiência para potenciais empresários;
- Complementarmente, o reforço do recurso a mecanismos de subcontratação e a diversidade industrial ampliam o leque de trajectórias individuais conducentes à situação de empresário;
- As grandes empresas com larga representação de qualificações associadas à gestão e à investigação constituem igualmente um ambiente favorável à emergência de novos empresários;
- As áreas rurais onde se fazem sentir as características referidas nos três parágrafos anteriores possuem taxas de criação de novas empresas superiores à média;
- Factores como a disponibilidade e o custo da mão-de-obra ou dos terrenos actuam mais sobre a capacidade de crescimento e sobrevivência das empresas do que sobre as condições de constituição, nomeadamente em áreas onde permanecem fortes laços familiares e de vizinhança.

No entanto, devemos, talvez, a Garofoli<sup>6</sup> a análise mais completa, incidindo especificamente sobre as variações regionais da constituição de novas empresas.

Após uma análise dos principais modelos teóricos gerais (económicos) sobre a formação de novas empresas, salientando sobretudo os contributos de Marshall, Knight, Bain e Kirzner, Garofoli<sup>7</sup> identifica três hipóteses interpretativas quanto às variações regionais da constituição de novas empresas<sup>8</sup>:

- A «hipótese incubadora» (*incubator hypothesis*), desenvolvida no final dos anos 50 e início dos anos 60 por Hoover e Vernon<sup>9</sup>, que evidencia as

---

desenvolvimento endógeno em Portugal: problemas e perspectivas», in *Sociologia. Problemas e Práticas*, 1989, 7, pp. 43-64, é possível reconhecermos uma oposição idêntica através da identificação de duas vias de génese empresarial: «técnica» e «empírica».

<sup>6</sup> V. G. Garofoli, «Formazione di nuove imprese e sviluppo locale», in Antonelli C. et al. (eds.), *Le politiche di sviluppo locale*, Milão, Franco Angeli, 1988.

<sup>7</sup> Este autor refere explicitamente as seguintes obras: A. Marshall, *Principles of Economics*, Londres, Macmillan, 2 vols., 9.ª ed., 1961; F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Nova Iorque, Houghton Mifflin, 1921; J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard, Harvard University Press, 1956, e I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press, 1973.

<sup>8</sup> Embora formulada de uma forma mais fluida, é possível reconhecermos na hipótese «ambiental» de Barkham testemunhos da primeira e da terceira hipóteses que se seguem.

<sup>9</sup> E. M. Hoover e R. Vernon, *Anatomy of a Metropolis*, Cambridge, (Mass.), Harvard University Press, 1959, e R. Vernon, *Metropolis 1985*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1960.

vantagens decorrentes das economias de aglomeração existentes nas áreas metropolitanas;

- A teoria dos processos de *filtering down* (Thompson e Berry<sup>10</sup>), que associa diferentes momentos do ciclo de vida de um determinado produto a localizações ótimas distintas, o que permitiria explicar a geografia desigual das novas empresas pelo tipo de produto a que se dedicam e, portanto, pelo tipo de requisitos locativos que exigem;
- A hipótese do *seed bed growth* (Bannock-Doran<sup>11</sup>), que explica o surgimento de novas empresas pela estrutura industrial dominante em cada área, desigualmente favorável a processos de autonomização de empregados (operários ou técnicos) e sua posterior consolidação como empresários.

Tendo presentes estas três hipóteses interpretativas da variação regional das taxas de constituição de novas empresas e a análise de um vasto leque de estudos empíricos efectuados neste domínio em diversos países europeus (Reino Unido, Irlanda, Noruega, Itália) e americanos (Estados Unidos, Canadá), Garofoli<sup>12</sup> sintetiza as seguintes observações:

- As taxas de natalidade de empresas e de formação de novas iniciativas empresariais são relativamente mais baixas nas áreas de industrialização antiga em declínio e nas regiões de nível de rendimento mais baixo;
- As taxas de natalidade são relativamente elevadas nas áreas metropolitanas mais desenvolvidas e fortemente sensíveis à mudança;
- As taxas de natalidade são relativamente elevadas em áreas de industrialização recente (conclusão um pouco redundante...) e em áreas de nível médio de desenvolvimento.

A análise do caso italiano, primeiro com base no estudo das diferenciações regionais e sectoriais das taxas de constituição de novas empresas e posteriormente com a formulação de um modelo interpretativo assente em quatro blocos de variáveis explicativas (estrutura produtiva, estrutura dimensional das empresas, estrutura social e estrutura da propriedade), permitiu a Garofoli sumariar os resultados obtidos em torno de cinco conclusões principais:

- Importância do índice de especialização do sistema produtivo local para a constituição de novas empresas (experiência de gestão e organização, circulação de informação estratégica, etc.);
- Natalidade empresarial favorecida por estruturas sociais e culturais associadas ao trabalho independente;

---

<sup>10</sup> W. Thompson, «Internal and external factors in the development of urban economies», in Perloff H. S. e Wingo L. (eds.), *Issues in Urban Economics*, Washington, Johns Hopkins Press, 1968, e B. J. L. Berry, *Growth Centers in the American Urban System*, Cambridge (Mass.), Ballinger, 1973.

<sup>11</sup> G. Bannock e A. Doran, *Small Firms in Cities. A Review of Recent Research*, Londres, Shell, Ltd., 1978.

<sup>12</sup> G. Garofoli, *op. cit.*, p. 15.

- Maior propensão para trajectórias conducentes à situação de empresário por parte de empregados com funções dirigentes, administrativas e de controle;
- Efeito positivo por parte das pequenas empresas, mas bloqueador por parte das de maior dimensão, em relação à intensidade de criação de novas empresas;
- Relação não significativa entre estrutura da propriedade e constituição de novas empresas.

Talvez mais importante do que este conjunto de conclusões, que confirmam ou complementam as observações de Fothergill e Gudgin, é o facto de o autor italiano sublinhar com clareza a importância dos factores ambientais, entendidos enquanto combinações específicas próprias de cada sistema produtivo local, na promoção da constituição de novas empresas. Esta formulação mais integrada e interactiva dos factores ditos ambientais permite superar duas limitações estruturais da visão geográfico-positivista da demografia empresarial: por um lado, realça a artificialidade da antinomia entre a hipótese estrutural (centrada nas características dos empresários) e a hipótese ambiental (valorizadora dos factores externos às empresas), chamando a atenção para o facto de os empresários serem, eles próprios, elementos constitutivos das condições ambientais — é, pois, nesse contexto que as suas trajectórias e decisões devem ser entendidas; por outro lado, permite ultrapassar o carácter descritivo e enumerativo das condições ditas ambientais, para as integrar em sistemas produtivos territorializados em permanente mudança e cujo funcionamento é necessário compreender, não como mero exemplo de regularidades mais amplas, mas enquanto realidades com graus significativos de autonomia e especificidade. Deste ponto de vista, o texto de Garofoli ilustra claramente as vantagens e os limites da perspectiva geográfico-positivista da demografia das empresas e, por essa via, a necessidade de trilhar novos caminhos, metodologias e abordagens: a identificação e caracterização de meios propícios à iniciativa empresarial torna-se inevitável.

## 2.2. SISTEMAS PRODUTIVOS TERRITORIALIZADOS, REDES E VITALIDADE EMPRESARIAL ENDÓGENA

A preocupação pela génese e pelo funcionamento de meios particularmente favoráveis ao exercício da função empresarial ultrapassa em muito a questão mais restrita da criação de novas empresas. Na realidade, e embora com origens distintas e contornos analíticos não totalmente coincidentes, essa preocupação tende a integrar os processos de criação de novas empresas em mecanismos mais globais, de partilha de informação, aprendizagem colectiva e inovação por parte de actores fortemente interactivos e com um claro enraizamento local. Assim sendo, a criação de novas empresas, para estes autores, mais não representa do que uma dimensão das condições de evolução de determinados meios geograficamente localizados, e é enquanto tal que deve ser entendida.

Podemos dizer que se assistiu durante as décadas de 70 e 80 a uma autêntica explosão de análises sobre complexos produtivos territorializados, isto é, áreas com uma forte especialização produtiva, assentes em tecidos dominados por PME, onde através dos tempos se foram consolidando culturas técnicas próprias, baseadas no estabelecimento de redes, formais e informais, mercantis e não mercantis, propiciadoras de uma partilha constante de informação estratégica para o funcionamento do conjunto do sistema, que assim se vai afirmando. A expansão desta perspectiva deve muito a autores italianos, como Bagnasco, Becattini, Fuà e Zacchia ou Garofoli<sup>13</sup>, os quais, recuperando algumas das ideias centrais do conceito de «distrito industrial» proposto por A. Marshall nos finais do século passado, lançaram para debate internacional a problemática da «Terceira Itália» e, conseqüentemente, das condições de emergência de novos espaços industriais não centrados na grande empresa ou em modos de organização industrial tipicamente fordistas. A amplitude deste debate — pelas dimensões analíticas que mobilizou e pelos contributos teóricos e empíricos que desencadeou<sup>14</sup> — impede que ensaiemos, neste contexto, qualquer tentativa de síntese, tanto mais que ele ultrapassa claramente a questão da criação de novas empresas. Importa antes sublinhar até que ponto esta perspectiva, cruzada com a análise de redes (*network analysis*), também ela com grande desenvolvimento nos anos 70<sup>15</sup>, e a abordagem dos meios inovadores proposta pelo GREMI — *Groupe de recherches sur les milieux innovateurs*<sup>16</sup>, contribuiu para recolocar a questão da criação de novas empresas.

Antes de mais, estas perspectivas pressupõem um conceito pós-funcionalista do espaço, da empresa e do progresso tecnológico. O espaço geometrizar, concebido como algo que preexiste e onde pessoas, bens e empresas se localizam com base em decisões pressupondo o acesso perfeito à informação disponível e comportamentos económicos racionais — isto é, o conceito de espaço

<sup>13</sup> A. Bagnasco, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Bolonha, Il Mulino, 1977; G. Becattini, «Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento», in G. Becattini, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bolonha, Il Mulino, 1987; G. Fuà e C. Zacchia (eds.), *Industrializzazione senza fratture*, Bolonha, Il Mulino, 1983, e G. Garofoli, *Industrializzazione diffusa in Lombardia*, Milão, Franco Angeli, 1983.

<sup>14</sup> V., por exemplo, o conjunto de posições incluídas no livro, coordenado por G. Benko e A. Lipietz, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 1992.

<sup>15</sup> Refira-se, a título de exemplo e para domínios próximos dos temas desenvolvidos neste texto, J. Boissevain e J.-C. Mitchell (eds.), *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, La Haye, Mouton, 1973 (organização de empresas), e G. Tornqvist, «Contact systems and regional development», in *Lund Studies*, 1970, série B (35) (desenvolvimento regional). Recentemente, o debate em torno das vantagens e possibilidades de organizações em rede desenvolveu-se sobretudo em torno dos trabalhos de O. E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, Nova Iorque, Free Press, 1985, e W. W. Powell, «Neither market nor hierarchy: network forms of organisation», in *Research in Organizational Behaviour*, 1990, 12 (32), pp. 295-336.

<sup>16</sup> De que se destaca o trabalho pioneiro editado por P. Aydalot, *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI, 1986. Para uma referência em língua portuguesa às regiões como meios inovadores, v. Maria João Rodrigues, *Competitividade e Recursos Humanos*, Lisboa, D. Quixote, 1991, pp. 92-105, e João Ferrão, *Serviços e Inovação Social. Novos Caminhos para o Desenvolvimento Regional*, Oeiras, Celta Editora, 1992.



subjacente à visão geográfico-positivista da demografia empresarial —, é substituído por um conceito mais rico, de espaço-território, de que as empresas constituem um dos elementos fundamentais. Os sistemas industriais passam a ser encarados como sistemas sócio-territoriais, fruto de inter-relações complexas entre empresas, instituições e pessoas<sup>17</sup>, isto é, entre actores individuais e colectivos, gerando dinâmicas territoriais susceptíveis de produzirem externalidades específicas de desenvolvimento. Neste contexto, a criação de uma nova empresa é simultaneamente uma consequência e uma causa do funcionamento desse sistema produtivo territorializado.

A visão pós-funcionalista a que se aludiu no parágrafo anterior privilegia, pois, o conhecimento das condições favoráveis à emergência de novas empresas e ressalta, como factores explicativos, as formas de organização reticulares que se estabelecem entre os diversos actores de uma determinada área. Ou seja, a consolidação histórica de formas reticulares intermédias territorializadas surge como condição fundamental de dinamização desses territórios e, por consequência, do surgimento de novas empresas.

Na versão mais simplificada<sup>18</sup>, as redes sociais (familiares, amigos, conhecidos) e interorganizacionais (redes entre empresas e entre empresas e instituições que de algum modo apoiam o mundo empresarial: formação profissional, inovação tecnológica, etc.) constituem o suporte estratégico de circulação da informação necessária para se aproveitarem as oportunidades empresariais que surgem. A comunicação eficaz e eficiente assim conseguida é considerada decisiva para o comportamento e o sucesso empresariais, e a cultura de partilha de informação e de cooperação que deste modo se gera é particularmente favorecida pela proximidade física entre actores individuais e colectivos. Nesta interpretação, as redes sociais são consideradas sobretudo relevantes no que se refere à criação de novas empresas e as redes interorganizacionais ao funcionamento posterior dessas empresas.

Partindo de uma perspectiva idêntica, Sweeney<sup>19</sup> aprofunda a interpretação proposta por autores como Brown e Butler. A existência de áreas de especialização flexível, apoiadas em processos de forte interacção entre os seus diversos actores, proporciona economias de informação e de complementaridade que «garantem a inspiração de ideias e a oportunidade de recursos necessários à emergência de novos empresários e de novas iniciativas empresariais». A criatividade inovadora e a vitalidade empresarial endógena seriam, portanto,

---

<sup>17</sup> A este propósito, consulte-se também o conjunto de artigos inseridos in G. Benko e A. Lipietz, *op. cit.* Análises empíricas em território português podem ver-se, por exemplo, em João Ferrão e Isabel Nicolau, «Integração local e internacional e utilização de serviços por PME industriais. O caso dos curtumes em Alcanena», in *Sociedade e Território*, 1992, 17, pp. 105-114, e José Reis, *Os Espaços da Indústria. A Regulação Económica e a Mediação Local Numa Sociedade Semiperiférica*, Porto, Afrontamento, 1992.

<sup>18</sup> V., por exemplo, B. Brown e J. E. Butler, «Networks and entrepreneurial development: the shadow of borders», in *Entrepreneurship and Regional Development*, 1993, 5, pp. 101-116.

<sup>19</sup> G. P. Sweeney, «Technical culture and the local dimension of entrepreneur vitality», in *Entrepreneurship and Regional Development*, 1991, 3, p. 372.

favorecidas por ambientes onde a existência de economias de informação e de complementaridade e a afirmação de uma cultura técnica própria se associam à convergência das seguintes situações:

- Cultura identitária, historicamente sedimentada, favorável à partilha de valores e práticas e à circulação de informação entre os diversos membros da comunidade;
- Acumulação de conhecimentos, relevando de processos colectivos de aprendizagem e abarcando um vasto leque de modalidades de aquisição (experiência, sistemas de educação/formação, contactos pessoais directos, actividade desenvolvida por instituições de I&D, etc.);
- Fluxos eficientes de «informação nutriente», proporcionadores de criatividade inovadora, e acesso facilitado a informação logística externa ao meio (informação sobre qualificações profissionais, financiamento, equipamentos e outros recursos estratégicos para o exercício da função empresarial), factor capaz de garantir uma posição competitiva no mercado.

Defende-se, em suma, a importância decisiva dos factores intangíveis — sobretudo de redes intensivas em contactos, intercâmbios e cooperações, tanto individuais como institucionais — produtores de uma cultura técnica local e susceptíveis de garantirem o aproveitamento e a construção de oportunidades favoráveis ao exercício da função empresarial (criação de novas empresas e sua posterior evolução).

É ainda esta dinâmica colectiva de aprendizagem através de redes de intercâmbio formais e informais que marca os diversos autores do GREMI. Contudo, os seus contributos alargam, sucessivamente, as realidades territoriais a que os seus estudos e comentários se reportam. Courlet e Pecqueur<sup>20</sup>, por exemplo, identificam duas gerações de sistemas produtivos territorializados: uma primeira, onde as redes informais entre familiares e vizinhos desempenham um papel decisivo, e uma outra, mais recente, em que à «cultura comunitária» se substitui uma cultura empresarial valorizadora das relações (formais e informais) de natureza profissional e estimuladora de uma maior integração entre o sistema produtivo e o sistema científico e tecnológico.

Maillat e Lecoq<sup>21</sup>, por sua vez, identificam três tipos de meios inovadores: um primeiro, que designam por meio inovador endógeno, que contempla as situações próximas das que foram atribuídas à problemática da Terceira Itália, isto é, a que mais subsidiária se apresenta do legado marshalliano dos distritos industriais; um segundo, que intitulam como meio inovador exógeno, onde reconhecem o papel decisivo de empresas multirregionais ou multinacionais,

---

<sup>20</sup> C. Courlet e B. Pecqueur, «Local industrial systems and externalities: an essay in typology», in *Entrepreneurship and Regional Development*, 1991, 3, pp. 305-315.

<sup>21</sup> D. Maillat e B. Lecoq, «New technologies and transformation of regional structures in Europe: the role of the milieu», in *Entrepreneurship and Regional Development*, 1993, 4, pp. 1-20.

com sede no exterior da área em estudo; finalmente, o terceiro tipo corresponde a meios tecno-metropolitanos localizados na periferia de grandes aglomerações, como Paris, Milão, Londres ou Barcelona.

Estes contributos permitem superar algumas das limitações associadas às visões mais convencionais dos distritos industriais à Marshall/Terceira Itália, nomeadamente ao reintroduzirem dimensões que tinham sido desvalorizadas no âmbito das críticas ao modelo fordista de desenvolvimento: importância da grande empresa, do investimento exógeno, das áreas metropolitanas, das políticas voluntaristas de criação *ex nihilo* de grandes infra-estruturas de apoio à iniciativa empresarial (parques de ciência e tecnologia, por exemplo), etc. Paralelamente, a desagregação de diversos sistemas produtivos locais que se tinham afirmado, durante os anos 70 e mesmo 80, como paradigmas das novas áreas de sucesso, assentes no funcionamento sistémico de constelações locais de PME, concorreu igualmente para questionar a identificação mecânica entre vitalidade da iniciativa empresarial (sobretudo endógena) e um leque restrito de meios inovadores, associados ao predomínio de processos de industrialização rural difusa.

Adquiridas as dimensões sistémica e ambiental das condições de empresarialidade e recusadas as visões endogenistas e uniformizantes das dinâmicas locais, importa-nos agora colocar as relações território/iniciativa empresarial num contexto mais vasto: o das condições de inovação social, num período em que a intensidade das interacções entre o local e o global impõe novas fragmentações dos espaços actualmente existentes. Antes, porém, justificam-se alguns comentários relativos às áreas que serão objecto de estudo no âmbito deste projecto de investigação.

Sendo dois municípios integrados na área de influência directa de Lisboa, Barreiro e Loures vêm articular-se localmente dinâmicas de origem endógena e exógena.

Até ao início dos anos 60, pode dizer-se que ambos os municípios usufruíam de uma relativa autonomia em termos de iniciativa empresarial.

É verdade que desde finais do século passado a componente mais espectacular do investimento industrial no Barreiro (caminhos de ferro, grupo CUF) obedecia a uma lógica claramente extralocal no que se refere aos capitais envolvidos e às práticas de gestão desenvolvidas. No entanto, no início dos anos 60, tanto no Barreiro como em Loures permanecem com um peso socialmente relevante as pequenas iniciativas empresariais de âmbito estritamente local (apoio à população residente e às actividades agrícolas) ou visando a cidade de Lisboa (produtos alimentares, madeira, etc.), explorando a proximidade geográfica desse grande mercado.

É sobretudo a partir de meados da década de 60, com o avanço dos processos de suburbanização e de desconcentração produtiva desencadeados a partir de Lisboa e os esforços de modernização e internacionalização da economia portuguesa, que a integração dos municípios de Loures e Barreiro numa óptica

metropolitana se começa a evidenciar. De facto, às populações que aí residiam, de origem local ou provenientes de outras áreas rurais do país, e às iniciativas empresariais predominantemente endógenas já em actividade vão agora adicionar-se os grupos sociais que protagonizaram o desenvolvimento de novos subúrbios e as empresas nacionais e estrangeiras que aqui procuram uma localização alternativa ao interior da cidade de Lisboa.

Estes grupos e estas empresas transportam consigo práticas, valores e expectativas que, confrontando-se com a realidade preexistente, proporcionam situações distintas: tensões latentes ou efectivas, coexistência física mas não vivida, ou, no outro extremo, partilha de experiências e complementaridade de actores, objectivos e recursos.

A natureza relativamente autónoma e de retaguarda rural face à grande cidade parece, portanto, condenada. Uma observação atenta da situação actual dos dois municípios permite, contudo, verificar a existência de realidades complexas, em que a persistência de lógicas e práticas há muito localmente enraizadas coexiste com a crescente consolidação de um espaço metropolitano. É justamente neste mosaico diversificado de situações, onde endógeno e exógeno, tradição e inovação, se cruzam diariamente, que reside o fascínio de elegermos os municípios de Barreiro e Loures como áreas de estudo das condições sociais da empresarialidade.

### 3. FAMÍLIA, CLASSE, IDENTIDADE SOCIAL

Privilegiando um olhar interdisciplinar sobre as novas empresas e os novos empresários em espaços locais de meio urbano, este estudo prossegue linhas de pesquisa (teóricas e metodológicas) promissoramente iniciadas nas ciências sociais portuguesas sobre o tema genérico das «famílias e classes sociais».

#### 3.1. UMA PRIORIDADE DE ANÁLISE

Apostar na cumplicidade teórica dos dois conceitos e realidades, família e classe, é hoje um princípio adquirido da investigação. Lugar, nomeadamente, da reprodução da vida e dos braços para o trabalho, para a família conflui e nela se organiza, como sublinha J. Ferreira de Almeida, «um conjunto de efeitos sociais diferenciados», ao mesmo tempo que é nela que primeiro se estruturam as «práticas socialmente significativas»<sup>22</sup>. A sua proximidade com a classe, entendida como configuração histórica, definida desde logo por uma certa posição nas relações sociais de produção e na divisão social do trabalho, torna-se quase evidente. É o que justamente concluíra D. Bertaux ao ensaiar o estudo da determinação social de destinos pessoais, em França, na década de

---

<sup>22</sup> Em João Ferreira de Almeida, *Classes Sociais nos Campos: Camponeses Parciais Numa Região do Noroeste*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, 1986, p. 98.

70: «A produção antropológica é um assunto de família. Na realidade existem apenas famílias de classe<sup>23</sup>.»

Semelhante perspectiva teórica tem implicações metodológicas que, para quem prepara (como nós) a abordagem local de um novo objecto (uma classe de empresários), importa realçar. Uma delas refere-se, precisamente, a uma prioridade de análise: uma classe social poderá não ser apenas abordada atomisticamente, isto é, a partir das posições sociais partilhadas pelos indivíduos que a compõem, mas antes a partir das dos grupos domésticos a que esses indivíduos pertencem no presente ou, ainda, pertenceram no passado — definidoras, respectivamente, de determinados lugares e particulares trajectórias no espaço social.

Os resultados de vários projectos de investigação sobre outras classes sociais têm significativamente ilustrado a riqueza daquele princípio. Em primeiro lugar, pelo impulso que este trouxe à produção de novas informações sobre a realidade e, depois, pelo facto de ter notavelmente aberto e enriquecido a discussão em torno de velhos edifícios teóricos e disciplinares. Referimos dois exemplos.

Na linha de debates suscitados no interior das novas correntes marxistas, e aferindo-as agora estritamente ao caso português, aquele princípio tem sido aplicado, nomeadamente, ao estudo de configurações históricas particularmente «híbridas», do ponto de vista de uma visão meramente dicotómica e ortodoxa da estrutura de classes. É o caso, por exemplo, dos «camponeses parciais» do Noroeste português industrializado<sup>24</sup>. A escolha metodológica do grupo doméstico (e não a do indivíduo) como unidade prioritária de análise permite descobrir e perceber a especificidade, a presença e o dinamismo desta classe no tecido social, articulando faces diversas da realidade, que de outro modo ficariam por descobrir: a combinação de uma situação camponesa com o exercício do trabalho da fábrica, ou seja, a da posse da propriedade agrícola familiar com o ganho do salário industrial<sup>25</sup>.

Acontece que a mesma opção metodológica pelo grupo doméstico veio também a revelar-se particularmente fecunda no estudo de uma classe como a dos operários industriais, a qual não tem causado, à semelhança do exemplo que acabámos de referir, perturbações de maior à teoria dualista das classes. Pensemos no caso dos operários do Barreiro, justamente um dos concelhos seleccionados para este estudo. Na verdade, se partirmos de uma visão mera-

---

<sup>23</sup> D. Bertaux, *Destins personnels et structure de classe — pour une critique de l'anthropologie politique*, Paris, PUF, 1977, p. 61.

<sup>24</sup> Ou ainda o das chamadas novas «classes médias», as classes do meio, com «lugares contraditórios» nas relações de produção [cf. A. Firmino da Costa, «Novos contributos para velhas questões da teoria das classes sociais», in *Análise Social*, 1987, 23 (98), pp. 635-686, e J. Ferreira de Almeida, *Portugal, os Próximos 20 Anos — Valores e Representações Sociais*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, 1990].

<sup>25</sup> Cf. duas ilustrações desta perspectiva: J. Ferreira de Almeida, *op. cit.*, e Nelson Lourenço, *Família Rural e Indústria*, Lisboa, Editorial Fragmentos, 1991.

mente atomista, a personalidade e os contornos daqueles tendem a coincidir com o retrato de um grupo particularmente fechado sobre si mesmo, com fronteiras extemamente vincadas e domínios exclusivos. Pelo contrário, se, em vez de tomarmos como ponto de referência o indivíduo, partirmos da família desse mesmo operário, não só reencontramos clivagens internas que problematizam a evidência da unidade e do fechamento da classe, como deparamos ainda com significativos sinais de abertura — a outras classes, se pensarmos nas gerações a montante ou a jusante, ou a outros grupos profissionais, se considerarmos o universo dos parceiros conjugais<sup>26</sup>.

Não existem, para Portugal e para o grupo de empresários, estudos publicados que articulem sistematicamente, em espaços locais precisos, essas duas realidades da classe e da família<sup>27</sup>. O retrato, mais ou menos recente, do grupo<sup>28</sup> ou de algumas das suas franjas<sup>29</sup> tem sido construído, sobretudo, com base em amostras nacionais de «dirigentes de empresas» que, depois, são caracterizados ou por um conjunto de atributos que individualmente possuem (sexo, idade, nacionalidade, habilitação escolar, estado civil, mobilidade geográfica, filiação associativa, po exemplo) ou ainda, indirectamente, pelo tipo de empresa a que se ligam (localização, ano da fundação, dimensão, ramo de actividade, etc.). Embora esta caracterização pormenorizada constitua já um importante instrumento de revelação da profunda heterogeneidade do universo em causa, fá-la ao nível do país e limita-a a uma certa dimensão da realidade, a mais superficial e evidente, dada por um somatório de indivíduos e de empresas; mas não é suficiente, também, para despistar as condições sociais de produção (e de reprodução) do grupo social que os empresários constituem ou do património que possuem. Experimentar metodologicamente, como pretendemos, a constru-

---

<sup>26</sup> Ana Nunes de Almeida, *A Fábrica e a Família — Famílias Operárias no Barreiro*, Barreiro, Câmara Municipal do Barreiro, 1993.

<sup>27</sup> M. das Dores Guerreiro fá-lo-á, certamente, na sua tese de doutoramento em curso, partindo, contudo, de uma amostra nacional de pequenos e médios empresários [cf., da autora, «Entreprise et mariage — le cas des petits entrepreneurs portugais», in GREF (ed.), *Familles et contextes sociaux — les espaces et les temps de la diversité*, Lisboa, CIES/AISLF, 1992, pp. 43-56].

<sup>28</sup> Cf., por exemplo, Manuela Silva et al., *Empresários e Gestores da Indústria em Portugal*, Lisboa, Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa (CISEP), 1989. A amostra de empresários deste estudo (dirigentes de empresas com mais de 10 trabalhadores ao serviço, dos ramos da indústria transformadora e construção civil) foi construída a partir dos ficheiros dos quadros de pessoal do Ministério do Emprego e da Segurança Social com referência a Março de 1986. Para a década de 60 pode consultar-se a monografia de Harry Mark Makler, *A Elite Industrial Portuguesa*, Lisboa, Instituto Gulbenkian de Ciência, 1969.

<sup>29</sup> Cf., nomeadamente, João S. Batista, *Empresários em Portugal (Estudo Sociográfico)*, Lisboa, IED, s. d. (estudo feito a partir dos *curricula* oficiais de 800 empresários publicados na rubrica «Quem é quem» da revista *Negócios*); particularizando os dados obtidos no inquérito nacional do CISEP ao concelho de Lisboa e aos empresários do comércio e dos serviços, dispõe-se da publicação da Câmara Municipal de Lisboa *Conhecer Lisboa — Empresários e Gestores do Comércio e Serviços*, 1989, *Concelho de Lisboa*, Lisboa, Câmara Municipal de Lisboa, 1989, e, para o caso das mulheres empresárias, M. Lurdes Rodrigues, «Mulheres patrão e o dualismo do mercado de trabalho», in *Sociologia — Problemas e Práticas*, 1990 (8), pp. 63-80.

ção local da classe (empresarial) a partir da família constitui, assim, um esforço inovador.

Sedutora pelo notável enriquecimento que traz ao campo da observação, pela turbulência que pode introduzir na teoria dualista das classes sociais, a perspectiva que defendemos abre também a possibilidade de desfazer ou alargar velhas fronteiras disciplinares — promovendo, por exemplo, a aproximação entre as temáticas da classe e da família.

Se a posição do grupo doméstico no espaço social é o indicador, por excelência, de um lugar de classe no presente, torna-se então relevante, nesta perspectiva, o estudo e a caracterização da lógica e dos processos de constituição dos casais. Tema clássico da sociologia da família, a compreensão dos mecanismos da homogamia surge, assim, como um dos instrumentos-chave não só para abordarmos a questão da gênese de uma classe (empresarial, por exemplo), como ainda a dos seus contornos, mais ou menos fluidos, face a outras classes, num tecido social local. E, daí, a do «fechamento» ou «abertura» de uma determinada estrutura social<sup>30</sup>.

### 3.2. A HOMOGAMIA COMO ESTRUTURA

No que parece ser uma regra transversal a todos os grupos sociais, a escolha do parceiro conjugal nas sociedades ocidentais, aliás representada e sentida hoje pelos seus protagonistas como uma decisão meramente individual e do foro afectivo, faz-se, teimosamente, num espaço social vizinho. Significa isto então que, apesar da perda de centralidade das crenças e rituais religiosos na vida familiar, do retrocesso das formas de vida rural (e, com ele, da centralidade das estratégias de conservação e transmissão da propriedade agrícola familiar), da crescente mobilidade residencial de certas camadas da população, da diversificação dos modos de entrada na conjugalidade e ainda do alongamento das carreiras escolares e profissionais femininas, a escolha amorosa está longe de obedecer ao acaso e continua a privilegiar, pelo contrário, alguém que partilha uma posição e mesmo uma origem social semelhante<sup>31</sup>. Como ironicamente

<sup>30</sup> É o que sinteticamente sublinha M. Kalmijn a propósito do seu estudo sobre homogamia na actual sociedade norte-americana: «According to classical works on social stratification, status homogamy can be regarded as an indicator of the 'openness' of society.» — [«Status homogamy in the United States», in *American Journal of Sociology*, 1991, 97 (2), p. 496].

<sup>31</sup> Um estudo pioneiro nesta matéria foi, sem dúvida, o de Alain Girard, em 1959, a partir de um inquérito a uma amostra da população francesa, *Le choix du conjoint — une enquête psychosociologique en France*, Paris, PUF/INED, 1981 (3.<sup>a</sup> ed.). Um outro «inquérito à formação dos casais» foi repetido no INED em 1983-1984. Os principais resultados são interpretados num conjunto de artigos de Michel Bozon, entre os quais destacamos M. Bozon e F. Héran. «L'aire de recrutement du conjoint», in *Données sociales*, 1987, pp. 338-346, «La découverte du conjoint», I, «Évolution et morphologie des scènes de rencontre», in *Population*, 1987 (6), pp. 943-986, e «La découverte du conjoint», II, «Les scènes de rencontre dans l'espace social», in *Population*, 1988 (1), pp. 121-150. Para o caso norte-americano, cf., por exemplo, Matthijs Kalmijn, «Status homogamy in the United States», *op. cit.*, pp. 496-523.

constatam M. Bozon e F. Héran a propósito da sociedade francesa dos nossos dias: «Les flèches de Cupidon ne retombent jamais bien loin [...]»<sup>32</sup>. Ou, dizendo-o de outra forma e pensando agora na arrumação dos resultados estatísticos dos cruzamentos das posições sociais dos cônjuges: «La foudre, quand elle tombe, ne tombe pas n'importe où: elle frappe avec prédilection la diagonale»<sup>33</sup>.

A estrutura homogâmica da escolha conjugal dá, assim, um notável contributo para a reprodução das clivagens e das desigualdades sociais e revela, ao mesmo tempo, o papel decisivo do mercado matrimonial na configuração da arquitectura do espaço das classes<sup>34</sup>. Vale a pena insistirmos no facto de que, tendencialmente, a escolha pode recair, não exactamente sobre um «igual», em sentido estrito, mas sobre um «semelhante». Assim, se é verdade que neste espaço, e num corte sincrónico, se impõem distâncias e domínios de exclusividade entre, por exemplo, grupos de cima e grupos de baixo da estrutura social, também nele se podem iniciar ou conservar proximidades laterais e zonas de sobreposição ou permeabilidade entre grupos que se distribuem, lado a lado, pela mesma vizinhança.

Estudos feitos para outras classes permitem-nos ilustrar esta ideia. No caso dos actuais operários do Barreiro mostrámos, por exemplo, como simultaneamente se renova, através do casamento, a cumplicidade total com o trabalho assalariado (mantendo-se, em simultâneo, a distância absoluta face aos grupos proprietários) e uma abertura relativa ao universo profissional dos empregados executantes, situados num espaço tradicionalmente vizinho do seu<sup>35</sup>. É um resultado a sugerir que prestemos, no caso dos empresários de novas empresas, particular atenção a esta dupla forma da reprodução: no eixo do tempo, é também com essa permanente circulação de indivíduos entre uns grupos e outros que tomam forma os lentos processos de recomposição social.

### 3.3. A HOMOGAMIA COMO PROCESSO

Aquela primeira visão dá-nos, da homogamia, a medida da sua previsibilidade, a sua descrição estática, e apresenta-a, sobretudo, como efeito

<sup>32</sup> M. Bozon e F. Héran, «L'aire de recrutement du conjoint», cit., p. 338.

<sup>33</sup> M. Bozon e F. Héran, «La découverte du conjoint», cit., pp. 943-986.

<sup>34</sup> Como refere A. Desrosières, «le marché matrimonial est, avec le marché du travail, un des lieux privilégiés où se négocient, se transmettent et se réalisent les divers types d'héritage dont disposent les agents» [cf. «Marché matrimonial et structure des classes sociales», in *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1978 (20-21), p. 97].

<sup>35</sup> Para mais detalhes, cf. Ana Nunes de Almeida, «Meio social, família e classe operária», in *Sociologia — Problemas e Práticas*, 1992, 11, pp. 27-41. Aquela não é, de resto, uma peculiaridade local. Sabe-se como é genericamente notável a proximidade entre aqueles dois grande universos profissionais. À excepção da taxa de feminização, indicadores como a idade, o montante do salário ou o diploma escolar tendem a aproximar fortemente as duas categorias dos operários industriais qualificados e a dos empregados executantes (cf., por exemplo, A. Desrosières *et al.*, «L'identité sociale dans le travail statistique — la nouvelle nomenclature des professions et catégories socio-professionnelles», in *Économie et statistique*, 1983, 152, pp. 55-81).



acabado. Mas o facto de o indivíduo escolher alguém próximo de si não significa, obviamente, que procure o seu parceiro através de um cálculo consciente, frio e racional, a partir da consulta de um *menu* de atributos sociais. Podemos admitir, seguindo P. Bourdieu, que a escolha é feita no contexto de *habitus* adquiridos e transportados de longa data e que é precisamente a partilha destas disposições (e das condições sociais da sua produção) que explica a «afinidade espontânea», «o gosto» entre os parceiros — constituindo aquelas, afinal, a melhor garantia da homogamia e, com ela, da reprodução social<sup>36</sup>.

Mesmo assim, este princípio geral não basta para se explicarem os processos concretos de formação dos casais (nem, por exemplo, a incidência de algumas excepções à regra)<sup>37</sup>. A homogamia é também o resultado de um jogo de mediações concretas através das quais os indivíduos se situam socialmente e, portanto, se evitam ou entram em contacto uns com os outros. Entre essas mediações podemos destacar os quadros de interacção ou ainda os modos de sociabilidade próprios das diferentes classes sociais, os quais correspondem, de resto, a um conjunto muito diferenciado de lugares de interconhecimento entre parceiros potenciais. Na verdade, a investigação neste domínio tem revelado como os contrastes podem ser flagrantes entre, por um lado, os locais de encontro reservados e exclusivos, de acesso altamente selectivo, sinal e instrumento de distinção das classes superiores, e, depois, os grandes e anónimos espaços públicos abertos à multidão, típicos de franjas das classes populares<sup>38</sup>.

Para além de reconstituir e identificar a diversidade dos cenários de interacção onde se fazem, efectivamente, as escolhas de parceiro, esta outra forma de abordagem da homogamia permite introduzir na análise a dimensão dos protagonistas.

Na perspectiva dos actores envolvidos, o casamento surge, na verdade, como um momento de troca de capitais que, muito embora tendam a aproximar-se em volume, podem variar em espécie. Admitirmos a possível diversidade da estrutura dos capitais individuais em jogo permite-nos introduzir neste debate a questão fulcral do género e, assim, postularmos e entendermos a diferença entre as situações e as expectativas de homens e mulheres face ao casamento (e à família) ou ao trabalho. Adverte-nos, entretanto, para o facto de que a relação entre os lugares de fora e os lugares de dentro da família se faz não apenas num, mas nos dois sentidos.

Analiticamente, podemos distinguir dois caminhos de abordagem daquela cumplicidade. Num mesmo espaço social, as diferentes posições de homens e mulheres no sistema escolar ou no mercado de trabalho, e portanto os seus

---

<sup>36</sup> Cf. Pierre Bourdieu, « De la règle aux stratégies » in *Choses dites*, Paris, Éditions de Minuit, p.p. 75-93, e também « La domination masculine », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1990 (84), pp. 3-31.

<sup>37</sup> Maria das Dores Guerreiro, por exemplo, chama a atenção para a sua frequência relativa, justamente no meio dos pequenos e médios empresários [cf. « Trajectórias sociais e relações familiares. Empresários de PME », in *Sociologia — Problemas e Práticas*, 1992 (11), pp. 63-77].

<sup>38</sup> Cf. Michel Bozon, « La découverte du conjoint », cit.

distintos dotes em capitais (escolares, profissionais, sociais), traduzem-se em diferentes calendários e modos de acesso, entrada e estada no mercado matrimonial<sup>39</sup>. Mas os lugares e os protagonismos desiguais dos dois sexos dentro do universo familiar condicionam fortemente, e por sua vez, as trajectórias profissionais de umas e de outros.

É uma questão a que neste estudo dificilmente poderíamos escapar: a evidência empírica revela-nos que os empresários portugueses constituem, ainda hoje, um universo onde as mulheres primam pela sua quase total exclusão<sup>40</sup>.

### 3.4. TRAJECTÓRIAS E ITINERÁRIOS

Uma classe social não se inscreve, porém, apenas num tempo familiar presente — como sugere a perspectiva que temos vindo a adoptar até agora, e em que temos entendido exclusivamente o grupo doméstico como a família de procriação do indivíduo. A sua posição num dado espaço social é também fruto de uma origem, produto de uma história e de uma trajectória, através da qual se transportam, consolidam, reconvertem ou transformam os capitais (económicos, culturais e sociais) que constituem a herança familiar. Estudar uma classe a partir de um grupo doméstico implica, assim, também descobrir e situar as famílias de orientação dos cônjuges.

Esta outra dimensão diacrónica representa, primeiro, a possibilidade de reconstituirmos, ao longo de uma genealogia, a montante, laços entre famílias de procriação e famílias de orientação e, com eles, definir espaços e lógicas de recrutamento de um grupo. É, de resto, importante sublinharmos o facto de que a atenção metodológica a esta possível diversidade das origens sociais, dentro de uma mesma classe, pode contribuir para explicar muitos dos traços da sua heterogeneidade interna e definir distâncias de trajectórias secundárias relativamente a trajectórias principais. Podemos recorrer, de novo, ao exemplo do Barreiro. Nascer em meio rural, ser filho (e genro) de trabalhadores agrícolas alentejanos analfabetos, associava-se, no passado, a uma condição operária de primeira geração francamente desqualificada no mercado de profissões locais (como eram, designadamente, os ofícios da cortiça ou os penosos trabalhos sasonais dos adubos na CUF); pelo contrário, nascer na cidade ribeirinha, ser já filho de operários industriais, constituíam excelentes trunfos para o acesso selectivo à elite operária local e ao cobiçado universo dos mais qualificados

---

<sup>39</sup> Cf., para a discussão mais detalhada destes tópicos, François de Singly, «Mariage, dot scolaire et position sociale», in *Économie et société*, 1982, 146, pp. 7-20, e *Fortune et infortune de la femme mariée*, Paris, PUF, 1987, M. Bozon, «Femmes et écart d'âge entre conjoints», in *Population*, 1990 (2), pp. 327-360, «Apparence physique et choix du conjoint», in *Congrès et colloques*, 1991 (7), pp. 91-110, e M. Agnès Barrère-Maurisson, *La division familiale du travail — la vie en double*, Paris, PUF, 1992.

<sup>40</sup> Cf. Manuela Silva *et al.*, *op. cit.*: entre os empresários que responderam ao questionário postal do CISEP, as mulheres representaram apenas cerca de 4,5% do total.

trabalhos de fábrica (como era justamente o caso das Oficinas Metalomecânicas da CUF)<sup>41</sup>. Prolongando esta reflexão para o projecto que aqui apresentamos, será interessante conhecermos e explicarmos, no tempo, as zonas e as lógicas de contacto entre as aristocracias operárias locais e o grupo dos novos patrões, mostrando, por exemplo, como podem reconverter-se, através da família, capitais profissionais ou sociais que facilitam e proporcionam aos primeiros a entrada no universo empresarial.

Aliás, algumas das informações empíricas de que dispomos sobre empresários portugueses levam-nos a pensar que, neste grupo também, a questão dos diferentes modos de entrada e, por isso mesmo também, dos diversos modos de estada na classe virá também ao de cima. Os sinais evidentes da sua actual heterogeneidade interna, a flagrante distância escolar entre a grande maioria de empresários e os seus pais (e mães), constituem talvez as suspeitas mais fortes a favor da existência dessa pluralidade de espaços de recrutamento<sup>42</sup>.

A perspectiva genealógica permite-nos ainda reconstituir, a jusante, as relações entre famílias de origem e famílias de pertença, ou seja, desenhar os destinos sociais de um grupo na comunidade. Comparar para a frente no tempo, do ponto de vista da classe, estes destinos com aquelas origens coloca-nos, entretanto, em medida de caracterizar trajectórias-tipo (de entrada, estada e saída de uma classe) e também face ao problema da acentuada dependência de uns relativamente às outras, isto é, perante a constatação de que as posições de chegada são, quase sempre, um produto das posições de partida. Mas, de um outro ponto de vista, o da história de gerações familiares que se sucedem no tempo, podemos captar, entretanto, uma outra dimensão interessante da realidade: a dos itinerários, mais ou menos longos, mais ou menos fugazes, de passagem de uma família por uma certa condição de classe<sup>43</sup>.

Estes dois olhares, provenientes de ângulos distintos, são tanto mais interessantes de construir quanto é de admitir que os dois tempos que contemplam (o da classe e o da família) possam não coincidir necessariamente; na verdade, a firme e duradoura implantação local de um grupo, isto é, a significativa persistência e longevidade de trajectórias-tipo, pode coincidir, do outro lado do tempo familiar, com itinerários extremamente curtos, envolvendo apenas uma ou duas gerações de passagem por essa condição.

Através dos percursos teóricos e metodológicos que temos vindo a apresentar reencontramos, afinal, alguns dos temas mais clássicos e debatidos no do-

<sup>41</sup> Ana Nunes de Almeida, *op. cit.*

<sup>42</sup> Eis um exemplo retirado do estudo de Manuela Silva *et al.*, *op. cit.*, p. 36. Tendo em conta o nível de instrução, 29% dos empresários possuem apenas estudos primários; 41% concluíram ou frequentaram cursos primários e 30% possuem uma formação superior. Quanto aos seus progenitores, 82% das mães e 75% dos pais não têm qualquer formação escolar ou apenas possuem estudos primários.

<sup>43</sup> Cf., a propósito deste tópico, M. Gribaudi, *Itinéraires ouvriers — espaces et groupes sociaux à Turin au début du xx<sup>e</sup> siècle*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1987, e «Itinéraires personnels et stratégies familiales: les ouvriers de Renault dans l'entre-deux-guerres», in *Population*, 1989 (6), pp. 1213-1232.

mínio da sociologia das sociedades industriais. Se, por um lado, a questão da posição presente da classe no espaço social da comunidade nos permite, através do estudo da homogamia, descobrir os sinais de abertura ou fechamento da sua estrutura local, a das origens e dos destinos dessa mesma classe, tratados no tempo a partir da reconstrução de trajectórias e itinerários familiares, permitem-nos encontrar, nessa mesma estrutura, os sinais de mobilidade e imobilidade social<sup>44</sup>.

Podemos, assim, dizer que aproximarmos as condições sociais de formação de uma classe a partir da perspectiva que temos vindo a defender e fundamentar nos conduz à caracterização da inovação local e, com ela, à interrogação de processos de mudança mais globais, relevantes hoje em Portugal.

### 3.5. CAPITAIS E ESTILOS DE VIDA

No estudo de qualquer grupo social a análise dos seus estilos de vida tem uma importância fulcral. Produto de uma história — social, familiar —, constituem o depósito acumulado, incorporado, do passado, da trajectória e das aspirações do grupo. Representam, por um lado, a marca inconsciente na sua biografia e, por outro, a expressão, modulada pelas circunstâncias da sua formação e existência, da sua atitude face ao presente. Weber conferiu-lhes relevo na sua definição de «grupo de *status*» — os portadores das convenções sociais, com certos padrões de consumo... — e, mais recentemente, Bourdieu deu-lhes um estatuto constitutivo na sua proposta de estudo das classes sociais<sup>45</sup>.

Na sua definição de classe social, Bourdieu incluiu, além do que designa como «características auxiliares» (como a pertença étnica ou o sexo), o volume global de capital («conjunto de recursos e poderes efectivamente utilizáveis» pelos agente sociais) e a estrutura do mesmo — capital económico, cultural (como o representado pelos títulos escolares) e social (notoriedade familiar, relacionamento social, por exemplo). A estas diversas espécies de capital desigualmente repartidas entre as classes e as várias fracções em que estas se dividirão acrescenta-se o capital simbólico, ou prestígio, forma legítima da sua posse. Embora continue a conferir um papel dominante às posições no campo económico, a sua concepção multidimensional do espaço social assenta na

---

<sup>44</sup> Para uma boa introdução a esse debate, cf., entre outros, M. Gollac e P. Laulhé, «La transmission du statut social — l'échelle et le fossé», in *Économie et statistique*, 1987 (199-200), pp. 85-93, e «Les composantes de l'héritage sociale — un capital économique et culturel à transmettre», in *Économie et statistique*, 1987 (199-200), pp. 95-105, e C. Thélot, *Tel père, tel fils? — Position sociale et origine familiale*, Paris, Dunod, 1982.

<sup>45</sup> Cf. Max Weber, «Class, status, party», in H. H. Gerth e C. Wright Mills (eds.), *From Max Weber: Essays in Sociology*, Londres, Routledge, 1991 (1948), pp. 180-195, e Pierre Bourdieu, *La distinction: critique sociale du jugement*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1979. Para uma visão global da inserção dos estilos de vida nos estudos sobre as classes e a estratificação social, Rosemary Crompton, *Class and Stratification: an Introduction to Current Debates*, Cambridge, Polity Press, 1993, pp. 166-186.

valorização do conjunto de práticas sociais que estabelecem fronteiras, identidades, e sinalizam clivagens e lutas por posições nesse âmbito<sup>46</sup>. O corpo, a linguagem, os modos de estar e consumir, os gostos, o conjunto de manifestações a que se chama estilos de vida, enquanto produto do *habitus*, sistema de disposições partilhado pelos indivíduos gerados por um conjunto de condicionamentos comuns, tornam-se parte do estudo das classes<sup>47</sup>.

A análise de estilos de vida e, de um modo geral, dos *habitus* possibilitará explorar diversos aspectos da história dos empresários. Embora não tenham ainda sido analisados na bibliografia diminuta que lhes diz respeito entre nós, há diversos factos que assinalam a pertinência do seu estudo<sup>48</sup>. Associação *histórica* — no sentido de se tratar de uma antiga conjugação — entre a riqueza, as maneiras, consumos sociais e culturais de prestígio: da habitação ao vestir, ao colecionismo de pintura, à música clássica. Por outras palavras, a junção entre a posse de capital económico e as de capital cultural e simbólico, garante de prestígio e distinção social. Uma conjugação procurada ao nível dos indivíduos e famílias proprietárias e, em certos aspectos, das próprias empresas, quando estas aparecem como financiadoras e organizadoras das actividades culturais de elite — a Caixa Geral de Depósitos será o exemplo mais saliente deste último caso neste momento entre nós. Em termos muito genéricos, poderemos dizer que estas são associações prestigiadas em velhas elites empresariais, alvo de reconhecimento por aqueles que partilham essas afinidades — que incluem os membros de outras classes —, enquanto empresários de origem mais recente e sem esta socialização no mundo dos estilos de vida simbolicamente privilegiados se verão estigmatizados pela sua ausência. O estereótipo recorrente destes últimos é a figura do construtor civil *self-made man*, o «pato-bravo», aquele que se limita a possuir capital económico.

O estudo dos estilos de vida e dos *habitus* tem necessariamente componentes históricas e genealógicas. Trata-se, por um lado, de reconstituir o tecido social em que se formam as inclinações e disposições dos actores para entender as continuidades e as fracturas nas trajectórias sociais, os constrangimentos que enfrentam, os recursos de que dispõem. No caso concreto dos «novos empresários», será necessário analisar o seu mundo social de partida — a família, a

<sup>46</sup> Para Bourdieu, «as relações dos outros campos com o campo de produção económica são simultaneamente relações de homologia estrutural e de dependência causal» (cf. P. B., «Espace social et genèse des classes», in *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1984, 52-53, p. 10).

<sup>47</sup> Pierre Bourdieu, *La distinction*, cit., pp. 112 e segs. Referimo-nos apenas ao que Bourdieu designa por «classe objectiva», o conjunto de agentes que partilham condições de existência homogéneas, com os condicionamentos correlativos geradores de disposições homogéneas incorporadas (*habitus* de classe, por exemplo).

<sup>48</sup> Não foram incluídos nos estudos de Harry Mark Makler, *A Elite Industrial Portuguesa*, cit., e em Manuela Silva et al., *Empresários e Gestores da Indústria em Portugal*, cit., dedicados particularmente à ligação empresários/empresa, e não, ou não tanto, ao estudo da inserção dos primeiros na sociedade portuguesa. Contudo, alguns tópicos tratados — os relativos à origem social, instrução ou «hereditariedade empresarial», por exemplo —, sobretudo pelo primeiro dos autores, constituem dados a ter em conta na pesquisa sobre este tópico.

classe — num determinado momento e local. Por outro lado, é necessário apurar o lugar que ocupam os estilos de vida, os gostos, a própria evocação biográfica do passado, nas auto-representações dos empresários e das suas famílias.

#### 4. EMPRESÁRIOS NO ESPAÇO RELACIONAL

A caracterização do espaço local constitui, como já assinalámos, um dos objectivos primeiros da pesquisa. No seu estudo combinam-se afinidades disciplinares, pois a preocupação pelos contextos sociais é algo de comum à sociologia, à história social, à antropologia social e à geografia humana. Um conceito como o de *locale*, por exemplo — com que se procura ilustrar a articulação entre as características físicas e sociais de um espaço determinado — desenvolvido por geógrafos e sociólogos, corresponde à prática de uma historiografia ou de uma antropologia, onde as dimensões espaciais estavam presentes<sup>49</sup>.

Para além da importância genérica das características do espaço local, propiciadoras da fixação da empresários ou da sua génese — e, neste último caso, deve-se ponderar quer o peso das competências estritamente técnicas, quer a influência representada pelo conjunto de hábitos próprios de um determinado modo de vida, de uma cultura<sup>50</sup> —, haverá que ter em consideração os recursos que poderão mobilizar localmente. Entre eles há laços sociais cuja importância será diversa consoante a inserção do empresário no território, ou seja, dependendo de ser ou não um natural e de aí ter passado a totalidade ou a maior parte da sua existência. Devem sublinhar-se os que envolvem a proximidade em termos sócio-espaciais: vínculos ligados a origens de classe comuns ou próximas, de vizinhança, laços familiares. São relações sociais *directas*, marcadas pela sua multiplicidade e sobreposição e pela importância da interacção face a face<sup>51</sup>. Encontramos aí «estruturas intersticiais» da vida em sociedade<sup>52</sup>. Estas podem envolver uma relativa horizontalidade de posições

---

<sup>49</sup> Sobre o conceito de *locale*, v. Anthony Giddens, *Central Problems in Social Theory*, Londres e Basingstoke, The Macmillan Press, 1982 (1979), pp. 206-207; Derek Urry e John Urry (eds.), *Social Relations and Spatial Structures*, Houndmills, Basingstoke e Londres, The Macmillan Press, 1985. Sobre a inserção da dimensão espacial em história e em antropologia social, bastará recordar na primeira a produção de Marc Bloch ou Fernand Braudel e na última E. E. Evans-Pritchard (*The Nuer*, 1940).

<sup>50</sup> Cf. Craig R. Littler, «Introduction: the texture of work», in C. R. Littler (ed.), *The Experience of Work*, Gower/The Open University, 1985, pp. 1-9.

<sup>51</sup> Cf. Craig Calhoun, «Indirect relationships and imagined communities: large-scale social integration and the transformation of everyday life», in Pierre Bourdieu e James S. Coleman (eds.), *Social Theory for a Changing Society*, Boulder e Nova Iorque, Westview Press/Russell Sage Foundation, 1991, pp. 95-121.

<sup>52</sup> «Estruturas intersticiais», informais, por contraposição ao sistema institucional dos poderes económicos e políticos, cf. Eric R. Wolf, «Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas», in Eric R. Wolf et al., *Antropologia Social de las Sociedades Complejas*, Madrid, Alianza Editorial, 1980 (1966), pp. 19-39.

entre os sujeitos, pelo menos durante algum tempo, certamente não imune aos desequilíbrios em termos de poder decorrentes dos diversos trajectos individuais — tal sucede no próprio âmbito familiar, que, como os vínculos de amizade, pode ser terreno de formação de coalisões verticais, hierárquicas e assimétricas. Ou são desde logo marcadas por estas últimas características, como sucede claramente nas relações entre patronos e clientes.

Na rede de relações em que cada indivíduo se insere, os laços de parentesco têm um papel primário destacado, que não tem sido devidamente investigado nos poucos estudos sobre o empresariado português. Ainda assim, Makler pôde constatar, ao analisar a «elite» industrial portuguesa dos anos 60, a importância da sucessão familiar — único aspecto que focou neste domínio —, através da consanguinidade ou da afinidade (de pais para filhos, de tios para sobrinhos, de sogros para genros) na actividade empresarial<sup>53</sup>. A herança e as alianças matrimoniais surgem também, neste grupo social, como vias através das quais se processa o recrutamento de indivíduos, a transmissão de cargos e patrimónios, de posições sociais e hábitos. No entanto, a análise do processo de reprodução social, de que o casamento e a herança constituem momentos particularmente significativos, pela redefinição de papéis no âmbito das relações interfamiliares que então têm lugar, não se circunscreve à relação directa entre família e actividade empresarial. As estratégias de reprodução, reflexo e parte integrante das trajectórias familiares, podem esclarecer-nos quanto à posição e orientação do grupo doméstico no espaço social, à importância conferida à aliança com detentores de outros recursos que não os da família, como seria, por exemplo, entre detentores de poder económico a procura de aliança com indivíduos com forte escolarização, garante de acesso a profissões elevadas em termos do rendimento económico e prestígio social. Alianças que proporcionam relações sociais, recursos virtuais que podem ser utilizados em benefício da actividade empresarial<sup>54</sup>.

Deverá ter-se em consideração que a relação entre família e empresa revestir-se-á de características diferenciadas consoante a posição social da primeira, a sua trajectória, e conforme a dimensão da última. Num dos pólos imagináveis desta relação encontraremos os casos mais conhecidos, pela sua perdurabilidade

---

<sup>53</sup> Cf. Harry Mark Makler, *op. cit.*, pp. 57-139 e 173-203. Sublinhe-se que Makler apenas se debruçou sobre empresas com mais de 50 trabalhadores. Por outro lado, Manuela Silva e os seus colaboradores, com dados escassos sobre a origem sócio-económica dos empresários que entrevistaram, no vol. II da obra citada, privilegiaram os empresários com empresas de grande ou média dimensão com instrução superior.

<sup>54</sup> De uma literatura vastíssima sobre o papel das alianças matrimoniais e da herança na reprodução social, vale a pena reter, a título indicativo, pelo modo como analisam as suas implicações globais, muito embora digam respeito a outros actores e contextos sociais, os estudos de Jack Goody *Production and Reproduction: a Comparative Study of the Domestic Domain*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976, de E. P. Thompson, «The grid of inheritance: a comment», in Jack Goody, Joan Thirsk e E. P. Thompson (eds.), *Family and Inheritance: Rural Society in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976, bem como o de Daniel Bertaux, *Destínos Pessoais e Estrutura de Classe*, cit. (em particular os capítulos 2.º, 4.º e 8.º).

e pela presença nos *media* ou em alguma investigação, das famílias ligadas à grande indústria, à banca e aos serviços, algumas das quais na sua terceira ou quarta geração, supralocais, portanto com forte autonomia ou mesmo total independência dos laços sociais directos a nível local. A sua influência social e política atinge de um modo imediato os centros de decisão económicos e políticos<sup>55</sup>. Controlam maioritária ou parcialmente as empresas, estão presentes na sua administração e ocupam as posições superiores e dominantes no espaço social. No outro, muito menos conhecido, encontraremos o mundo da pequena empresa, enraizada num território marcado pelo relacionamento interpessoal, em que a família poderá ser cumulativamente proprietária, gestora e mesmo fornecedora de força de trabalho<sup>56</sup>. A sua influência será restrita, local, a sua posição social, por mais importante que possa ser a esse nível, não é equiparável à que ocupam os primeiros, a malha social em que se inserem e de que tiram recursos, de âmbito francamente mais limitado.

Em qualquer dos casos, a investigação procederá a uma análise minuciosa dos processos de incorporação familiar através do casamento, de selecção de sucessores, da importância real dos laços de parentesco activados na actividade empresarial, bem como da divisão de papéis e de poderes no interior da família empresarial, nomeadamente os decorrentes dos padrões do género<sup>57</sup>. Tradicionalmente afastadas de um papel dirigente/executivo na actividade empresarial — a sua presença apenas emerge de um modo indirecto, enquanto esposas, meio de recrutamento e de produção de sucessores no estudo de Makler —, situação hoje em mudança, conquanto pouco significativa, nem por isso as mulheres podem ser esquecidas em pesquisas sobre a génese do empresariado. Interessará particularmente à análise o seu papel enquanto agentes de sustentação/reprodução da vida empresarial, que passa por uma multiplicidade de

---

<sup>55</sup> São as famílias a que aludem Maria Belmira Martins, *Sociedades e Grupos em Portugal*, Lisboa, 1975, e Ronald H. Chilcote, «Portugal: from popular power to bourgeois democracy», in James Kurth e James Petras (eds.), *Mediterranean Paradoxes: the Politics and Social Structure of Southern Europe*, Providence/Oxford, Berg, 1993, pp. 128-159. Harry M. Makler, «The portuguese industrial elite and its corporative relations: a study of compartmentalization in an authoritarian regime», in H. M. Makler e Lawrence S. Graham (eds.), *Contemporary Portugal: the Revolution and Its Antecedents*, Austin e Londres, University of Texas Press, 1979, pp. 123-165, refere, embora sumariamente, que as famílias ligadas à banca e à grande indústria teriam acesso directo ao aparelho de Estado e estariam envolvidas em *cliques* durante o Estado Novo. Dados relativos a estes tópicos, embora para um período muito mais recuado, encontram-se no artigo de Maria Filomena Mónica, «Capitalistas e industriais (1870-1914)», in *Análise Social*, 1987, vol. 23, pp. 819-856.

<sup>56</sup> Monder Ram e Ruth Halliday, «Relative merits: family culture and kinship in small firms», in *Sociology*, 1993, 27 (4), pp. 629-648, e Maria das Dores Guerreiro, art. cit.

<sup>57</sup> Ao nível do parentesco será importante reter, para os fins que nos interessam, a distinção entre as relações invocáveis por referência aos laços de consanguinidade e afinidade, das que correspondem a verdadeiras «ligações de interacção», trocas de comunicação e serviços envolvendo os seus agentes numa teia de reciprocidades [cf. Peter Worsley, *Introdução à Sociologia*, Lisboa, Publicações Dom Quixote, 1983 (1970), pp. 172-173]; v. igualmente a distinção estabelecida entre parentesco «oficial» e parentesco «usual» por Pierre Bourdieu, *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Genebra e Paris, Librairie Droz, 1972, pp. 271-331; sobre a influência do género, Ram e Halliday, *op. cit.*



actividades, que poderão ir, consoante a sua posição, da esfera do trabalho doméstico e fabril à gestão da empresa propriamente dita, à organização de uma vida familiar voltada para os contactos sociais e para a aquisição de prestígio, actividades reconvertíveis em ganhos para a empresa.

As relações de parentesco ou de amizade e os contactos sociais, de um modo geral, permitem construir e desenvolver redes de influência (*networks*), estruturas informais de relacionamento, assentes na troca de favores, cujo peso na génese da actividade empresarial e cuja importância na sustentação da mesma deverão ser avaliados. Se já é fragmentário o conhecimento que possuímos quanto à importância das instituições formais na actividade industrial — desde o papel do Estado ao das associações do sector —, neste caso, pela própria natureza do objecto, o desconhecimento é praticamente total. Trata-se de um domínio em que abundam, pelo contrário, as referências dos *media* e as evidências do senso comum. Contactos frequentemente citados entre detentores do poder político e empresários, referências críticas a favorecimentos de titulares do primeiro aos segundos em troca de benefícios pessoais ou que revertam para os seus partidos, alertam para a necessidade de termos em conta este domínio. Nele cabe uma gama variada de relações, desde as de tipo diádico, destinadas a angariar recursos numa base de reciprocidade, como as que envolvem estratégias de relacionamento com indivíduos ocupando posições em órgãos político-administrativos — do governo ou das autarquias, por exemplo — ou com as organizações partidárias, susceptíveis de exercerem influência sobre esses mesmos órgãos. Ao investigá-lo, procuramos averiguar o peso na actividade empresarial de um conjunto de relacionamentos que vai das ligações informais estabelecidas pela confiança mútua ao estabelecimento de redes que procuram defender interesses específicos — *lobbies* —, às estruturas verticais assentes na troca de favores, as relações clientelares<sup>58</sup>.

---

<sup>58</sup> Sobre este tipo de relacionamento, servido por abundante literatura, além do estudo clássico de Eric Wolf, já referido, v. a síntese geral de S. N. Eisenstadt e Louis Roniger, *Patrons, Clients and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, e o estudo de redes de Jeremy Boissevain, *Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions*, Oxford, Basil Blackwell, 1974.