



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DE LONDRINA

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

**PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS DE LONDRINA
(PR): UMA ANÁLISE SOCIOLÓGICA**

Londrina
2015

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

**PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS DE LONDRINA
(PR): UMA ANÁLISE SOCIOLÓGICA**

Dissertação de mestrado apresentada ao Departamento de Ciências Sociais da Universidade Estadual de Londrina, como requisito parcial para a obtenção do Título de mestre em Ciências Sociais.

Orientador: Prof. Dr. Claudinei Carlos Spirandelli.

Londrina
2015

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UEL

Cardoso, Fernando Henrique.

Pequenos e médios empresários de Londrina (PR) : uma análise sociológica / Fernando Henrique Cardoso. - Londrina, 2015.
108 f. : il.

Orientador: Claudinei Carlos Spirandelli.

Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Letras e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, 2015.

Inclui bibliografia.

1. Estratificação social - Tese. 2. Sociologia Compreensiva - Tese. 3. Empresários Londrina - Tese. I. Spirandelli, Claudinei Carlos. II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Letras e Ciências Humanas. Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais. III. Título.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

**PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS DE LONDRINA (PR):
UMA ANÁLISE SOCIOLÓGICA**

Dissertação de mestrado apresentada ao Departamento de Ciências Sociais da Universidade Estadual de Londrina, como requisito parcial para a obtenção do Título de mestre em Ciências Sociais.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Claudinei Carlos
Spirandelli
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Prof. Dr. Carlos Roberto Ferreira
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Profa. Dra. Claudia Siqueira Baltar
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Londrina, 24 de Fevereiro de 2016.

AGRADECIMENTOS

A minha gratidão deve ser, primeiramente, dirigida a Deus, o qual me deu saúde e sabedoria para conseguir concluir este trabalho acadêmico/científico.

Logo em seguida, devo meus agradecimentos a meu orientador, amigo, prof. Claudinei Spirandelli, pela compreensão, muita paciência, incentivo, pelas ideias geniais, inserção nos estudos sociológicos weberianos, pelas conversas nas orientações, pelo sorriso e, por ser um exemplo de docente.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - CAPES, que financiou este estudo, contribuindo para que o mesmo pudesse ser realizado.

Agradeço a minha avó, Maria Cardoso, pelo apoio total e pela compreensão de ver um neto sempre lendo e comprando novos livros. E a meu pai, ele foi “exemplo de vida” ao qual escapei: assim cresci como pessoa e enxerguei a vida com outros olhos.

Agradeço a Daiane Cardoso, minha esposa, por ser a melhor companheira que alguém poderia ter. por vezes sem seu direcionamento eu faria tudo errado e ela me guiou no momento necessário para o caminho correto a seguir. Amo você!

Aos amigos docentes que fiz na Kroton Educacional, Ariane Maria, Barbara Manuelli, Bruno Franson, Carlos Boni, Dirceu Carneiro, Elaine Condado, Ewerton Cangassu, João Paulo Leite, Milene Leitzke, Luana Paula, Welligton Bueno, por toda ajuda e apoio de ideias, brincadeiras e o clima descontraído com que enfrentamos o desafio de lecionar. Um agradecimento especial à minha coordenadora Vânia de Almeida Silva Machado e a toda equipe pedagógica da Kroton Educacional, os quais me garantiram poder ter o grande prazer de lecionar no ensino superior.

Agradeço aos companheiros da turma de mestrado e todos aqueles com quem estive em contato durante estes dois anos e que, de uma forma ou de outra, interferiu na construção desta dissertação.

E por fim, a todos os professores que tive nesta longa jornada educacional até o momento. Sou grato a cada um de vocês, por dedicaram seu tempo ensinando-me a ser um melhor cidadão, um melhor profissional dia após dia.

Há pessoas que olham para as coisas como elas são, e perguntar por quê? Eu sonho com coisas que nunca existiram, e me pergunto, por que não?"

George Bernard Shaw

CARDOSO, Fernando Henrique. **Pequenos e Médios Empresários de Londrina (PR): Uma Análise Sociológica**. 2015. 108f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2015.

RESUMO

A pesquisa aqui apresentada teve por objeto os empresários comerciais e prestadores de serviço de Londrina (PR). Buscamos desde o início realizar uma compreensão sobre tais atores sociais, analisando os dados sob a ótica de importantes autores da sociologia brasileira e internacional. A amostra foi composta por pequenos empresários, que possuem em seu quadro de funcionários a quantidade mínima de 01 a 49 empregados - portanto, trabalhamos exclusivamente com pequenas e médias empresas. O estudo teve como objetivo identificar a percepção desses profissionais quanto ao que acreditam ser um “típico empresário londrinense”. Para tal, foram utilizados como metodologia estudos de caso (com entrevista e aplicação de questionários para os indivíduos que estão à frente das referidas organizações) com análises compreensivas. Finalmente, observamos em nossa pesquisa que mais da metade dos empresários da cidade eram oriundos de outros municípios e mudaram-se para Londrina para estudar ou acompanhar seus pais, instalaram-se no local e hoje são empreendedores nela vencedores.

Palavras-chave: Estratificação Social. Empresários. Sociologia Compreensiva.

CARDOSO, Fernando Henrique. **Small and Medium Entrepreneurs of Londrina (PR): A Sociological Analysis**. 2015. 108p. Dissertation (Master Degree in Social Science) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2015.

ABSTRACT

The research presented here was to object the commercial entrepreneurs and service providers Londrina (PR). We seek from the start performing an understanding of such social actors, analyzing the data from the perspective of important authors of Brazilian and international sociology. The sample consisted of small business owners who have in their staff the minimum amount 01-49 employees - so we work exclusively with small and medium enterprises. The study aimed to identify the perception of these professionals as to what they believe to be a "typical Londrina entrepreneur". For such, it was used as case studies methodology (with interview and questionnaires to individuals who are ahead of those organizations) with comprehensive analysis. Finally, we note in our research that more than half of the city's business came from other municipalities and moved to Mexico City to study or accompany their parents, settled in place and today it is entrepreneurs winners.

Keywords: Social stratification. Business. Sociology Comprehensive.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Mapa da província do Paraná em 1876	44
Figura 2 – Divisão Política do estado do Paraná em 1939	45
Figura 3 – Mapa do Paraná com Londrina em destaque	47
Figura 4 – Cidade de Londrina em 1949	48
Figura 5 – Abertura e Fechamento de Empresas de 2011 a 2015 no Paraná	57
Figura 6 – Abertura e Fechamento de Empresas de 2011 a 2015 em Londrina.....	58
Figura 7 – Amostra de empresários por faixa etária	67
Figura 8 – Evolução carga tributária x PIB	87

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Classificação dos estabelecimentos segundo porte.....	11
Tabela 2 – Maiores municípios paranaenses por população	53
Tabela 3 – PIB Paranaense x PIB Brasileiro.....	54
Tabela 4 – Renda <i>per</i> capital por cidades no Paraná	54
Tabela 5 – Comparativo PIB entre principais cidades do Paraná	55
Tabela 6 - Produtor Interno Bruto <i>Per</i> Capita de Londrina x Paraná x Brasil em 2011-2012	55
Tabela 7 – Maiores Economias dos Paranaenses 2012	56
Tabela 8 – Amostra das unidades pesquisadas	60
Tabela 9 – Qualificação societária empresa	60
Tabela 10 - Número de estabelecimentos de comércio, serviços e autônomos no município de Londrina - 2005 a 2013	62
Tabela 11 – Distribuição Setores Econômicos Londrinenses em 2013	63
Tabela 12 - Origem dos empresários	67
Tabela 13 - Época em que saiu do lugar de origem.....	68
Tabela 14 – Motivos que levaram a ser empresário	70
Tabela 15 – É filiado em alguma entidade	75
Tabela 16 – Frequência a clubes.....	75
Tabela 17 – Empresários por religião	78
Tabela 18 – Satisfação ao rendimento da empresa.....	80
Tabela 19 – Renda mensal por empresários	81
Tabela 20 – Como considera a vida que sua vida mudou após se tornar empresário	82

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABRH	Associação Brasileira de Recursos Humanos
BNH	Banco Nacional da Habitação
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CEF	Caixa Econômica Federal
CODEL	Instituto de Desenvolvimento de Londrina
COHAB	Companhia de Habitação
CTNP	Companhia de Terras Norte do Paraná
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
DP	Diretoria de Planejamento
EPP	Empresa de Pequeno Porte
EUA	Estado Unidos da América
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPARDES	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
ITCG	Instituto de Terras Cartográficas e Geociências
JUCEPAR	Junta Comercial do Paraná
ME	Microempresa
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
PIB	Produto Interno Bruto
PML	Prefeitura Municipal de Londrina
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SERCOMTEL	Serviço de Comunicação Telefônica de Londrina
SMPOT	Secretaria Municipal de Planejamento, Orçamento e Tecnologia
SESCAP	Sindicato das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações, Pesquisas e de Serviços Contábeis de Londrina e Região
SINTRACON	Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da Construção e do Mobiliário de Londrina

SUMÁRIO

1	ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL, DOMINAÇÃO E BUROCRACIA	33
1.1	ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL: GRUPOS DE <i>STATUS</i>	34
1.2	ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL: CLASSES.....	38
1.3	FORMAS DE DOMINAÇÃO E A BUROCRACIA	39
2	FORMAÇÃO ECONÔMICA DE LONDRINA	44
2.1	O PARANÁ EM NÚMEROS	53
2.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS EM LONDRINA	56
3 -	A PESQUISA E ANÁLISES	60
3.1	AS EMPRESAS PESQUISADAS	60
3.2	AS CARACTERÍSTICAS SOCIOCULTURAIS DO GRUPO.....	66
3.2.1	Mobilidade geográfica e profissional	66
3.2.2	Situação sociocultural	71
3.2.3	Participação social	74
3.2.4	Os empresários e o sistema econômico	78
3.2.5	Os empresários e o sistema político	83
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	95
	REFERÊNCIAS	96
	APÊNDICE	101
	APÊNDICE A - Questionário aplicado	102

INTRODUÇÃO: TEMA, OBJETO E PROBLEMÁTICA

A análise que aqui apresentamos diz respeito a empresários comerciais e prestadores de serviço da cidade de Londrina (PR). O trabalho tem como problemática captar a situação do prestígio, do *status* e elementos socioculturais desses empresários a partir seus relacionamentos, formas de organização social, situação sociocultural e poder, e isso da maneira como é vista por essas próprias pessoas.

Para tal, foi feito o estudo especificamente em empresas com um quadro de 01 a 49 funcionários, e que estas fossem situadas especificamente na referida cidade. A pesquisa também abordou aspectos da atuação do empresário local como um ator social que enfrenta dificuldades (econômica) ao tentar formular respostas às inovações demandadas ao setor pela sociedade.

Buscamos mensurar o tamanho destas empresas para que pudéssemos então escolher nosso campo de amostragem. Recorremos então a várias formas de mensura-las.

Nos Estados Unidos da América (EUA), o conceito oficial de pequena empresa assenta-se no fato de ela não ser predominante em seu campo de operações, e de possuir no mínimo 500 funcionários. Para ter direito a este tipo deve contar com menos de 250 empregados. (STALEY e MORSE, 1971, p. 26).

Outras formas de medidas também são utilizadas como “capital investido”, “valor da produção”, os quais nem sempre são coletadas com facilidade e estão sujeitas às flutuações de preços, inflação, taxas de câmbio, etc. (STALEY e MORSE, 1971, p. 29-30).

No Brasil há várias formas para se medir o tamanho das empresas. Uma delas é do enquadramento fiscal, que são as micro e pequenas empresas que correspondem em 97% da participação no número delas dos segmentos comércio e serviços do País de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – (SEBRAE). De acordo com a Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, art. 3º, é considerada microempresa (ME) a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada ou o empresário, que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Já a empresa de pequeno porte (EPP) é aquela que aufera, em cada

ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00.

O SEBRAE utiliza o seguinte critério para classificar as empresas de acordo com o número de funcionário: onde as microempresas que empregam até 09 pessoas; no caso de comércio e serviço, até 19, no caso dos setores industriais ou de construção. Já as pequenas empresas são definidas como as que empregam de 10 a 19 pessoas, no caso de comércio e serviço, e 20 a 99, no caso de indústrias e empresas de construção, conforme veremos no quadro abaixo.

Tabela 1 - Classificação dos estabelecimentos segundo porte

PORTE	SETORES	
	Indústria (1)	Comércio e Serviços (2)
Micro empresa	01 a 19 funcionários	01 a 9 funcionários
Pequena empresa	20 a 99 funcionários	10 a 49 funcionários
Média empresa	100 a 499 funcionários	50 a 99 funcionários
Grande empresa	500 ou mais funcionários	100 ou mais funcionários

Fonte: SEBRAE (2013)

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) As mesmas delimitações de porte foram utilizadas para o setor da construção

(2) O setor serviços não inclui administração pública e serviço doméstico

Portanto, não há uma forma ou meio que seja universalmente o melhor para definir a micro, pequena ou média empresa.

Quando nos referimos no presente estudo ao conceito de empresário como marco teórico e inicial, entendemos como aquele que toma o ato de inovar conectado à sociedade inclusiva e consideramos que a prática empresarial é definidora da situação desses indivíduos no sistema de estratificação social oriundo da sociologia compreensiva, a qual foi desenvolvida pelo sociólogo alemão Max Weber, o qual também entende que o coletivo não constitui uma realidade em si. Esse autor considera

“(...) o indivíduo isolado; e sua atividade como a unidade base, diria eu seu átomo, se me permitem utilizar de passagem esta comparação imprudente. A função de que se revestem outras maneiras de ver as coisas pode muito bem fazer com que o indivíduo seja eventualmente tratado como um complexo de processos psíquicos, químicos ou outros. DO ponto de vista da sociologia, entretanto, tudo o que fica aquém do limiar de um comportamento relativo a objetos (exteriores ou íntimos), suscetível de ser interpretado significativamente, só é levado em conta nas mesmas condições dos acontecimentos da natureza, estranha à significação, isto é, como condições ou objetos subjetivos da relatividade desse comportamento. Pela mesma razão, o indivíduo forma o limite superior, pois ele é o único portador de comportamento significativo. Nenhum modo divergente de exprimi-lo poderia dissimular-lo.” (FREUND, 1987, p. 87)

Neste sentido, Weber (2012) enfatiza as condições econômicas quando define classe como um certo número de pessoas que têm em comum um componente específico em suas oportunidades de vida. O qual, na medida em que esse componente é representado exclusivamente pelos interesses econômicos da posse de bens e oportunidades de renda e é representado sob as condições de mercado de produtos ou mercado de trabalho. (WEBER, 2012, p. 212)

Também para Weber as classes não se definem apenas pela propriedade, mas também pela capacidade técnica ou pela profissão. Ele abre, portanto, possibilidade de classificar maior número de indivíduos, que na maioria situam-se na classe média (técnicos, professores, médicos, advogados, profissionais liberais etc.). Na concepção *weberiana* “é possível distinguir situações de classes diferenciadas segundo o tipo de propriedade, ou segundo o tipo de serviços oferecidos no mercado”. (MENDRAS, H., 1973, p. 204).

Weber também desenvolveu um conceito que interessa ao nosso estudo: o de *status*. Para ele, o *status* está ligado ao prestígio social e ao estilo de vida do indivíduo. Weber designa como situação de *status* todo componente típico do destino dos homens determinado por uma estimativa específica, positiva ou negativa, da honraria. (WEBER, 1982, p. 204). Na concepção *weberiana* o conceito de *status* complementa o de classe, onde “as distinções de classe estão ligadas, das formas mais variadas com as distinções de *status*” (WEBER, 1982, p. 219).

A perspectiva de estratificação utiliza o conceito de *status* de Weber para aprofundar o conceito de classe – sobre a estratificação social em Weber, de um modo mais completo, trataremos no capítulo a seguir.

As camadas sociais, que são sinônimos de classes sociais, também podem ser medidas em termos de escalas de prestígio, onde essa perspectiva fica clara no artigo de Davis e Moore (“Alguns Princípios de Estratificação”), em que os autores propõem:

"Partindo da proposição de que não há sociedade sem classe, ou não estratificada, faz-se um esforço para aplicar, em termos funcionais, a necessidade universal de estratificação em qualquer sistema social. Em seguida procura-se explicar a distribuição aproximadamente uniforme do prestígio entre os principais tipos de posição em qualquer sociedade." (DAVIS e MOORE, 1973, p. 114).

Diante do exposto, entendemos que, ao tratar de empresários, devemos inseri-los na estrutura de classes e junto às perspectivas de grupos de *status*. Nisso, Pierre Bourdieu tem concepção peculiar e própria:

"Os grupos de *status* e as classes constituem unidades nominais que podem restituir a realidade de modo mais ou menos completo segundo o tipo de sociedade, mas que são sempre o resultado da opção de acentuar o aspecto econômico ou o aspecto simbólico, aspectos que sempre coexistem na própria realidade (em proporções diferentes, conforme as sociedades e as classes sociais de uma mesma sociedade), uma vez que as distinções simbólicas são sempre secundárias em relação às diferenças econômicas que as primeiras exprimem, transfigurando-as." (BOURDIEU, 1974, p. 15).

Os empresários podem estar sujeitos às distinções simbólicas por influência de outros grupos, onde, juntos, formam os setores intermediários da sociedade. Desse modo, de acordo com Bourdieu (1974), "proposições sobre as classes médias cujas condutas são bem menos determinadas pelas respectivas condições materiais, dependendo muito mais de uma posição definida dinamicamente são evidentemente de tipo estrutural." (BOURDIEU, 1974, p. 7)

Ainda de acordo com Bourdieu (1974), o autor explica que o termo *estrutura* é, algumas vezes, utilizado de acordo com o senso comum, como quando falamos de estrutura de uma dança. Seu significado enfatiza por vezes a forma ou a organização. A qual, ocorre com a expressão "estrutura social" que tende a substituir "organização social" aparentemente sem acrescentar novos conteúdos ou ênfases diferentes de significados. (BOURDIEU, 1974, p. 3)

Através dessas proporções e do tema acima exposto, entendemos como relevante a presente pesquisa, e que este estudo apresentado venha contribuir no meio científico acadêmico para uma compreensão sobre as caracterizações do empresário, em suas relações de prestígio, *status* e poder.

Assim, o estudo aqui apresentado pretende cobrir a problemática a respeito de se desbastar uma espécie de auto-visão dos próprios empresários (comerciais e prestadores de serviços) do município de Londrina. Ele pretende trazer esclarecimentos sobre as relações estratificacionais, estilo de vida e a visão dos empresários em relação à atuação do estado/poder público (as relações destes órgãos ao proporcionar a eles uma espécie de "liberdade" através de impostos – redução do IPI, desoneração folha de pagamento etc. para que possam gerar desenvolvimento e empregabilidade na cidade).

Portanto, é necessário ter em mente que esta exposição se refere ao sistema de posições, não aos indivíduos que as ocupam, pois uma coisa é perguntar aos empresários por que diferentes posições implicam diferentes graus de prestígio; outra, muito diversa, é indagar como certos indivíduos as assumem.

Finalmente interpretamos o perfil do empresário como um ator que está à frente da empresa, para saber se eles eram diferentes daqueles caracterizados em análises anteriores sobre empresários brasileiros. Foi feita uma revisão de literatura, em que pudemos destacar, em breve passagem, os estudos pioneiros, sociológicos, sobre o empresariado no País. Estes trabalhos tiveram como objeto e problemática os empresários enquanto um estrato. Referimo-nos aos trabalhos publicados entre meados dos anos 1960 e meados dos anos 1970 por Fernando Henrique Cardoso (1964; 1967), Luciano Martins (1968) e Luiz Carlos Bresser-Pereira (1974).

A este grupo poderíamos também acrescentar o trabalho de Renato Boschi (1977). Tais autores estudaram sobre questões como as características, a origem social, as capacidades políticas e as ideias de um grupo reduzido e específico, os altos dirigentes de grandes indústrias. Também utilizaremos os trabalhos de Ana Cleide Chiarotti Cesário (1981), que muito nos interessou por abordar também o pequeno empresário em Londrina.

Há também estudos posteriores sobre o empresariado como, por exemplo, os de Eli Diniz (1978), Ângela Maria de Castro Gomes (1979) e Maria Antonieta Leopoldi (1984), que tenderam a voltar-se mais para as suas entidades de representação, também predominantemente da indústria.

Segundo Costa (2014), analisando os estudos de Fernando Henrique Cardoso, mostra que verificou que este analisou a “participação dos empreendedores industriais no desenvolvimento econômico do Brasil” e a situação do empresariado a partir das consequências das transformações na sociedade capitalista sobre as “funções empresariais”. A pesquisa de Cardoso sobre os dirigentes de empresas industriais foi realizada entre julho de 1961 e outubro de 1962 e envolveu industriais de São Paulo, Blumenau, Belo Horizonte, Recife e Salvador. Ele utilizou também o resultado de um *survey* realizado junto aos dirigentes de empresas da grande São Paulo, envolvendo a aplicação de questionários a 288 empresas com mais de 500 empregados. (*apud* COSTA, 2014, p. 49)

Costa também analisou os trabalhos de Luciano Martins, em seu estudo da “burguesia nacional” e a “formação histórica e comportamento social do empresário industrial brasileiro”. Costa também comenta a pesquisa de Martins junto aos empresários industriais em meados dos anos 1960 e questões sobre a reorientação do modelo de desenvolvimento posterior a 1964, através de

questionário submetido aos dirigentes dos 50 maiores grupos industriais do Rio de Janeiro e de São Paulo (MARTINS, 1968, p. 26). Ainda que a pesquisa tenha se voltado para os grandes e médios industriais, estes últimos foram considerados apenas quando adicionavam algo às conclusões tiradas a partir dos primeiros. Martins levantou também informações sobre a ocupação dos pais e avós dos grandes industriais. (*apud* COSTA, 2014, p. 49)

Já os trabalhos de Luiz Carlos Bresser-Pereira, estudam os “empresários industriais e administradores” ou o papel dos “empresários industriais brasileiros” na industrialização e no desenvolvimento econômico e político do Brasil. Bresser Pereira entrevistou diretores ativos das empresas nacionais e estrangeiras com mais de 249 empregados, localizadas na Grande São Paulo. O autor volta-se para a questão das origens sociais, mas o questionário utilizado mobiliza também variáveis relativas a carreira, cargo ocupado, redes pessoais no âmbito profissional, cultura administrativa, projetos e atividades relacionadas aos filhos, profissão dos pais e avós e situação econômica da família quando da infância e da adolescência. (*apud* COSTA, 2014, p. 49).

Finalmente, também, utilizamos o trabalho de Ana Cleide Chiarotti Cesário (1981), em seu estudo dos pequenos empresários industriais em Londrina, Casário pesquisou um *survey* de vinte empresários do Parque Industrial das Indústrias Leves. Ela tinha como perspectiva o levantamento de alguns elementos que pudessem revelar a situação econômica e social desses pequenos empresários. Segundo a autora, seu trabalho também veio a quebrar um ideia pré-concebida existente na época, de se ter edificado um sistema econômico com base em pequenas e médias propriedades agrícolas e também estudar os empresários recém instalados no local. Seu estudo também constatou que não houve melhoria de padrão de vida daqueles indivíduos ou alguma mobilidade considerável, pois os pequenos empresários em questão estavam afastados do processo de decisões do setor econômico e tinham pouca influência na vida política. Assim, partindo dos exemplos desta revisão bibliográfica, realizamos uma pesquisa descritiva e de caráter qualitativo, por meio de coleta de dados de empresas comerciais e prestadoras de serviços da referida cidade.

E, para tal intento, é necessário retomar Weber, para quem sentido é

“aquele subjetivamente visado pelo agente e não qualquer sentido objetivamente na realidade, num caso historicamente dado, por um agente, ou, em média e aproximadamente, numa quantidade dada de casos, pelos agentes, ou num tipo puro conceitualmente, construído pelo agente ou pelos agentes concebidos como típicos. Não se trata, de modo algum, de um sentido objetivamente “correto” ou de um sentido “verdadeiro” obtido por indagação metafísica. Nisso reside a diferença entre as ciências empíricas da ação, a Sociologia e a História, e todas as ciências dogmáticas, a Jurisprudência, a Lógica, a Ética e a Estética, que pretendem investigar em seus objetos o sentido “correto” e “valido”. (WEBER, 2012, p. 4)

Ele também definiu o motivo, o qual permite estabelecer uma ponte entre sentido e compreensão, do ponto de vista do agente, o motivo é o fundamento da ação. (COHN, 2001, p. 27). Dessa forma, buscamos entender a causa deste indivíduo ter se tornado empresário londrinense.

Os agentes do grupo que estudamos são personagens que surgem de forma significativa dentro da estrutura social brasileira por volta da década de 1920. Antes disto não podíamos falar em empresários “schumpeterianos” no Brasil. De Segundo Barbosa (2013), pensar o empresariado industrial brasileiro não é tarefa fácil. É evidente a preferência das Ciências Sociais do País pelo conhecimento da experiência de classe dos “oprimidos” – a classe operária – em comparação com a compreensão da história dos “dominantes”.

Segundo Cardoso (1972), com a morte do capitalismo como sistema baseado na apropriação privada dos meios de produção pela “classe burguesa” e na ação dos “empreendedores”, já vaticinada por Schumpeter, dá lugar às conjecturas sobre as sociedades industriais. A expressão “Sociedade industrial” é, para eles mais significativo que a de expressão “sociedade capitalista”. (CARDOSO, 1972, p. 20)

No início da industrialização brasileira, Cardoso (1971) afirma que os primeiros empresários industriais brasileiros eram uma espécie de *self made man*, de origem imigrante ou não elitária, ligados diretamente e sem divergências de monta ao conjunto das “classes produtoras”. (CARDOSO, 1971, p. 119)

Estes empresários são qualificados por Cardoso como “tipo especial de pessoas”, pois são capazes de realizar as funções inovadoras noção como quem descobre ou inventa novas possibilidades de combinação econômica, mas como as realiza. (CARDOSO, 1971, p. 25)

De outro lado, de acordo com Cesário (1981), o processo industrial brasileiro caracteriza-se por dois momentos decisivos. O da década de 1930 como

verdadeiramente um marco e o da década de 1950 como a fase de entrada de capitais externos. Ele gerou, de um lado, um setor central e dinâmico, formado por indústrias estrangeiras, estatais e nacionais de grande porte. Este setor caracteriza-se por produção em escala, o que demanda grandes capitais e tecnologia desenvolvida. Estas indústrias atendem não somente às áreas dinâmicas do mercado interno como também o externo e se agregam espacialmente em alguns pontos do país, criando polos industriais, com notada concentração em no estado de São Paulo (CESÁRIO, 1981, p. 15).

Segundo Rattner (1972), “através da industrialização, lá se estabeleceram um parque industrial e uma aglomeração urbana, de dimensões consideráveis, cuja influência sobre o desenvolvimento econômico nacional e decisivo” (RATTNER, 1972, p. 31).

A faixa das pequenas indústrias apresenta quadro variado, algumas são empresas antigas que tiveram seu processo tolhido pelo crescimento do setor dinâmico, outras são mais recentes, surgindo junto do capitalismo moderno. Essas pequenas empresas tanto podem estar voltadas para áreas da produção não atingidas pelos setores dinâmicos, como podem processar parte da produção efetuada pelas grandes. São encontradas tanto convivendo com as grandes empresas nos grandes centros industriais, como operando em regiões basicamente agrárias (CESÁRIO, 1981, p. 15).

Algumas empresas brasileiras já estão praticamente destinadas a serem sempre microempresas, enquanto outras apresentam certo potencialidade de crescimento. De qualquer maneira, tais setores que denotam muita instabilidade, pois muitos empresários são “aventureiros” querendo ganhar a vida com uma ideia, que geralmente, é dirigido por pessoas que já mudaram várias vezes o ramo de atividade, que transferem as empresas de um local para outro, pois dependem de um mercado, muitas vezes, incerto.

As análises sobre o conceito de empresário clássico destinam – se a esta categoria social, antes de tudo, por seu papel econômico de empreender inovações.

“A função do empresário é retomar ou revolucionar o sistema de produção através do uso de uma invenção, ou, de maneira geral, de uma nova possibilidade tecnológica para a produção de uma nova mercadoria ou fabricação de uma antiga em forma moderna, através da abertura de novas fontes de suprimento de materiais, novos canais de distribuição, reorganização da indústria.” (SCHUMPETER, 1984, p. 166)

Na análise de Schumpeter, a atividade empresarial não significa a prática econômica tradicional rotineira. Segundo Schumpeter “o lançamento de empreendimentos novos é problema difícil e constitui uma função econômica distinta (...) se situa fora das tarefas rotineiras que todos entendem.” (SCHUMPETER, 1984, p. 166).

Na concepção *schumpeteriana*, o empresário é um empreendedor, ou seja, um tipo com qualidade não cotidiana, cuja “ação confiante, além do campo das reações habituais e a eliminação da resistência exigem qualidades que estão presentes em apenas uma pequena parte da população e que definem tanto o tipo do empresário como sua função” (DAHRENDORF, 1982, p. 167)

Ainda para esse autor, esse conceito não está necessariamente indissociável da situação de proprietário.

Tal perfil também descreve um indivíduo que possui o sonho e a vontade de fundar um império pessoal, a vontade de conquistar; o impulso de lutar, de se mostrar superior aos outros, de ser bem sucedido, não tanto pelos frutos do sucesso, mas pelo sucesso em si mesmo; a alegria de criar e realizar coisas, ou simplesmente de empregar a própria energia e engenho; um tipo que procura a dificuldade, que se transforma para tornar possível a transformação, que se deleita com novos empreendimentos, e para quem o ganho pecuniário é de fato a expressão consumada do sucesso. Esse tipo de personalidade, para o autor, seria “inata” ao indivíduo. (*apud* KORNIJEZUL, 2004, p. 24)

Já o empreendedorismo é o movimento de mudança causado pelo empreendedor, cuja origem da palavra vem do verbo francês “*entrepreneur*” que significa aquele que assume riscos e começa algo de novo.

Mas, ser empreendedor, para Schumpeter, significa realizar ou colocar em prática as inovações com o objetivo de rendimento econômico. Assim, o autor afirma que “essa função (a do empresário) não consiste essencialmente em inventar coisas ou criar condições que a empresa explore, mas em conseguir resultados” (SCHUMPETER, 1984, p. 167).

Também para Schumpeter, a função do empresário é reformar ou revolucionar o sistema de produção através do uso de uma invenção ou, de maneira mais geral, de uma nova possibilidade tecnológica para a produção de novas mercadorias ou fabricação de uma antiga em formato moderno, através da abertura

de outras fontes de suprimento de materiais, novos canais de distribuição, reorganização da indústria, e assim por diante.

A discussão do conceito de empresário clássico, contida na análise de Schumpeter, parte de outra, mais ampla, a respeito da própria viabilidade do capitalismo. Desta forma, o empreendedor se caracteriza, antes, por ser um personagem que age mais com criatividade do que por responder a um sistema econômico ou a uma dada situação histórica, como proporia Weber. O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial (CESARIO, 1981, p. 19-20).

É possível entender o conceito de empresário de Schumpeter utilizando a teoria *weberiana* do capitalismo, envolvendo a questão dos três tipos de dominação. Para Weber (2012), o empreendedor não se caracteriza por comportamento econômico do tipo patriarcal ou patrimonial cuja legitimidade é dada pelo “tradicional”, muitas vezes se expressando de maneira rotineira. É mais próximo do tipo “carismático”, que se opõe, igualmente, enquanto fora do comum e extra cotidiano, tanto à dominação racional, especialmente a burocrática, como à tradicional, especialmente a patriarcal e patrimonial ou estamental. Ambas são formas de dominação cotidiana, rotineira; a carismática é especificamente o contrário.” (WEBER, 2012, p. 195)

De acordo com Freund (1987, p. 183), o domínio carismático é sobretudo o meio mais frequente de subverter ou abolir um regime tradicional ou legal, o que significa que é um poderio revolucionário ou, conforme o caso, pseudo-revolucionário, ou simplesmente de rebelião.

De acordo com Schumpeter, os empreendedores constituem um “tipo especial”, no qual ele afirma que:

“Em primeiro lugar, trata-se de um tipo de *atitude* e de um tipo de *pessoa*, desde que esta atitude só é acessível em proporção muito desigual e a relativamente poucas pessoas, de modo a constituir suas características marcantes. (...) o tipo de atitude em estudo, não somente difere da outra (que caracteriza todo homem de negócio) em conteúdo, sendo-lhe peculiar a “*inovação*”, como também no fato de pressupor aptidões diferentes, por natureza e não apenas em grau, daquelas de mera conduta econômica racional”. (Schumpeter, 1961, p. 112)

Como “tipo especial de pessoas” os empreendedores são capazes de realizar as funções inovadoras não como quem descobre ou inventa novas

possibilidades de combinação econômica, mas como quem as realiza. Isto é, trata-se de líderes, na medida em que a função do líder consiste em executar o que pode ter sido percebido por muitas pessoas, das quais os líderes se distinguem exatamente porque, ao perceber chances de inovação, transformam seus objetivos em ato antes que se extingam as possibilidades concretas de efetivá-los. Sociologicamente, a liderança do empresário, em contraposição à liderança política que persuade, não se caracteriza pelo esforço de convencer as pessoas de seus planos, e sim pela “aquisição” dos serviços dos liderados, de forma a submetê-los a seus desígnios. Por outro lado, o efeito de liderança sobre os outros industriais e administradores é obtido pelo empreendedor apesar de, a generalização das práticas inovadoras é feita pelos concorrentes que, assim agindo, reduzem e, posteriormente, anulam os lucros inicialmente obtidos pelo empresário.

Schumpeter, em análise clássica, caracteriza o empreendedor econômico típico de sua época procurando distingui-lo do agente econômico do período de formação do capitalismo quando “empreendedor” e “capitalista” eram categorias indiferenciadas. Na teoria do desenvolvimento econômico, a atividade empresarial aparece como uma função na dinâmica do desenvolvimento que pode ser exercida independentemente da qualidade de “capitalista” ou de “proprietário” dos meios de produção.

Na concepção schumpeteriana, a atividade empresarial não aparece, nem como um momento do “fluxo circulatório” (isto é, da realização rotineira do processo de produção e inversão), nem como a concretização do liame necessário entre a inovação no processo econômico e o suprimento dos capitais. Por certo, a função de “prover o crédito” é essencial nas economias que encontram no mecanismo de acumulação privada de capital o recurso para reservar parte da poupança para custear a inversão em novos procedimentos produtivos. Tão essencial que esse é o processo característico do tipo de sociedade capitalista suficiente para lhe servir de “diferença específica” (Schumpeter, 1961, 97-98).

A categoria de capitalista não se confunde, porém, com a de empreendedor. Tanto que, enquanto o mecanismo de suprir os recursos para custear as inovações pode variar de um tipo de sociedade para outro, a função empresarial mantém-se. Da mesma forma, Schumpeter vê na motivação fundamental da ação do empreendedor apenas um grupo de incentivos que se liga diretamente à propriedade privada: “a vontade de encontrar um reino privado, e, em

geral, embora não indispensavelmente, uma dinastia também” (SCHUMPETER, 1961. p. 127).

Os dois outros grupos básicos de motivos que incentivam a ação empresarial a vontade de conquistar e a vontade de criar, não se ligam indissolavelmente a propriedade privada.

Basicamente, a função empresarial nas economias capitalistas consiste, para Schumpeter, na combinação nova dos meios de produção e de crédito: “o empreendimento de novas combinações denominamos empresa e os indivíduos cujas funções é realizá-las, empreendedores” (SCHUMPETER, 1985, p. 103).

Anos mais tarde Schumpeter retificou, ao afirmar que a inovação não é a única característica do empreendedor contemporâneo, sendo a capacidade de dar continuidade efetiva à nova combinação econômica implantada um desafio inerente a sua prática. Mais que isso, Cardoso argumenta que na economia pós Segunda Guerra, várias práticas foram acrescentadas às funções empresariais, contudo não há propriamente uma redefinição do papel do empresário.

Para Cardoso (1964), inovar, na economia contemporânea, é ser capaz de controlar o conjunto de resultados de uma alteração proposta, tanto no nível da empresa como no nível da ordem econômica e da ordem social global, ou seja, inovar é, pois, ser capaz de alcançar-se ao nível do pensamento planejado:

“Esta forma unidimensional (o pensamento inventivo) se converte em uma forma multidimensional, quando na etapa superior do desenvolvimento das esferas separadas, tais como a política, a economia etc., que antes eram consideradas como círculos fechados, se vê que influem umas sobre as outras e conduzem a uma estrutura multidimensional. Esta estrutura não é considerada como estática, pois está permanentemente em mudança; e deste momento em diante as mudanças que se produzem em suas partes serão consideradas como adequadamente interpretadas apenas quando forem concebidas em termos do todo que muda (...). O elemento mais essencial do ponto de vista planejado são, pois, que ele não só trata de descobrir os fins individuais e os objetivos limitados, mas também dá conta dos efeitos que estes fins individuais produzem, a longo prazo, sobre objetivos mais amplos” (Mannheim, 1942, p. 139-140).

A visão comportamental do empreendedorismo teve início após os trabalhos de Weber (2004) que concebeu os empreendedores fundamentalmente como inovadores que possuíam uma importante função de liderança no ambiente organizacional. Weber (2004) sublinhava o fato de que atitudes tais como a racionalidade econômica e o espírito de iniciativa do capitalismo moderno eram consequências de certas concepções religiosas do mundo a que as seitas protestantes, calvinistas, davam particular realce. Assim, esse autor lançou as bases

para o esforço de compreensão das origens sociais e psicológicas de forças econômicas chave como os rápidos progressos tecnológicos, a especialização da mão-de-obra, o crescimento da população e o operoso espírito empresarial. (*apud* KORNIJEZUL, 2004, p. 25)

Weber (2004) identificou no sistema de valores um elemento fundamental para a explicação do comportamento empreendedor. Em sua análise, esse autor aponta que um dos fatores motivadores para quem se estabelecia por conta própria era a crença religiosa ou o trabalho ético protestante que estabelecia normas de conduta que punham freio à extravagância, ao consumo ostensivo e à indolência. Com isso, o resultado era maior produtividade, diminuição das despesas e aumento da poupança, todos fatores vitais para o crescimento econômico. Weber (2004) via os empreendedores como inovadores, pessoas independentes, cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal. (*apud* KORNIJEZUL, 2004, p. 25)

É no cenário do capitalismo clássico, pelo menos na sua fase inicial definida por Weber, principalmente, pelo aparecimento de um racionalismo econômico, que Schumpeter concebe o seu tipo especial, o inovador extra cotidiano.

O economista austríaco Schumpeter notou, ao longo da história, mudanças no sistema capitalista pelo prisma da inovação. Para o economista só há de fato desenvolvimento econômico quando ocorre inovação originada pelo produtor da mercadoria: As mudanças se originam, portanto, no lado da produção, na maneira distinta de combinar materiais e forças para produzir as coisas a serem utilizadas na vida diária das pessoas, mas, repita-se, não dizem respeito ao aperfeiçoamento no já conhecido. Trata-se de modos totalmente diferentes de dispor materiais e forças. A esses modos diferentes Schumpeter chamou de inovações ou de novas contribuições.

O conceito de empreendedor na análise schumpeteriana é, pois, como ele mesmo diz, mais lato e mais restrito que a noção corrente. Ao mesmo tempo que não se liga diretamente à categoria de capitalista, podendo abranger “gentes”, membros de “juntas diretivas” e outros tipos de assalariados de uma companhia, não inclui todos os industriais ou administradores: depende da capacidade inovadora que efetivamente possuam. Em consequência, a função de empreendedor não pode ser herdada, nem é uma posição na empresa ou na sociedade, que possa exprimir-se como uma categoria profissional ou uma classe.

Schumpeter, em suas análises, também percebe, a exemplo de Weber, a tendência da crescente racionalização presente no desenvolvimento do processo capitalista. Ele aponta a mudança que começava a se operar, atingindo a função social do empreendedor que econômico, que Schumpeter concebe o seu tipo especial, o inovador extra cotidiano,

"Perde hoje importância e provavelmente perderá cada vez mais rapidamente no futuro, mesmo se o processo econômico, do qual o empresário foi a mola-mestra, continuar sem desfalecimento. (...) A própria inovação está hoje reduzida à rotina. O progresso tecnológico se transforma cada vez mais em atividade de grupos de especialistas, que fornecem o que se lhes encomenda e fazem o produto operar de uma maneira previsível. (...) Verifica-se, pois, que o progresso econômico tende a se tornar despersonalizado e automatizado." (SCHUMPETER, 1984, p. 167.)

Já de acordo com Drucker (1987), a inovação é peça chave para o nascimento e manutenção de um empreendimento "os empreendedores inovam. A inovação é o instrumento específico do empreendedor" (DRUCKER, 1987, p. 39).

A palavra inovação deriva dos termos latinos *in* e *novare* e significa fazer algo novo, renovar. Para o autor, inovação é a habilidade de transformar algo já existente em um recurso que gere riqueza. "[...] qualquer mudança no potencial produtor-de-riqueza de recursos já inexistentes constitui inovação..." (DRUCKER, 1987, p. 40).

Outro fator fundamental é a busca incessante por essa inovação, pois as ideias raramente surgirão ao acaso. Drucker (1987) ainda afirma que a eficácia da inovação está ligada à sua simplicidade e concentração caso contrário poderia ser confusa ou simplesmente não funcionar, o que a tornaria inútil.

Para Drucker (1987) empreender e inovar envolve lidar com todos os riscos sobre a ideia, para tanto, inovação se baseia na capacidade que a invenção tenha de gerar receita, o qual ressalta que "ideias brilhantes" não representam inovação em sua grande maioria, pois na maior parte das vezes a receita não ultrapassa os custos de criação ou implantação do referido "invento".

Entretanto, o conceito de empresário-inovador é substituído pelo de administrador-realista, aquele capaz de responder aos imperativos da crescente racionalização da nova ordem econômica. Não tratam dos empresários entendidos no capitalismo clássico, mas dos gerentes que "serão profissionais tecnicamente e cuidadosamente selecionados para seus deveres". (SCHUMPETER, 1984, p. 303)

Nesta linha, existe nitidamente um pressuposto fundamental comum aos autores mencionados, de que o empreendimento não significa mais,

necessariamente, controle e gerência dos negócios. A informação e o conhecimento são os fatores que, agora asseguram o controle da empresa. Consideram a figura do diretor e não mais apenas a do empresário (no sentido clássico) como elemento-chave da sociedade industrial. Uma nova maneira de empreender estaria surgindo nas sociedades industriais, forçando o capitão de empresas a delegar poderes a uma nova categoria de indivíduos — os gerentes. (CESÁRIO, 1981, p. 22)

Já Cardoso (1972) considera insuficiente tomar a primeira ou segunda ótica teórica para a realização de análises do comportamento empresarial contemporâneo. Para o autor, a rotina não tomou conta totalmente da atividade empresarial, e os rasgos de criatividade não deixaram de existir nesta prática. Cardoso abre uma nova perspectiva, isto é, a de que hoje as inovações são consentâneas com o sistema de produção contemporâneo e diz que "inovar, na economia contemporânea, é ser capaz de controlar o conjunto de resultados de uma alteração proposta, tanto no nível da empresa como no nível da ordem econômica e da ordem social global" (CARDOSO, 1972, p. 30).

Cardoso considera insuficiente tanto a aplicação do conceito de empresário clássico quanto à do conceito do administrador da era da produção em massa para sociedades subdesenvolvidas, em que o papel do Estado e a interferência de outros no processo de industrialização são marcantes. (CARDOSO, 1972, p. 42).

Cardoso ainda acrescenta que estuda a camada empresarial brasileira partindo da avaliação do seu papel no nível da empresa conectado à sociedade como um todo, através da sua participação como classe social. Também caracteriza os indivíduos como dirigentes-proprietários de indústrias formando uma camada social de origem híbrida, egressa de vários setores sociais, sem uma ideologia comum que os identifique como pertencentes a uma classe com força política.

Em sua ótica, trata-se de uma classe que, apesar de sua importância econômica, não consegue assumir efetivamente o seu papel político, que seria o de imprimir rumos ao setor industrial como um todo, participando, desta maneira, efetivamente do processo sócio- econômico-político nacional. Em outras palavras, trata-se de uma camada social que prefere efetuar coligações políticas cujos benefícios são individuais e imediatos, perdendo, desta forma, posição de força para com o Estado e outros grupos sociais, inclusive, industriais estrangeiros. (CARDOSO, 1972, p. 103-191).

Também Martins (1968), em sua análise sobre o empresário industrial brasileiro, mostra esta classe social como um dos agentes centrais do modelo desenvolvimentista, cujo papel seria, juntamente com outros setores, como operários e burocracia civil e militar, superar as vacilações criadas pelo setor tradicional (agrário-exportador), instaurando efetivamente a sociedade urbano-industrial. Entretanto "as condições exigidas para o sucesso do modelo desenvolvimentista estavam além das possibilidades contidas no próprio esquema de 'capitalismo periférico' em que era ele concebido" (MARTINS, 1968, p. 32).

O autor analisa toda a crise do modelo que atinge o seu ápice em 1960 e entende que "de centro dinâmico de decisões nacionais passa a burguesia nacional a constituir apenas um grupo de pressão na sociedade" (MARTINS, 1968, p. 117-118).

De outro lado, Bresser Pereira, também aponta a derrocada do modelo desenvolvimentista brasileiro e afirma que:

"Os empresários industriais brasileiros nunca chegaram a se constituir em um grupo social coeso, com interesses, objetivos e ideologia definidos. Ganham súbita importância com a crise do capitalismo internacional, mas logo assumiram uma posição de estreita dependência do Governo, de cuja proteção necessitavam. Aceitar uma segunda dependência — a do capitalismo internacional — não era problema para eles. Havia mais vantagens, pelo menos a curto prazo, na cooperação e na dependência, do que em uma resistência ao capital estrangeiro" (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 19).

As análises sobre os grandes e médios industriais são unânimes em apontá-los como um grupo que não assumiu a liderança que lhe era reservada no desenvolvimento brasileiro. É de se supor também que o pequeno empresário, na situação de "sócio menor" do capitalismo brasileiro, que segundo Cardoso esteja cumprindo uma posição totalmente periférica em relação ao centro dinâmico, de onde partem as decisões, ocupado pelos grupos sociais que representam o setor moderno da sociedade.

Segundo Bresser Pereira (1974), até 1808-1822, vivíamos em um regime estritamente colonial no plano político, que corresponde a área econômica a uma economia baseada no latifúndio, na mão de obra escrava não especializada, na produção extensiva de alguns produtos de exportação na mineração do ouro. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 14)

Onde a ambiguidade e inconsistência do empresariado nacional, bem como seu perfil e as respostas que tem dado às mudanças em seu ambiente, têm

raízes profundas na industrialização do país. Onde na virada do século, os imigrantes recém-chegados fundaram as primeiras indústrias de tecido, de bebidas e de alimentos. (BRESSER PEREIRA, 1974)

Para Bresser Pereira (1974), após a crise de trinta, surge então uma oportunidade de industrialização, na medida em que o capitalismo internacional estava em crise.

Com a revolução industrial na Europa, a história do capitalismo foi modificada radicalmente. O que faz com que coincide com a Revolução Industrial brasileira e independência política, o qual era baseado na agricultura. Com a crise do modelo primário exportador nos anos trinta, e a grande depressão de vinte e nove, é que surge este novo momento econômico no Brasil, e com isso vem o surgimento dos empresários industriais, que começaram a se transformar em personagens significativos, ao invés de marginal dentro da estrutura brasileira. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 16)

Com isso tanto o poder, quanto o capital político destes novos personagens na economia brasileira foram aumentados, fazendo com que eles finalmente transformassem profundamente a economia brasileira. Até o fim dos anos quarenta, os empresários eram em grande parte imigrantes ou descendentes de imigrantes, porém estavam todos radicados no Brasil. Segundo Bresser Pereira dentro deste quadro, afirma que o capital que era empregado a indústria não provinha diretamente do café, mas sim de recursos próprios ou de suas famílias. Sendo cerca de 85% dos empresários imigrantes e apenas 4% deles se originavam de famílias ligadas a oligarquia agrário-comercial. (BRESSER PEREIRA, 1974, 1974, p. 17)

Já para Cardoso (1964), ao afirmar que existe uma pluralidade de análises sobre a formação e transformação do capitalismo industrial na Europa e nos Estados Unidos, bem como no comportamento dos empreendedores clássicos, aponta:

“A teoria socioeconômica sobre o capitalismo não dispõe, entretanto, de análises suficientemente conclusivas no que diz respeito à ação empresarial e à própria função dos empreendedores vistos como uma categoria social em dois momentos cruciais do desenvolvimento atual da economia do “mundo ocidental”: no “capitalismo monopolista” das áreas altamente desenvolvidas e no “capitalismo marginal” das regiões subdesenvolvidas.” (CARDOSO, 1964, p. 15)

Cardoso então empreende para uma apresentação geral do papel do empreendedor no mundo contemporâneo, absorvendo as leituras de Schumpeter acerca das redefinições de papéis em diferentes estágios da economia, descolando o capitalista clássico do empreendedor contemporâneo. Por isso Cardoso cita as diferenças entre o capitalismo contemporâneo, o capitalismo clássico (de formação) e o capitalismo monopolístico ou oligopolístico (a partir do surgimento de grandes empresas que passam a controlar setores do mercado).

Fica aqui a proeminência do empresário produtor na efetivação de novas combinações. Schumpeter destaca a figura do empreendedor como um herói, alguém que cria e, portanto, enfrenta riscos. Por isso, nem todos são empreendedores e o ato de empreender não pode ser apenas herdado. A inovação propicia um salto econômico, gerando lucros para os empresários, entretanto Schumpeter afirma que as expansões derivadas das inovações são temporais, já que uma vez lançado um novo produto ou um novo método de produção logo serão imitados pelos concorrentes, e aquilo que era novidade deixa de ser, transformando a economia em um perde e ganha, ou seja, o sistema capitalista não é estático e as grandes empresas não exercerão monopólio *ad infinitum*.

A essência da posição de Schumpeter já estava definida desde 1911, na Teoria do Desenvolvimento Econômico: “chamamos ‘empreendimento’ à realização de combinações novas; chamamos ‘empresários’ aos indivíduos cuja função é realizá-las” (SCHUMPETER, 1982, p. 54). Apesar das mudanças de ênfase ao longo de sua obra, que deixarão em segundo plano uma leitura romântica e individualista do empresário para acentuar a natureza planejada das inovações no interior das grandes corporações, sua posição básica não se alteraria: “...o empresário e sua função não são difíceis de conceituar, a característica definidora é simplesmente o de fazer coisas novas ou o de fazer as coisas que já estão sendo feitas em uma nova forma (inovação)” (SCHUMPETER, 1985, p. 151).

Assim, como definir o pequeno empresário? Schumpeter define o pequeno empresário como um empreendedor que se situa nos limites prescritos pelos conceitos mais recentes.

Para o autor, sem dúvida o inovador é quem através da criatividade, deve transpor as barreiras da rotina tradicional e buscar novas perspectivas de mercado, novas linhas de produção, reorganizar sua indústria. O pequeno industrial, no Brasil, pouco tem a ver com a racionalização que caracteriza as sociedades industriais

contemporâneas, o gerente, o administrador e as intrincadas divisões de trabalho e funções da empresa moderna. Entretanto, seria enganoso concebê-lo apenas como homens de imaginação, atuando numa área tradicional circunscrita, num sistema econômico, sem receber qualquer tipo de influência dos setores modernos da economia e da sociedade. E é justamente esta redefinição do conceito de empresário, presente tanto no trabalho que pode ser utilizada para focar o pequeno empresário de Londrina, não apenas como um indivíduo que age para gerar riquezas para si, mas que também deve desempenhar um papel na sociedade como um todo.

Para Schumpeter (1984), embora o empresário não seja, a princípio, necessário para a sociedade, ele passa a fazer parte dela quando obtém êxito na vida. Assim, embora os empresários não formem uma classe social, a sociedade os absorve, a suas famílias e relações, recrutando-os e se revitalizando no processo.

Porém, existe uma motivação que se expressa isoladamente nas biografias desses empresários — o desejo de crescer e acumular renda e prestígio em *status* social, que força no sentido de romper com a situação dada. O pequeno empresário é um ator social que ainda não galgou a posição almejada. A indústria se constitui num instrumento que ele usa na busca de ascensão social. Caso está se efetive na estrutura de classes, naturalmente, ele estará ligado ao crescimento da empresa.

Definido dessa maneira, que o papel do empresário não pode se confundir com o do administrador, pois enquanto o primeiro empreende um negócio que incorpora uma nova ideia, o administrador se limita a gerir uma atividade já em curso. Também não se confunde com o do inventor, que é alguém que produz ideias, enquanto o empresário faz com que as coisas aconteçam (*get things done*), pouco importando se isso envolve ou não algum conhecimento científico novo. Daí a já conhecida distinção entre invenção e inovação. Mas, é sobretudo a diferença traçada por Schumpeter entre o empresário e o capitalista (o proprietário dos meios de produção) que nos interessa aqui. Pois, a atividade inovadora envolve sempre o lidar com situações desconhecidas, incertas, aquilo que para todo indivíduo envolvido no fluxo circular é um dado familiar, rotineiro, torna-se para o inovador uma incógnita. Mas, para Schumpeter, o empresário não é aquele que corre riscos: “o risco obviamente recai sobre o proprietário dos meios de produção ou do capital-

dinheiro que foi pago por eles, portanto nunca sobre o empresário *enquanto tal*. (...) O empresário nunca é aquele que corre o risco” (SCHUMPETER, 1984, 54).

De acordo com Cardoso (1971), a sociedade industrial brasileira nasceu no seio da sociedade elitista do período exportador, onde a maioria de seus membros ligava-se diretamente e sem divergências de montra ao conjunto das “classes produtoras”, na medida em que as indústrias de exportação era solidarias economicamente com o sistema agroexportador.

Entretanto Martins (1986), diz que o aparecimento da indústria no Brasil se deu à margem das atividades engendradas pelo complexo agroexportador e, por conseguinte, esteve vinculado a uma estrutura de relações e produtos que não pode ser reduzida ao “binômio café-indústria”. Conforme argumenta esse autor, muito antes da abolição da escravatura e da grande imigração, a indústria artesanal já se encontrava implantada por toda a província de São Paulo e também em outras províncias. Neste sentido, os grandes grupos econômicos que começaram a surgir no último quartel do século XIX se ocuparam em “[...] substituir a produção artesanal e doméstica ou a produção em pequena escala disseminadas por um grande número de pequenos estabelecimentos tanto na capital quanto no interior” (MARTINS, 1986, p. 106), e não em substituir importações (*apud* BARBOSA, 2013, p. 395)

Para Kirschner (1999), a formação da mentalidade empresarial brasileira guarda laços estreitos com o processo de industrialização no país. Pois o modelo político com o modelo que foi implantado nos anos trinta, o qual teve como base uma coalização sócio-econômica que por um lado, permitiu o desenvolvimento do capital industrial moderno, mas por outro, fez um “estilo” de industrialização retardatária, monopolista e concentrado setorialmente.

O desenvolvimento industrial além de ter o Estado como um dos principais atores econômicos, foi atrelado a um sistema de favorecimento diferenciado de interesses, que resultou num empresariado avesso a negociações, de visão setorial e de curto prazo e de compramento ideológico ambíguo (DINIZ, 1993).

Grande parte das empresas familiares brasileiras foram fundadas durante as décadas de 1940 e 1950, que de acordo com Kirschner (1999), elas estavam em plena fase de maturidade “confortável”, onde muitas dessas empresas nos anos 9

estavam também passando por um processo de sucessão, fato este que é especialmente difícil para as empresas (BRESSER PEREIRA, 1974).

Entre 1920 e 1929, com o advento da Guerra, o Brasil viu nascer mais de 4 mil indústrias, algumas das quais transformaram-se em impérios industriais. Mas a formação e consolidação do empresariado industrial brasileiro, tal como o que conhecemos hoje, iniciou-se na década de trinta com o chamado Estado Novo, tendo como grande parceiro o Governo, que vinha com políticas protecionistas e intervenções econômicas e sociais (KIRSCHNER, 1999, p. 22).

Portanto esta geração de empresários desenvolveu seus negócios sob a tutela do Estado, num cenário institucional caracterizado por um governo forte e centralizado, com uma estrutura parlamentar frágil (DINIS, 1993).

A partir da segunda guerra mundial, os valores empresariais foram mudando, onde ao invés de se falar em “regras gerais de racionalização”, fala-se “estratégia das empresas”, percebe-se então a empresa como um ator essencial da vida social e não mais como simplesmente uma unidade técnico-instrumental do sistema capitalista., onde amplia-se a distância entre, de um lado, a macroeconomia, muito formalizada, útil às decisões governamentais e, do outro, a microeconomia, que se aproa aos estudos de gestão (CAPPELIN e GIULIANO, 1999, 279).

A compreensão da sociedade contemporânea vai se tornando cada vez mais fácil na medida em que descobre-se formas de racionalidade que, mesmo diferentes, acompanham a “racionalidade econômica”. Assim, de acordo com Cappelin e Giuliano (1999), no caso das empresas, podemos supor que, embora todas tenham em comum a racionalidade finalizada ao lucro e fundada no cálculo da rentabilidade, muito diferentes podem ser as formas adotadas para alcançar tal finalidade.

Durante os anos de 1990, a velha elite empresarial foi duramente criticada e identificada à baixa produtividade, à gestão centralizada, à dependência em relação ao Estado e à negligência em relação aos interesses públicos. Críticas estas que ressoaram fortemente em razão da incompatibilidade do “velho estilo” com as imposições de uma economia aberta e fortemente competitiva. (KIRSCHNER, 1999, p. 24)

Kirschner (1999) afirma que a mentalidade do empresário brasileiro é movida por três racionalidades bem distintas, sendo elas de forma: econômica, familiar

e política. A autora reforça que cada racionalidade tem um peso diferente e sempre estará ligada com fatores como meio ambiente econômico e sócio político de cada época. Das quais portanto, do ângulo do empresário, são escolhidas as ações.

Para a autora, os empresários que asumiram as empresas nos anos 1990, são diferentes daqueles que aqui chegaram com a intenção de criar uma nova vida, de formar grandes empresas, de inovar. A forma com que a velha elite empresarial se desenvolveu, que era marcada por poder político e patrimonial, bem como pela preocupação de deixar para seus filhos essa herança ideológica, passou a ser apenas em fazer dinheiro, do que acumular patrimônio, pois para eles, a empresa não é fonte de poder, mas representa as características que qualificam sua atividade profissional, que lhe garante prestígio, *status*, fama e poder.

Já Cappelin e Giuliano (1999), em estudos feitos em empresas de porte médio da região serrana do estado do Rio de Janeiro, afirma que a transformação da racionalidade empresarial tem se preocupado em delinear os diferentes estilos de “ser empresário” buscando reconstruir, no cenário das tradições familiares, a formação dos atuais dirigentes-herdeiros.

De acordo com os autores da pesquisa, os fundadores conseguem transmitir aos herdeiros um patrimônio que é ao mesmo tempo econômico, cultural e profissional, já que estes assumem plenamente a identidade da empresa e da família, buscando dar continuidade à marca da distinguida pela ousadia e o pioneirismo de seus antecessores. (CAPPELIN e GIULIANO, 1999, p. 297)

Por sua vez, os depoimentos das novas gerações de empresários também revelam a convicção que hoje para ser um empresário bem-sucedido não bastam mais somente os dotes da coragem e da tenacidade que animaram os fundadores, mas são exigidas também competências específicas e uma boa formação profissional.

Finalmente, com o passar do tempo e a chegada do primeiro governo de Itamar Franco, através da Lei 8661/93, foram definidos os incentivos fiscais para as empresas que buscassem o desenvolvimento tecnológico, no âmbito do PACTI. Todavia, o programa sofreu cortes expressivos. No limite, a definição de um plano gradualista de estabilização, o Plano Real, foi a iniciativa mais importante de seu governo, favorecendo a eleição de Fernando Henrique Cardoso, Ministro da Fazenda (DELGADO, 2010, p. 133).

Na primeira etapa desta pesquisa foi realizada uma revisão da literatura em busca de estudos já desenvolvidos sobre o tema. A segunda etapa correspondeu ao início da coleta dos dados, em que foram entregues os formulários para as empresas. Para tal, foram realizados contatos telefônicos a fim de se solicitar endereços eletrônicos dos responsáveis pelas áreas envolvidas, e para que respondessem ao questionário, estipulamos um prazo dois meses¹.

Finalizados os prazos para coleta de dados, foram feitas as análises dos resultados, confrontando os com a bibliografia referida, para se construir as interpretações das respostas sobre os pequenos e médios empresários da cidade de Londrina (PR).

Sobre os objetivos de pesquisa, foram analisados os grupos estratificacionais dos empresários londrinenses, em seu *status*, classe relações de poder pretendíamos estudar os laços e fatores que levam estes grupos a continuarem gerando desenvolvimento e empregos para a cidade de Londrina (PR) no período de (2009/2014).

Como objetivos específicos, fizemos um levantamento do perfil do administrador que está à frente da organização, visando conhecer seu entendimento sob o desenvolvimento e funcionalidades dos programas do Governo Federal; mapear a participação do setor para o produto interno bruto - PIB frente às demais cidades mais importantes do Estado, fazendo assim, um comparativo com o PIB nacional; contribuindo assim para um entendimento dos efeitos dos planos aplicados entre 2009 a 2014, visando entender interpretar se suas metas serão realmente efetivadas.

Assim, o estudo aqui apresentado diz respeito a um grupo social em diversificados ramos de atividades e tamanho de suas empresas. Consideramos que um estudo desta natureza pode trazer esclarecimentos relevantes para entender quem são os integrantes deste grupo, suas formações, seus sentidos e motivações. Desse modo, poderemos interpretar os dados e entender os motivos pelo qual indivíduos veem a tornar-se empresários, bem como os níveis de dependência do deles em relação ao Estado/poder público, para conseguirem desenvolver suas atividades e se viabilizar.

¹ Tinham também o questionário disponibilizado na internet através do seguinte endereço: <https://docs.google.com/forms/d/1uxUXWvy08ob54ibxV2J7-0FhVgj8tvHsZwT1NG9gcjw/viewform>.

1 ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL, DOMINAÇÃO E BUROCRACIA

O trabalho aqui apresentado é resultado de pesquisas realizadas nos anos de 2014 e 2015, nas quais procuramos estabelecer uma medida de mobilidade social para indivíduos (ou um grupo) que ocupa determinada posição dentro da estrutura social: os dirigentes de empresas. Tal objetificação e problemática foram analisadas, de modo mais central, a partir da teoria da estratificação de Weber, a qual também, por meio de seu método compreensivo, procedeu a podermos desenvolver compreensões a respeito dos referidos empresários. Assim, vamos a tal teorização.

De outro lado, agora a respeito do termo relação social, Freund (1987), explicando Weber, destaca que ela é “o comportamento de uma pluralidade de indivíduos que, pelo conteúdo significativo de suas atividades, regulam sua conduta reciprocamente uns pelos outros”. Nesta direção, pode-se transpor as ponderações dele para as categorias da estratificação social, entendendo que o sentido levado pelos indivíduos às relações baseadas na estratificação são comuns e compartilhados, legitimando a hierarquia. (*apud* LEMOS, FREUND, 1987, p.90)

Bresser Pereira (1974) ajudando a explicar, entende que é um sistema de estratificação social é construído a partir de uma hierarquia de estratos, dispostos verticalmente uns sobre outros. Cada estrato é um conglomerado horizontal de famílias ou pessoas que desempenham funções similares ou de mais ou menos a mesma importância em uma sociedade e que desfrutam aproximadamente da mesma quantidade de poder, prestígio e privilégio.

Para outro autor, Mayer (1967), estratificação social é um tipo de diferenciação social, significando a existência de uma hierarquia sistemática de posições sociais cujos ocupantes são tratados com superiores, iguais ou inferiores entre si, em aspectos socialmente importantes. Os estratos sociais são, coletivamente, de pessoas que ocupam posições do mesmo ou de um padrão similar. (MAYER, 1967, p. 13)

Outro autor, Ralf Dahrendorf, usou o termo estrato e o distinguiu de classe, atribuindo à classe um sentido dinâmico, baseado no conflito social, e ao estrato um sentido estático, descritivo. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 91). Nas palavras dele, “classe é sempre uma categoria com o objetivo de análise da dinâmica do conflito social e como tal deve ser separada estritamente de estrato

como uma categoria com o objetivo de descrever sistemas hierárquicos de um determinado momento”. (DAHRENDORF, 1982, p. 76)².

1.1 ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL: GRUPOS DE *STATUS*

Para Weber, os grupos de *status* (como castas e estamentos), tal como acontece com as classes e os partidos, são “fenômenos da distribuição de poder dentro de uma comunidade” (WEBER, 1982, p. 212). Também segundo Weber (1982), a estratificação por estamentos tende a ser favorecida quando as bases da aquisição e distribuição de bens são mantidas de modo estável.

Em sociedades pré-indústrias, houve um tipos de estratificação social por grupos de status: o sistema de castas, na Índia, segundo estudos de Weber. Sedi Hirano (2002), a partir de Weber explica que:

“quando uma forma de dominação se afirma convertendo-se em um sistema duradouro, isso se dá regularmente concedendo-se aos diversos grupos parciais determinados direitos, possibilidade de aquisição, bens culturais e atividades, tudo isso de acordo com um esquema fixo. As partes heterogeneas das quais a sociedade se compõe vão crescendo em um esquema fixo de rivilegios e, sobretudo, em um esquema fixo de atividades sociais necessárias, adquirindo por essa razão um sentido objetivo para o corpo social em totalidade. A firmeza do edificio social depende de que as funções atribuidas a estes grupos, que chamaremos “estados” ou “estamentos”, sejam visivelmente necessarias para o rodo, assim como de que a fusão entre os grupos e suas tarefas sociais seja firme, organica, constitutiva de tradição e de forma educadora.” (HIRANO, 2002, p. 57)

Esta passagem pode esclarecer a dominação tal como se apresenta a sociedade na Índia, estratificada pela casta. Essa sociedade há muito tempo utiliza o sistema de castas para separar seus estratos, os quais são definidos pela tradição de forma absoluta e precisa, conforme Weber.

E os brâmanes, ainda segundo Weber, na antiga sociedae indiana, provavelmente não constituíam o nível mais elevado do sistema de de castas, tal como se desenvolveu mais tarde. Eles se tornaram importantes provavelmente porque, como sacerdotes de reis e nobres, ganharam ascendencia sobre aqueles líderes religiososs que celebravam sacríficos comunais. (BENDIX, 1986, p. 144). Um brâmane não “ganhava” a vida com esses serviços; ele simplesmente aceitava os presentes, os quais constituíam um dever ritual por parte daqueles que solicitavam seu serviço. Weber assinalou que em nenhuma outra parte do mundo o sacerdócio

² No caso, nssa pesquisa foi operacionalizada em um sentido diferente do desse autor. Utilizamos um sentido genérico: para nós, estrato é o gênero do qual classe é espécie, e um do tipos de estratos sociais é a classe social.

alcançou uma posição comparável. (BENDIX, 1986, p. 145). Já os xátrias eram guerreiros que incluíam todas as autoridades, desde reis, príncipes e nobres a pessoas ilustres da aldeia. (BENDIX, 1986, p. 146)

Na Índia, a ordem das castas estava relacionada à posse de terras, principalmente. Eram feitas muitas referências às grandes “doações” de terras que os brâmanes recebiam em troca de seus serviços sacerdotais. Contudo, os antigos proprietários de terras se encontravam principalmente entre os xátrias que detinham o poder político. (BENDIX, 1986, p. 146).

Em síntese, neste sistema de casta não há praticamente nenhuma mobilidade social, pois o sistema religioso de valores e crenças garante ao indivíduo que nasceu nesse estrato, que nele permaneça.

Na construção de seus tipos ideais, Weber propõe que a casta parte de um elemento sagrado e religioso e, em vista disso, o componente de vocação assume uma posição de importância vital na compreensão dela (a casta). (HIRANO, 2002, p. 31). Weber também afirma que sem castas não há hindu, porém, a posição deste em relação à autoridade do líder religioso brâmane pode variar extraordinariamente, que vai desde a submissão incondicional até o desafio de sua autoridade. (WEBER, 1982, p. 449)

Na sociedade indiana, ainda segundo o sociólogo alemão, a “casta” é e continua sendo, essencialmente, uma posição social; e a situação central dos brâmanes no hinduísmo baseia-se mais no fato de que a posição social é determinada com referência a eles do que em outro aspecto. (WEBER, 1982, p. 450)

Weber também, em seus estudos, levantou os seguintes problemas: com que conceitos define-se uma “casta”? Após isso ele perguntou-se de forma negativa, o que não é casta? Ou que traços de outras associações, reais ou aparentemente relacionadas com a casta, faltam numa casta? Qual, por exemplo, a diferença entre casta e tribo? Diante destas indagações ele elencou cinco tópicos, que são os seguintes: 1) casta e tribo; 2) casta e corporação; 3) casta e “estamento”; 4) a ordem de classificação social das castas em geral; e 5) castas e tradicionalismo Weber (1982). Ainda de acordo com Weber (1982), normalmente uma tribo é compreendida de pessoas de todas as camadas sociais. A casta bem pode dividir-se em subcastas, com classificações sociais extraordinariamente diferentes.

E quando as bases da aquisição e distribuição de bens são relativamente estáveis, a organização estamental passa a ser evidenciada em relação aos grupos de *status*. “E toda diminuição no ritmo de mudanças nas estratificações econômicas leva, no devido tempo, ao aparecimento de organizações estamentais e contribui para a ressurreição do importante papel das honras sociais” (WEBER, 1982, p. 226). Ainda para ele,

o sentimento de dignidade que caracteriza os estamentos positivamente privilegiados relaciona-se, naturalmente, com seu “ser” que não transcende a si mesmo, isto é, relaciona-se com sua “beleza e excelência”. Seu reino é “deste mundo”. Vivem para o presente e explorando seu grande passado. O senso de dignidade das camadas negativamente privilegiados naturalmente se refere a um futuro que está além do presente, seja desta vida ou de outra. Em outras palavras, deve ser nutrido pela crença numa “missão” providencial e por uma crença numa honra específica perante Deus (WEBER, 1974, p.222).

Também conforme lembra Cox, o termo “*estate*”, na língua inglesa, “*stand*”, no alemão, “*état*”, no francês e estamento, no português, tem uma variedade de significados. Pode ser corretamente empregado para significar *status*, grau, posição no mundo, estado, público, propriedade, profissão, classe social e assim por diante. Mas o significado como o qual estamos preocupados é o de ordem social ou estrato da sociedade, e entenderemos por sistema estamental uma sociedade dividida em estamentos (COX, 1972, p. 239)

As variações estamentais ocorreram historicamente, na medida do desenvolvimento de forças produtivas em que através da história, a todo tempo aparecem novas formas de estratificação social e diferentes tipos de estratos. A estratificação tem como diferenciação principal dois critérios: o critério de legitimação de sua posição e o grau de mobilidade social existente. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 92)

De volta a Weber, para ele as “classes” são grupos de pessoas que, do ponto de vista de interesses específicos, têm a mesma posição econômica. A propriedade ou não-propriedade de bens materiais ou habitações definidas constitui a “situação de classe”. (WEBER, 1982, p. 459). Para ele então estamento é uma qualificação em junção de honras sociais ou falta destas, sendo condicionado principalmente, bem como expresso, através de um estilo de vida específico. A honra social pode resultar diretamente de uma situação de classe, sendo, na maioria das vezes, determinada pela média da situação de classe dos membros do estamento. (WEBER, 1982, p. 459)

A análise acima pode servir para demonstrar a complexidade extraordinária das relações de posição do sistema de castas, bem como o de estamentos. Também de acordo com Weber,

“o estamento define “o destino dos homens, determinado por uma estimativa específica, positiva ou negativa, da honraria”. E a usurpação é a base da “origem normal de quase toda honra estamental”. A usurpação ou apropriação desta “honra social (prestígio e estilo de vida) pode construir, e se constituiu frequentemente, na base até do próprio poder de tipo econômico”, e esta apropriação é garantida amiúde pela ordem jurídica.” (HIRANO, 2002, p. 86)

Portanto, Weber entende que não é um determinado tipo de produção social que define a organização estamental, mas as representações desta que subsistem com objetivações podem determinar a articulação da organização social objetivada pela tradição em termos de prestígio, estilo de vida, honra social, privilégios específicos, monopólios etc., sancionados pelas convenções. Leis ou pelo uso e costume. (HIRANO, 2002, p. 86), como o foi no Europa medieval.

Contudo, classes sociais no sistema capitalista, ao contrario do de castas e de estamentos, não se legitimam pela tradição ou pela lei, mas pelas próprias relações econômicas. O dinheiro, a riqueza, os negocios, transformam-se em valores sociais fundamentais. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 93)

A propriedade, a renda, o tipo de renda e a ocupação são os fatores econômico fundamentais que definem as classes sociais. As pessoas tem interesses em comum, estando elas em posições similares, a de empresário, onde eles vão adquirir hábitos de consumo semelhantes, e podem ir a construir um sistema de valores e crenças que venham a ser base de suas posições sociais atuais. BRESSER PEREIRA (1974)

Esta nova posição social faz com que ele goze de um *status*, o qual foi segundo Weber como uma qualidade de prestígio social ou de falta dele, e é fundamentalmente condicionada e expresando-se através de um específico estilo de vida.

E quando Weber utiliza o termo *status*, ele refere-se aos estamentos medievais europeus, entretanto, em geral Weber atribui ao termo acepção mais ampla de grupos de prestígio social.

Para Gerth e Mills (1972), existem seis elementos para os quais devemos atentar: da parte dos que reclamam prestígio, temos 1) a reivindicação da posição social; 2) a forma pela qual esta reivindicação é expressa; 3) as razões do seu

aparecimento. E, da parte dos que conferem; 4) a concessão dessa posição, ou deferência; 5) a maneira pela qual são concedidas essas deferências; 6) as razões da concessão, que podem ou não ser as mesmas que são origem às reivindicações. (GERTH e MILLS, 1973, p. 335-336)

GERTH e MILLS (1973) inda afirmam que diversas viriáveis podem classificar o nível de prestígio, como educação, idade biológica, antiguidade, sexo, beleza, riqueza e autoridade – podem ser combinadas de forma variada e, normalmente, através de modos característicos. Vale ressaltar que estas combinações são complexas. (GERTH e MILLS, 1973, p. 339)

Eles também lembram que o *self made man* do século XIX, nos Estados Unidos, tinha fortuna e capacidade, porém era nascido na classe inferior; uma negra sem cultura que, de repente, ganha na loteria, possui riqueza, mas nasceu na classe inferior e não possui qualquer capacidade. Assim, Sir Walter Scott, um nobre cheio de dívidas e grande escritor, não possuía riqueza, mas nasceu na classe superior e era dotado de grande inteligência. Famosos artistas como Beethoven, ou cientistas como Albert Einstein, não possuíam fortuna, nem nasceram na classe superior, mas sobressaíram-se por sua capacidade. (GERTH e MILLS, 1973, p. 339). Gert e Mills dizem que o prestígio, nem sempre quando reivindicado é concedido automaticamente, podendo o reivindicador da posição social ser considerado um presunçoso, tornando assim a conduta social não tão harmoniosa.

Mas, nos Estados Unidos, os que vivem de salários possuem uma graduação de rendimentos e de prestígio, como acontece com os empresários e os rentiers; mas a nova classe média em termos de renda e prestígio, constitui uma classificação sobreposta, que vai desde a base da primeira, até atingir o topo da segunda (GERTH e MILLS, 1973, p. 342).

1.2 ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL: CLASSES

O estudo das classes sociais inclui-se no tema mais amplo dos sistemas de estratificação social. A exposição a ser apresentada aqui é para que possamos situar a relação de classe, *status* e estamento dos empresários londrinenses. Assim, para Weber, a significação primária de uma classe lucrativa positivamente privilegiada reside no: a) monopólio da direção da produção de bens visando fins lucrativos de seus próprios membros; b) o assegurar das oportunidades lucrativas incluindo na política econômica das associações, tanto políticas como de outro tipo.

Portanto, aqueles que detem os fatores de produção em termos monopolísticos, resultando daí as classes lucrativas positivamente privilegiadas, são tipicamente

“os empreendedores, ou melhor, os empresários: a) comerciante, b) armadores, c) industriais, d) agríolas, e) banqueiros e financistas – e, em determinadas circunstâncias, f) “profissionais liberais” com capacidade ou formação de valor preferencial (advogados, médicos, artistas), g) os trabalhadores com qualidade monopolísticas (próprias ou adquiridas).” (HIRANO, 2002, p. 109-110)

Ampliando um pouco, podemos dizer que na sociedade atual, classifica-se também nesta categoria, profissionais como contadores e professores, ficando portanto na letra f) “profissionais liberais” com capacidade ou formação de valor preferencial (advogados, contadores, médicos, professores e artistas).

Em contrapartida, teríamos as classes lucrativas negativamente privilegiadas que “são tipicamente trabalhadores em suas espécies distintas qualitativamente diferenciadas: a) qualificados, b) semiqualificados, c) não-qualificados ou (trabalhadores braçais).” E “no meio”, “se encontram, também classes médias, os camponeses e artesãos independentes. E ademais, frequentemente: a) funcionários (públicos e privados), b) os citados na categoria f” (profissionais liberais) e os trabalhadores com qualidades monopolísticas

1.3 FORMAS DE DOMINAÇÃO E A BUROCRACIA

Através de suas análises de indivíduos e suas ações sociais, Weber consegue detectar que o mesmo é movido através do e pelo poder. Para que ele consiga alcançar seus objetivos, irá utilizar-se do poder, com o intuito da dominação.

Esta foi por ele definida como a probabilidade de encontrar obediência a um determinado mandato, pode afundar-se em diversos motivos de submissão. Ela pode depender de costumes, afetos ou em mera inclinação pessoal (WEBER, 2001, p. 128).

Segundo Weber, só existe a possibilidade de dominação quando encontrar obediência para ordens específicas (ou todas) dentro de determinado grupo de pessoas. Isso não significa, portanto, toda espécie de possibilidade de exercer “poder” ou “influência” sobre outra pessoa. (WEBER, 2012, p. 139)

Irá depender de cada caso, tratado e interpretado de forma individual, pois a dominação (autoridade) assim definida pode basear-se nos mais diversos motivos de submissão, que pode ir desde um simples hábito inconsciente até

considerações puramente racionais, referente a fins. Deve haver certo mínimo de vontade de obedecer, isto é, de interesse (externo ou interno) na obediência, faz parte de toda relação autêntica de dominação. (WEBER, 2012, p. 139)

Para Weber a dominação nem sempre tem caráter econômico, e muito menos fins econômicos, porém toda dominação de uma pluralidade de pessoas requer normalmente um quadro de pessoas, pois a probabilidade normalmente confiável de que haja uma ação dirigida especialmente à execução de disposições gerais e ordens concretas, por parte de pessoas identificáveis com cuja obediência se pode contar. (WEBER, 2012, p. 139)

Para Weber, a “*dominação racional*” ou “*dominação legal*” ocorre em virtude de um estatuto, onde o mesmo tem como tipo mais puro a dominação burocrática. É baseada na crença na legitimidade das ordens estatuídas e do direito de mando daqueles que, em virtude dessas ordens, estão nomeados para exercer a dominação. Sua ideia básica é que qualquer direito pode ser criado e modificado mediante um estatuto sancionado corretamente quanto a forma. (WEBER, 2001, p. 128).

De acordo com Weber, corresponde naturalmente ao tipo de *dominação legal*. Obedece-se não à pessoa em virtude de seu direito próprio, mas a regra estatuída, que estabelece ao mesmo tempo a quem e em que medida se deve obedecer. Sendo que o dever de obediência este graduado numa hierarquia de cargos, com subordinação dos inferiores aos superiores, e dispõe de um direito de queixa regulamentado. A base do funcionamento técnico é a disciplina do serviço³.

Em sua visita aos EUA, em 1904, Weber percebeu qual o papel da burocracia em uma democracia, vindo ele a perceber que a “máquina política” era

³ Também pode se acrescentar como ideias de organização: Que todo direito, mediante pacto ou imposição, pode ser estatuído de modo racional — racional referente a fins ou racional referente a valores (ou ambas as coisas) — com a pretensão de ser respeitado pelo menos pelos membros da associação, mas também, em regra, por pessoas que, dentro do âmbito de poder desta (em caso de associações territoriais: dentro do território), realizem ações sociais ou entrem em determinadas relações sociais, declaradas relevantes pela ordem da associação; Que todo direito é, segundo sua essência, um cosmos de regras abstratas, normalmente estatuídas com determinadas intenções; que a judicatura é a aplicação de regras ao caso particular e que a administração é o cuidado racional de interesses previstos pelas ordens da associação, dentro dos limites das normas jurídicas e segundo princípios indicáveis de forma geral, os quais encontram aprovação ou pelo menos não são desaprovados nas ordens da associação; Que, portanto, o senhor legal típico, o “superior”, enquanto ordena e, com isso, manda, obedece por sua parte à ordem impessoal pela qual orienta suas disposições; isto se aplica também ao senhor legal que *não* é “funcionário público”, por exemplo o presidente eleito de um Estado. Que — como se costuma expressá-lo — quem obedece só o faz como membro da associação e só obedece “ao direito”; (WEBER, 2012, p. 142).

indispensável na “democracia de massas” moderna, a menos que imperassem uma “democracia sem líderes” e uma confusão de línguas. A máquina política, porém, significa a administração da política pelos profissionais, pela disciplinada organização partidária e pela sua propaganda simplista para ser mais eficiente. Tal democracia também pode suscitar o aparecimento da tribuna popular cesarista, seja no papel do presidente forte ou do administrador urbano. (WEBER, 1982, p. 31)⁴.

O sistema de despojos transformou-se através de Andrew Jackson, após ser eleito pela primeira vez. Este sistema vinha a entregar cargos federais aos partidários do candidato vitorioso. Os partidos são simplesmente e absolutamente condicionados à campanha eleitoral que é mais importante para a distribuição de cargos. (WEBER, 1982, p. 130). Nos EUA este sistema foi tecnicamente possível porque a cultura americana, com sua juventude, pode tolerar o controle puramente. Cerca de 300.000 ou 400.000 desses homens de partido sem outra qualificação a seu crédito além do fato de terem prestado bons serviços para o Partido.

Surge então a figura do chefe político no quadro desse sistema de máquina partidária plebiscitária, e quem é ele? É o empresário capitalista político que, por conta própria e correndo seu risco, fornece votos. (WEBER, 1982, p. 130)

Este empresário devido a ter suas primeiras relações como advogado ou dono de bar, ou como proprietário de estabelecimento semelhante, ou talvez até como credor. Ele lança partindo deste ponto seus fios até poder “controlar” um certo número de votos.

Para ser chefe político típico inglês, tem que ser um homem absolutamente sóbrio, não desejar honras sociais, é desprezado na “sociedade respeitável”. Portanto o mesmo está apenas em busca do poder. Poder este que podemos dizer que se trata de dinheiro, mas as vezes também poder pelo poder. Em contraste a este chefe inglês, o chefe americano trabalha no escuro. Não é ouvido discursando em público, está sempre a sugerir aos oradores o que dizer,

⁴ Para Weber, a democracia deve opor-se à burocracia como tendência para uma casta de mandarins, distanciada das pessoas comuns pelo treinamento especializado, certificados de exames e ocupação de cargo, mas o âmbito das funções administrativas, o fim da fronteira aberta e a limitação das oportunidades torna o sistema de despojos, ou seja, costume de considerar os cargos públicos como um despojo para o partido que sobe ao poder, e distribuí-los, bem como outros favores, a pessoas que tenham trabalhado para o partido, independentemente de suas habilitações ou méritos para tais cargos. Ao sistema de despojos opõe-se o “sistema do mérito”. O desperdício público, irregularidades e falta de eficiência técnica cada vez mais impossível e antidemocrático. Assim, a democracia tem de promover o que a razão exige e os sentimentos democráticos repelem.

ficando ele no conservadorismo e calado. Geralmente não aceitam postos, exceto o de senador. Pois como senadores, em virtude da Constituição, participa da distribuição de cargos, os principais chefes frequentemente tomam assento na casa. (WEBER, 1982, p. 132).

Mas do mesmo modo que a burocratização cria um nivelamento estamental (tendência normal e também historicamente comprovável como tal), todo nivelamento social, por sua vez, fomenta a burocracia que, por toda parte, é a sombra inescapável progressiva “democracia de massas”. E isso pela eliminação do detentor do domínio estamental em virtude da apropriação dos meios e do poder administrativos e, no interesse da “igualdade”, pelo afastamento do detentor de cargos capacitado à administração “honorária” ou “acessória” em virtude de propriedade. Voltaremos a este assunto i outra ocasião.

Outra forma de dominação em Weber é a *Tradicional*”, que ocorre em virtude da crença cotidiana na santidade das tradições vigentes desde sempre e na legitimidade daqueles que, em virtude dessas tradições representam a autoridade. Normalmente obedece-se à pessoa do senhor nomeada pela tradição e vinculada a esta (dentro do âmbito da vigência dela), em virtude de devoção aos hábitos costumeiros. Tem como tipo puro é a dominação patriarcal. Dominação esta que tem como tipo daquele que ordena é o “senhor”, e os que obedecem são “súditos”, enquanto o quadro administrativo é formado por “servidores”. (WEBER, 2001, p. 131). Para Weber, o dominador não é um “superior”, mas senhor pessoal, seu quadro administrativo não se compõe primariamente de “funcionários”, mas de “servidores” pessoais, e os denominados não são “membros” da associação, mas companheiros tradicionais ou “súditos”. Sendo que não são deveres objetivos do cargo que determinam as relações ente o quadro administrativo e o senhor: decisiva é a fidelidade pessoal de servidor. (WEBER, 2012, p. 148)

A última forma de dominação por Weber descrita é a *Carismática*, que se fundamenta na veneração extra cotidiana da santidade, do poder heroico ou do caráter exemplar de uma pessoa e das ordens por esta reveladas ou criadas. Obedece-se ao líder carismáticamente qualificado como tal, em virtude de confiança pessoal em revelação, heroísmo ou exemplaridade dentro do âmbito da crença nesse seu carisma. Sendo assim, a pessoa segue devido a tradição, fidelidade, cuja

violação desconsiderada por parte do senhor poria em perigo a legitimidade do seu próprio domínio que repousa exclusivamente na santidade delas.

Para Weber o carisma se opõe a todas as rotinas institucionais, as da tradição e as sujeitas ao controle racional e que quando usado de forma rigorosamente técnica, o conceito de carisma está livre de todas as avaliações. Ele pode ser, e decerto regularmente é, qualitativamente particularizado. Weber diz que se trata mais de uma questão interna do que externa, e resulta na barreira qualitativa da missão e poder do portador do carisma. [...] se a missão se dirige assim a um grupo limitado de homens, como é comum, encontra seus limites dentro desse círculo. Weber ainda acrescenta que o carisma frequentemente abstém-se da posse do dinheiro e de renda pecuniária, como São Francisco e muitos semelhantes a ele. (WEBER, 1982, p. 285). Weber propõe que se o carisma for utilizado como fonte, passa a segundo plano ante o domínio, que se consolida em instituições duradouras, e só se torna eficiente nas emoções de massa de curta vida, de efeitos incalculáveis, como nas eleições e ocasiões semelhantes. (WEBER, 1982, p. 302).

Entretanto Weber de forma geral, faz da dinâmica histórica em termos de carisma e rotinização uma tentativa de responder ao paradoxo das consequências não-intencionais. Sendo ele um movimento rotinizado no tradicionalismo ou na burocratização, ficando como aspectos de diferenciação, as direções e intenções dos líderes ou de seus seguidores.

Weber também descreve alguns problemas que podem ocorrer com o carisma. Em suas análises, Weber percebeu que o carisma é instável, e seu portador pode vir a perde-lo, como isso pode vir a ocorrer? Isso pode ocorrer com o sentimento de “esquecido pelo seu Deus”, a exemplo de Jesus na cruz. Caso isso ocorra, seus seguidores poderão perceber que “a virtude o abandonou”, fazendo com que gere o sentimento a seus seguidores que sua missão chegou ao fim. Assim o líder carismático é esquecido e então abandonado. (WEBER, 1982, p. 287)

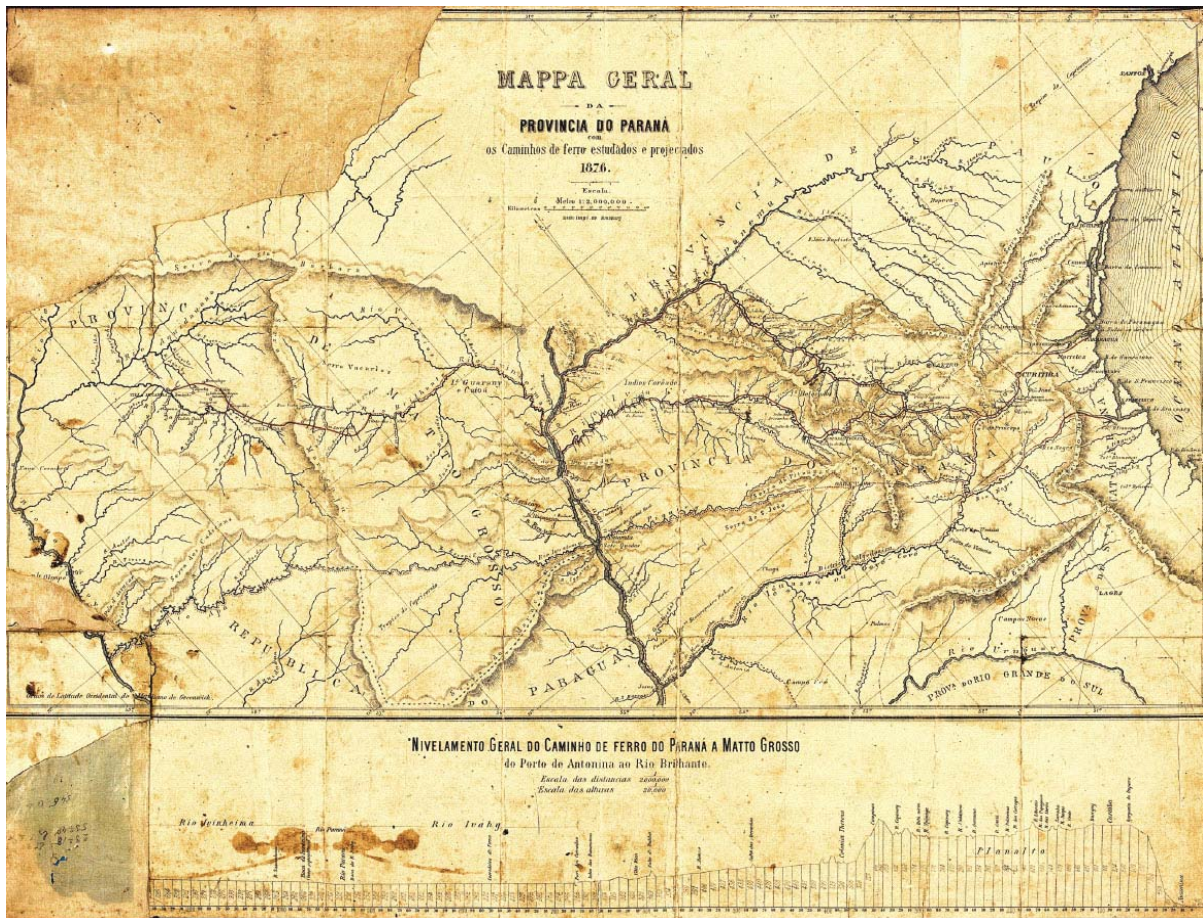
Assim, munido de tais elementos e raciocínios weberianos, tentaremos a construção de análises e de uma compreensão final sobre o objeto e sua problemática, a frente.

2 FORMAÇÃO ECONÔMICA DE LONDRINA

O município de Londrina (PR) é situado no norte do Paraná. É conhecido como uma região de terra roxa, muito fértil, onde era, até há poucas décadas, uma extensa floresta. A colonização foi marcada pelo arrojo de pessoas vindas do estado de Minas Gerais e de São Paulo, que foram chegando à área de Cambará, entre 1904 e 1908. Rapidamente, a faixa entre Cambará e o Rio Tibagi – uma linha que representaria o futuro percurso da ferrovia São Paulo-Paraná – foi tomada por grandes propriedades cujos donos, via de regra, as subdividiam em pequenas parcelas vendidas como lotes urbanos ou rurais.

A figura abaixo nos mostra o Paraná ainda como uma província do Brasil em 1876, os dados foram obtidos do Instituto de Terras Cartográficas e Geociências (ITCG).

Figura 1 – Mapa da província do Paraná em 1876



Fonte: ITCG

A partir de 1922, o governo estadual começa a conceder terras a empresas privadas de colonização, preferindo usar seus recursos na construção de escolas e estradas. Em 1924, inicia-se a história da Companhia de Terras Norte do Paraná (CTNP), subsidiária da firma inglesa *Paraná Plantations Ltd.*, que deu grande impulso ao processo desenvolvimentista na região norte.

Naquele ano, atendendo a um convite do governo brasileiro – que sabia do interesse dos ingleses em abrir áreas para o cultivo de algodão no exterior – chega a Missão Montagu, chefiada por *Lord Lovat*, técnico em agricultura e reflorestamento. *Lord Lovat* ficou impressionado com a exuberância do solo norte-paranaense e acabou adquirindo duas glebas para instalar fazendas e máquinas de beneficiamento de algodão, com o apoio da “*Brazil Plantations Syndicate*”, de Londres.

O Norte do Paraná foi colonizado e projetado por ingleses, de acordo com Rego e Meneguetti (2008) a Companhia de Terras Norte do Paraná, subsidiária da companhia inglesa *Brazil Plantation Syndicate Limited*, foi responsável por um grande empreendimento de colonização e desenvolvimento urbano no norte do estado do Paraná na primeira metade do século XX.

Esse empreendimento tinha como objetivo a venda de glebas rurais destinadas, sobretudo, ao plantio de café. As terras adquiridas pela Companhia junto do governo do estado, a colonizadoras e a posseiros, ultrapassavam os 546.078 alqueires paulistas, localizados junto da bacia do rio Paranapanema entre os vales dos rios Tibagi e Ivaí. O solo fértil oferecia perspectivas promissoras às pessoas interessadas na cafeicultura (REGO e MENEGUETTI, 2008, p. 38).

O autor ainda acrescenta que a cidade de Londrina foi a primeira cidade fundada, de acordo com os planos da Companhia de Terras Norte do Paraná, e sua data oficial de fundação está posta como em 1932, seguido por Umuarama (1955) – a mais distante – e Paiçandu (1960), o último assentamento criado pela empresa. Foram implantados pela companhia 62 núcleos urbanos, sendo 9 patrimônios, 18 distritos, 23 sedes de município e 12 sedes de município com sedes de comarca, afora outros 48 núcleos urbanos implantados por particulares nas terras da companhia.

Figura 3 – Mapa do Paraná com Londrina em destaque



Fonte: IPARDES

O plano original foi para formar o Norte Novo e Novíssimo foram idealizados quatro núcleos habitacionais, fundados sucessivamente, distanciados entre si de aproximadamente cem quilômetros e destinados às grandes cidades do Norte e do Oeste do Paraná: Londrina (1930/1934), Maringá (1947/1951), Cianorte (1953/1955) e Umuarama (1955/1960) ” (CMNP, 1975, p. 252).

Londrina teve um desenho modesto para quem inaugurava um empreendimento bastante ambicioso e não menos arriscado, as outras três cidades maiores foram originalmente planejadas para terem, aproximadamente, 100.000 habitantes, enquanto as cidades menores teriam cerca de 20.000 e os patrimônios não mais de 10.000 residentes. (REGO e MENEGUETTI, 2008, p. 41)

O antropólogo Lévi-Strauss (1996) lembra desse desenho urbano simplificado nos relatos de sua passagem pela região.

“Nesses quadriláteros de maneira arbitrária cavados no coração da floresta, as ruas em ângulo reto são, de início, todas parecidas: traçados geométricos, privados de qualidade própria. Entretanto, umas são centrais, outras, periféricas; algumas são paralelas e outras, perpendiculares à via férrea ou à estrada; assim, as primeiras estão no sentido do tráfego, as segundas o cortam e interrompem” (LÉVI-STRAUSS, 1996, p. 114).

De acordo com Almeida (1997), o pensador , no relato sobre suas viagens à América do Sul e, especialmente, sobre sua visita e permanência no Brasil como professor da Universidade de São Paulo, faz referências ao projeto colonizador da companhia inglesa no Norte do Paraná, destacando o caráter e vigor de sua

ocupação, via expansão da fronteira agrícola paulista e migração de trabalhadores estrangeiros e nacionais.

Figura 4 – Cidade de Londrina em 1949



Fonte: Yamaki, 2003

O desenho urbano de Londrina foi encarregado ao russo Alexandre Razgulaeff, em 1932. Sobre seu projeto formado em Geodésia, Razgulaeff diria que a cidade foi “mal projetada”, não por culpa sua, já que a imaginara com avenidas de 30 m e ruas com 24 m, mas da própria companhia que, após o envio do projeto à Inglaterra, reduziu essas larguras para ruas de 16 m e avenidas de 24 m (YAMAKI, 2003, p. 11). O plano original da cidade tem uma conformação retangular com aproximadamente dois quilômetros em seu lado maior, agrupando 86 quadras. O traçado das ruas e quadras se restringe a uma malha ortogonal racional com um elemento excepcional – um elipsoide oblongo central, tangenciado por uma avenida “diagonal” que acompanha o espigão (REGO e MENEGUETTI, 2008, p. 43).

Além da escolha de posições relevantes para o centro da cidade, são traços comuns no padrão adotado pela companhia: a existência de uma praça diante da estação ferroviária localizada no limite da cidade; a presença de uma praça central, posicionada em sítio relevante e ligada à praça da estação por um eixo, quer seja um bulevar quer seja uma avenida; o desenho geométrico, preferencialmente

ortogonal, como tabuleiro de xadrez; a organização simplificada do espaço urbano por meio do emprego de formas regulares; a hierarquia das vias; o posicionamento de certos elementos urbanos e de alguns edifícios institucionais, fossem eles civis ou religiosos, como o cemitério, o campo de esportes, a igreja, o hospital e a escola, de maneira a estruturar a paisagem urbana (REGO e MENEGUETTI, 2008, p. 43).

A companhia fracassou, devido aos preços baixos e à falta de sementes sadias no mercado, obrigando a uma mudança nos planos. Foi criada, assim, em Londres, a Paraná Plantations e sua subsidiária brasileira, a Companhia de Terras Norte do Paraná, que transformaria as propriedades do empreendimento frustrado em projetos imobiliários.

Já de início, a Companhia concedeu todos os títulos de propriedade da terra, medida inusitada para as condições da região e mesmo do Brasil. Por isso, os conflitos entre colonos antigos e os recém-chegados praticamente não existiram na zona colonizada pelos ingleses.

Porém, a grande novidade introduzida pela Companhia e que lhe valeria o “slogan” de “a mais notável obra da colonização que o Brasil já viu” foi a repartição dos terrenos em lotes relativamente pequenos. Os ingleses promoveram, desta forma, uma verdadeira reforma agrária, sem intervenção do Estado, no Norte do Paraná, oferecendo aos trabalhadores sem posses a oportunidade de adquirirem os pequenos lotes, já que as modalidades de pagamento eram adequadas às condições de cada comprador.

A Companhia explicitaria a sua política: “Favorecer e dar apoio aos pequenos fazendeiros, sem por isso deixar de levar em consideração aqueles que dispunham de maiores recursos”.

Este sistema estimulou muito a concentração da produção – principalmente cafeeira, a explosão demográfica, a expansão de núcleos urbanos e o aparecimento de classes médias rurais.

O projeto de colonização, além disto, trouxe outras inovações, como a propaganda em larga escala, transporte gratuito para os colonos, posse das terras em quatro anos, alguma assistência técnica e financeira, levantamento de toda a área e até o mapeamento do solo em algumas zonas.

De acordo com Almeida (1997), com o objetivo principal de evitar a posse ilegal de terras, o Governo do Estado do Paraná incentivou a ocupação de seus espaços abertos, através da vena a colonizadora privadas. Foi assim que a

Companhia de Terras Norte do Paraná – CTNP, subsidiária brasileira da companhia inglesa *Paraná Plantations Ltd.*, adquiriu uma vasta área na região norteparanaense e implantou um projeto, cuja tônica principal foi o planejamento racional de ocupação do espaço e a venda de pequenas propriedades rurais. (ALMEIDA, 1997, p. 24)

Londrina surgiu em 1929, como primeiro posto avançado deste projeto inglês. Na tarde do dia 21 de agosto de 1929, chegou a primeira expedição da Companhia de Terras Norte do Paraná ao local denominado Patrimônio Três Bocas, no qual o engenheiro Dr. Alexandre Razgulaeff fincou o primeiro marco nas terras onde surgiria Londrina. O nome da cidade foi uma homenagem prestada a Londres – “pequena Londres”, pelo Dr. João Domingues Sampaio, um dos primeiros diretores da Companhia de Terras Norte do Paraná. A criação do Município ocorreu cinco anos mais tarde, através do Decreto Estadual n.º 2.519, assinado pelo interventor Manoel Ribas, em 3 de dezembro de 1934. Sua instalação foi em 10 de dezembro do mesmo ano, data em que se comemora o aniversário da cidade. O primeiro prefeito nomeado foi Joaquim Vicente de Castro.

A primeira década após a fundação foi uma fase de desenvolvimento comercial. Neste período aconteceu um fortalecimento da estrutura comercial de Londrina, quando muitas empresas paulistas se instalaram na região (alimentícia, armarinhos, atacadistas). O setor industrial limitava-se a ordenar a matéria prima regional (máquinas de café e cereais), mantendo a dependência em relação a outros centros urbanos com maior grau de industrialização.

As principais realizações no final dos anos 40 foram: a implantação de galerias pluviais, construção de escolas, elaboração do plano urbanístico – o que demonstrou uma preocupação com a ocupação do solo.

De acordo com Cesário (1981), o Norte do Paraná, já contava com suas plantações de café atingindo fase produtiva, começou, portanto, a definir a estrutura econômica, que era praticada por pequenas e médias propriedades. A autora ainda acrescenta que Londrina passa a desempenhar o papel de distribuidora da indústria paulista para um novo mercado consumidor, onde surgiram empresas de beneficiamento de produtos primários (as chamadas “máquinas” de café e arroz, etc.). (CESÁRIO, 1981, p. 38)

Almeida (1997) aponta a presença expressiva dos mineiros e paulistas e que a região contava com trinta nacionalidades diferentes (italianos, japoneses, alemães, entre outros). Ao redor da cidade de Londrina – sede da companhia e centro

irradiador do processo colonizador – existiam mais de vinte pequenos povoados novos que se estruturavam como centros comerciais e de prestação de serviços, com o objetivo de atender às necessidades daqueles que chegavam para desenvolver a atividade cafeeira.

Londrina, já nos anos 1950, emergia no cenário nacional como importante cidade do interior do Brasil. Neste período, apresentava considerada expansão urbana em razão da produção cafeeira no norte do Paraná, em especial na cidade de Londrina, o que levou à intensificação do setor primário de toda região. Nesta década a população passou de 20.000 habitantes para 75.000, sendo que quase metade se encontrava na área rural.

O Norte do Paraná passava pela fase chamada de “corrida cafeeira”. No ano de 1950 veio a produzir 4.026.000 sacas de café e em 1959 atinge o volume de 20.691.000. (CESÁRIO, 1981, p. 39)

No final desse decênio, Londrina já contava com um complexo urbano que consistia em faculdade, colégios, postos de saúde, hospitais, rádios e complexos destinados ao lazer.

Nos anos 1960 surgem os primeiros conjuntos habitacionais, que se localizavam a 6 e 7 Km do centro da cidade. Esses centros habitacionais eram edificadas pela Companhia de Habitação (COHAB) e atendiam às populações mais necessitadas da sociedade londrinense. Outro fato importante neste período foi a criação do Serviço de Comunicação Telefônica de Londrina (SERCOMTEL).

Nesta época, de acordo com Almeida (1997), a região norte-paranaense já estava integrada nacionalmente e com todo o seu território ocupado, transformando, desse modo toda a fisionomia da região e do próprio estado, com sua importância e impacto no conjunto da economia paranaense, a colonização do Norte do Paraná passou a fazer parte das discussões de historiadores, economistas e sociólogos, preocupados com o debate sobre as questões sócio-econômicas e políticas que envolviam a incorporação de novas fronteiras agrícolas pelo processo de reprodução e acumulação de capital nacional (ALMEIDA, 1997, p. 22).

Em franco desenvolvimento, na década de 1970, Londrina já contava com 230.000 habitantes e uma produção agrícola voltada para o mercado externo. Nesta época criou-se os primeiros centros industriais que visavam o incentivo e a coordenação do desenvolvimento industrial da cidade. Houve uma ampliação na prestação de serviços como educação, sistema de água e esgoto, pavimentação,

energia elétrica, comunicação, e a criação do Parque Arthur Thomas, a construção da nova Catedral, Ginásio de Esporte Moringão, entre outras obras.

Também nesta época, de acordo com Almeida (1997), pode se considerar que:

“inicia-se o terceiro momento, “o fim do *Eldorado*”, caracterizado por uma série de fatores, entre os quais a substituição do café por outras culturas de exportação (o trigo, a soja, o algodão, entre outras), mecanização e modernização das atividades agrícolas, a reorganização do trabalho rural (a substituição do colono e do parceiro do café pelo assalariado e boia-fria), o êxodo urbano e o inchaço dos centros urbanos.” (ALMEIDA, 1997, p. 92)

A autora ainda complementa que devido a essas mudanças, Londrina transformou-se em polo regional, passando a contar com um parque agroindustrial importante, um setor terciário bastante desenvolvido, experimentado um forte crescimento da atividade imobiliária.

Londrina como todas as outras cidades que começam a se desenvolver, tinha o *status* de “*Eldorado*”. Ela também um período em que começou a proliferar as vilas e favelas na periferia, também houve um grande processo de verticalização, bem como o surgimento de bairros de classe média nos espaços considerados mais nobres. Assim, ficando, portanto, os locais onde convivem a pobreza, a riqueza, as vilas e as favelas (de trabalhadores urbanos e boias-frias), os prédios e moradias de luxo, os shoppings, os grandes empresários e comerciantes, a classe média, os universitários, os pivetes, ladrões, prostitutas e marginais (ALMEIDA, 1997, p. 93).

Londrina se consolidou como Polo Regional de bens e serviços e se tornou, definitivamente, a terceira mais importante cidade do Sul do Brasil na década de 1990. Neste período a cidade apresentava uma estrutura voltada para áreas residenciais em praticamente todo seu território, destacando a região central em razão do desenvolvimento da construção civil, refletida em inúmeros edifícios de padrão médio e alto. A região Norte da cidade, que nas décadas anteriores se enquadrava como região rural, revelou-se como maior área residencial da cidade, apresentando uma concentração de conjuntos habitacionais financiados pelo BNH.

Década a década, verifica-se que Londrina teve um crescimento constante, consolidando-se como principal ponto de referência do Norte do Paraná, bem como exercendo grande influência e atração regional.

2.1 O PARANÁ EM NÚMEROS

O Paraná é uma das 27 unidades federativas do Brasil. Faz divisa com os estados do Mato Grosso do Sul a noroeste, de São Paulo ao norte e leste e de Santa Catarina ao sul, além da Argentina a sudoeste, do Paraguai a oeste e do oceano Atlântico a leste. É o único estado sulista que faz fronteira com um estado de outra região. Está localizado na região Sul do país. De acordo com o Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social – IPARDES e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE sua área é de 199.307,922 km², tendo Curitiba como capital e ao mesmo tempo o município mais populoso do estado. Atualmente é subdividido em 399 municípios. Onde Londrina, Maringá, Ponta Grossa, Cascavel, São José dos Pinhais, Foz do Iguaçu, Colombo, Paranaguá, Araçongas, Guarapuava, Apucarana, Toledo, Araucária, Pinhais, Campo Largo, Umuarama, Cambé e Almirante Tamandaré são os outros municípios com população superior a cem mil habitantes, como podemos ver na tabela abaixo:

Tabela 2 – Maiores municípios paranaenses por população

MUNICÍPIO	POPULAÇÃO
Curitiba	1.751.907
Londrina	506.701
Maringá	357.077
Ponta Grossa	311.611
Cascavel	286.205
São José dos Pinhais	264.210
Foz do Iguaçu	256.088
Colombo	212.967
Guarapuava	167.328
Paranaguá	140.469
Apucarana	120.919
Toledo	119.313
Araucária	119.123
Pinhais	117.008
Campo Largo	112.377

Fonte: IBGE – Censo 2010

Dentre estes municípios está o que nossa pesquisa abrange, o de Londrina. De acordo com o IBGE, ele foi o que teve maior crescimento no produto interno bruto (PIB) em toda a região sul do Brasil, em 2012. O Município cresceu 19% naquele ano, saltando dez posições no ranking das 100 cidades com maior PIB em relação a preços correntes e participações percentuais relativa e acumulada, passando de 55^o para o 45^o lugar. A participação de Londrina no PIB do Paraná

também cresceu, de 4,5% para 5%. Araucária teve o segundo melhor crescimento (16,72%) e Florianópolis, o terceiro melhor (10,37%) do Sul do País. Maringá é a (12ª) da lista, que ainda conta com Paranaguá (13º), Foz do Iguaçu (15º), Ponta Grossa (17º) e Cascavel (19º). (IBGE, 2014)

Tabela 3 – PIB Paranaense x PIB Brasileiro

ANO	PARANÁ Preços correntes (R\$ milhões)	BRASIL Preços correntes (R\$ milhão)	PARTICIPAÇÃO PARANÁ/BRASIL (%)
2002	88.407	1.491.183	5,93
2003	109.459	1.720.069	6,36
2004	122.434	1.958.705	6,25
2005	126.677	2.171.736	5,83
2006	136.615	2.409.803	5,67
2007	161.582	2.718.032	5,94
2008	179.263	3.107.531	5,77
2009	189.992	3.328.174	5,71
2010	217.290	3.886.835	5,59
2011	239.366	4.374.765	5,47
2012	255.927	4.713.096 ⁽²⁾	5,43
2013	287.966 ⁽¹⁾	5.157.569 ⁽²⁾	5,58
2014	308.986 ⁽¹⁾	5.521.256 ⁽²⁾	5,60

FONTES: IBGE, IPARDES

(1) Estimativas preliminares do IPARDES

(2) Calculado pelo IBGE, a partir das Contas Nacionais Trimestrais

Como podemos verificar na tabela 03, o Estado do Paraná contribuiu em 2014 com 5,60% do PIB nacional, o que representa um crescimento de 0,02% referente ao ano anterior, o que em valores totais representa um montante de R\$ 363.687.000,00, variação menor que em 2012 que foi de R\$ 444.473.000,00.

Tabela 4 – Renda per capital por cidades no Paraná

Colocação	UF	Município	Renda per Capital
1ª	PR	Araucária	108.094,42
2ª	PR	Paranaguá	70.251,04
3ª	PR	Saudade do Iguaçu	68.935,81
4ª	PR	Indianópolis	59.151,47
5ª	PR	São José dos Pinhais	56.427,33
49ª	PR	Londrina	24.871,62

Fonte: IBGE – Elaborador pelo autor

Em uma análise macroeconômica, comparando todos os municípios paranaenses, Londrina é apenas a 49ª colocada. Fato este que o autor contesta a forma de comparação da renda per capita, pois, cidades menores podem parecer ter grande representatividade se olharmos apenas para o valor final do PIB per capita, onde na verdade pode ser que realmente ela não tenha tanta representatividade assim, como é o caso da cidade de Araucária, que tem um PIB per capita de R\$ 108.094,42, representando 4,35 vezes o PIB de Londrina. Porém somente para um

comparativo a população, o município de Araucária de acordo com o censo 2010 era de 119.123 mil habitantes enquanto Londrina possuía 506.701 mil habitantes, ficando, portanto, sem possibilidade de comparar as cidades através do PIB per capita, pois há uma discrepância em diversos indicadores como população, tamanho cidade, quantidade de empresas.

A próxima tabela nos traz um comparativo das principais cidades do Paraná, das quais foram escolhas do autor, podendo não ser realmente as maiores e mais importantes do estado.

Tabela 5 – Comparativo PIB entre principais cidades do Paraná

<u>UF</u>	<u>Município</u>	<u>Reais</u>	<u>% Totais</u>
PR	Paranaguá	70.251,04	35,19
PR	Curitiba	33.291,65	16,68
PR	Maringá	27.887,43	13,97
PR	Londrina	24.871,62	12,46
PR	Ponta Grossa	21.839,27	10,94
PR	Cascavel	21.488,78	10,76
TOTAL		199.629,79	100,00

Fonte: IBGE – Elaborador pelo autor

Como podemos analisar na tabela 05, se compararmos o município de Londrina com os municípios mais importantes do estado (municípios escolhidos pelo autor), podemos ver que Londrina contribui apenas com 12,46% do montante total. Fato este que a cidade de Paranaguá possui o Porto, o qual gera muito emprego e renda para aquela localidade e região.

Tabela 6 - Produtor Interno Bruto *Per Capita* de Londrina x Paraná x Brasil em 2011-2012

<u>ANO</u>	<u>LONDRINA</u>	<u>PARANÁ</u>	<u>BRASIL</u>
2011	22.489	22.770	21.536
2012	24.872	24.195	22.646

Fonte: IPARDES – Elaborador pelo autor

Em uma comparação do PIB per capital Londrinense x Paraná x Brasil, podemos verificar que ele é 8,95% maior que o PIB nacional e 2,72% maior que o PIB paranaense. O que não significa muito, pois como o autor já escrevera, esta forma de medir a renda pode ter diversas distorções em seu cálculo.

Tabela 7 – Maiores Economias dos Paranaenses 2012

	MUNICÍPIO	PIB (R\$ mil correntes)	PARTICIPAÇÃO (%)
1 ^a	Curitiba	59.151.308	23,11
2 ^a	São José dos Pinhais	15.419.051	6,02
3 ^a	Araucária	13.282.426	5,19
4 ^a	Londrina	12.826.470	5,01
5 ^a	Maringá	10.246.122	4,00
6 ^a	Paranaguá	10.007.402	3,91
7 ^a	Foz do Iguaçu	7.771.320	3,04
8 ^a	Ponta Grossa	6.930.451	2,71
9 ^a	Cascavel	6.282.718	2,45
10 ^a	Pinhais	3.263.104	1,28
	Outros municípios	110.746.237	43,27
	PARANÁ	255.926.609	100,00

Fontes: IBGE, IPARDES

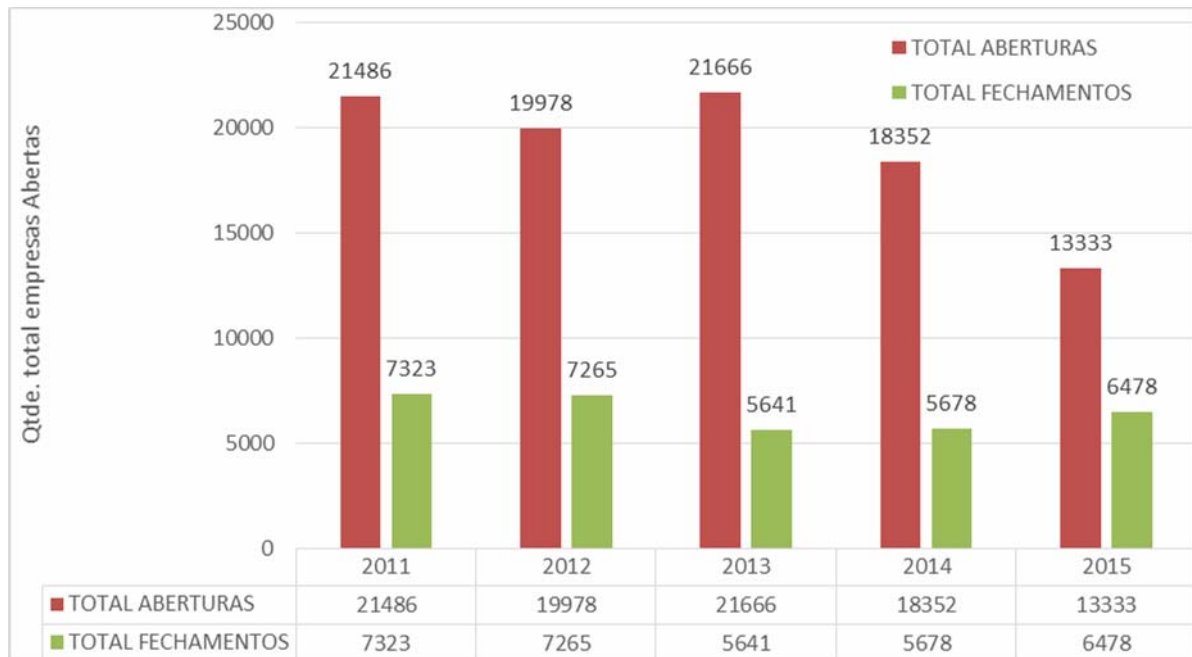
E por fim, comparativo das principais economias paranaenses no ano de 2012, seguindo agora o valor real da contribuição para o PIB paranaense. Podemos verificar que agora sim, Londrina, está em uma posição que realmente merece respeito. Pois a mesma ocupa a 4^a maior economia paranaense, representando 5,01% do total do PIB, sabendo que ela é a segunda maior cidade paranaense, perdendo em número de população apenas para Curitiba.

Podemos verificar que as economias dos municípios da Região Metropolitana de Curitiba estão entre as maiores do Estado. Em razão do dinamismo da indústria e dos serviços, Curitiba, São José dos Pinhais e Araucária são os municípios mais representativos no PIB do Paraná. No interior do Estado, Londrina e Maringá têm forte presença da agroindústria e dos serviços e, em Foz do Iguaçu, sobressaem as atividades ligadas ao turismo e à produção de energia elétrica. Já no litoral, Paranaguá se destaca pelas atividades ligadas ao Porto.

2.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS EM LONDRINA

Em um levantamento feito junto ao órgão responsável por registrar as aberturas, alterações contratuais e fechamentos de empresas no estado que é de responsabilidade da Junta Comercial do Paraná (JUCEPAR). Este órgão tem receita própria independente do Tesouro Geral do Estado. Possui funções e atribuições específicas singulares ante o contexto da (administração pública de execução do registro de empresas).

Constatamos os seguintes dados a serem apresentados abaixo:

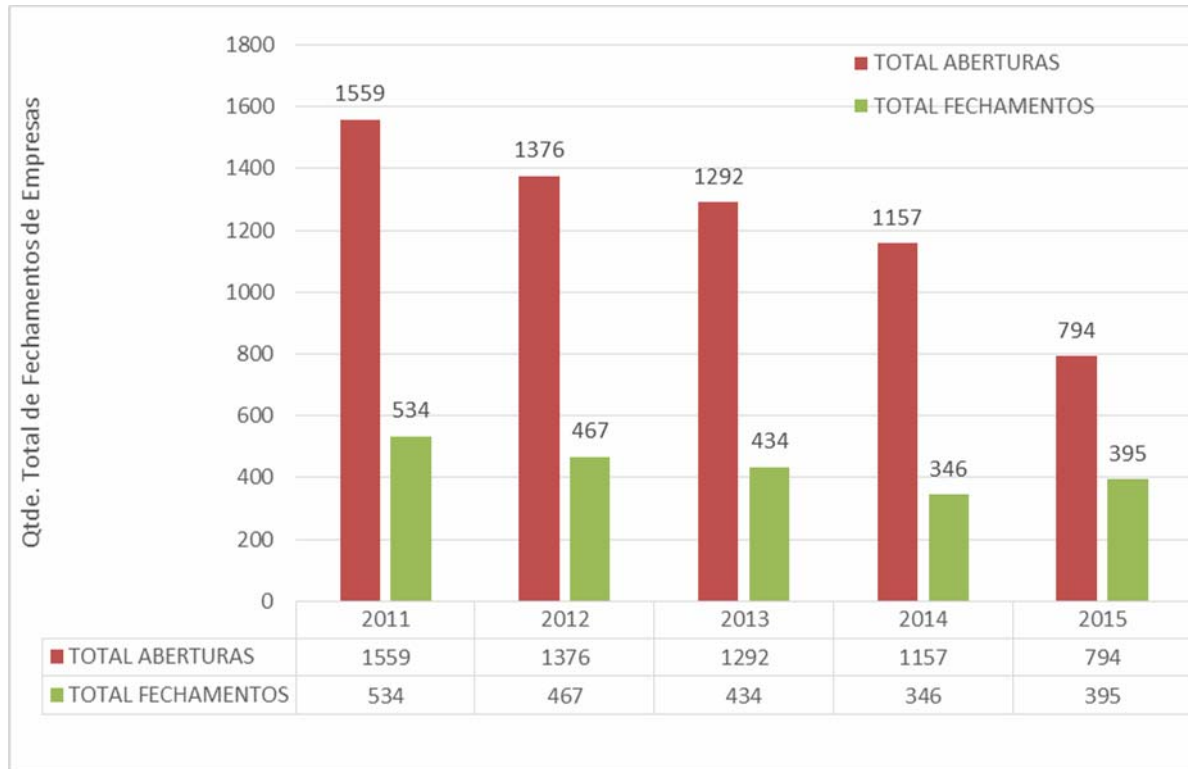
Figura 5 – Abertura e Fechamento de Empresas de 2011 a 2015 no Paraná

Fonte: JUCEPAR - elaborado pelo autor

O gráfico 01 nos mostra o cenário de aberturas e fechamentos de empresa em nível estadual. Como podemos verificar, no Paraná, em 2011, tivemos um percentual de 34,08% de empresas que paralisaram suas atividades, em 2012 o índice é de 36,37%, em 2013 foi de 26,04%, sendo que 2014 foi de 30,64% e até o momento em 2015 os dados são atualizados até o mês de maio/2015 está em 48,59%.

O gráfico 02 nos mostra o cenário de aberturas e fechamentos de empresa a nível local, como podemos verificar em Londrina em 2011 tivemos um percentual de 34,25% de empresas que paralisaram suas atividades, em 2012 o índice é de 33,94%, em 2013 foi de 33,59%, sendo que 2014 foi de 29,90% e até o momento em 2015 os dados são atualizados até o mês de maio/2015 está em 49,75%.

Comparando as aberturas e fechamentos de empresas de Londrina x Paraná, percebemos que há uma similaridade nos dados, com uma pequena variação percentual.

Figura 6 – Abertura e Fechamento de Empresas de 2011 a 2015 em Londrina

Fonte: JUCEPAR - elaborado pelo autor

Diante do cenário atual da economia, também conforme fora constatado em pesquisa de campo, o empresário está receoso quanto aos planos de apoio às micro e pequenas empresas, o que está fazendo com que o índice aumente consideravelmente de 2014 para 2015, enquanto tivemos em 2014 apenas 346 fechamentos de empresas, já em 2015 até o mês de maio, temos o número de 395 empresas, o que representa até o momento 14,16% de aumento.

Entretanto, segundo a Prefeitura do Município de Londrina, ela vem tentando apoiar e contribuir com a continuidade destas empresas locais, concedendo benefícios através de um convênio firmado com SEBRAE, que foi implantado no Município no início de 2010 o Programa de Desenvolvimento Local, fundamentado na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Este programa tem como objetivo fortalecer e promover um ambiente favorável para as micro e pequenas empresas do Município de Londrina.

Ainda assim a Lei 10.778 de 06 de outubro de 2009, Lei Geral Municipal das Micro e Pequenas Empresas, estabelece no município normas relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais. Esta lei traz medias que

contribuem para a desburocratização no processo de abertura de empresas nos órgãos municipais, além de benefícios como:

- Isenção de Taxa de Localização;
- Isenção de Taxa de Vigilância Sanitária;
- Isenção de ISSQN – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza para empresas prestadoras de serviços nos três primeiros meses de funcionamento.

A Lei Geral Nacional (Estatuto Nacional das Micro e Pequenas Empresas), criada através da Lei Complementar nº 123/2006, prevê os benefícios acima apenas para os Microempreendedores Individuais. No entanto, a administração do município de Londrina foi além e estendeu os mesmos benefícios também às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

3 A PESQUISA E ANÁLISES

Apresentamos aqui nossa pesquisa sobre os empresários londrinenses, trata-se de um estudo sobre empresários com quadro de funcionários de 1 a 49 vagas, sendo estas entidades comerciais ou prestadores de serviços de pequeno e médio porte.

3.1 AS EMPRESAS PESQUISADAS

As empresas que aqui apresentamos são o resultado da coleta de dados com os empresários de Londrina nos anos de 2014 e 2015.

Tabela 8 – Amostra das unidades pesquisadas

Ramo de atuação	Qtde Empresas	Percentual
Comercial	10	66,67%
Prestação de serviços	5	33,33%
Amostragem Total	15	100,00%

Fonte: Elaborador pelo autor

Como podemos observar na tabela 8, temos um percentual significativo da amostra de empresas com atividades comerciais, representada por 66,67% do total, sendo o restante 33,33% de prestadores de serviços. Porém, se formos analisar os ramos de atuação de cada umas destas empresas, poderemos verificar que as mesmas atuam em atividades totalmente diversificadas, como veremos na tabela abaixo.

As empresas estão enquadradas nos regimes tributários como empresa limitada, que representa 66,67% da amostra, empresário individual com 26,67% e microempreendedor individual, representando apenas 6,66%. Como segue na tabela abaixo.

Tabela 9 – Qualificação societária empresa

Nível de consideração	Qtde	Percentual Total
Empresa limitada	10	66,67
Empresário individual	4	26,67
Microempreendedor	1	6,66
Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Nossa pesquisa de forma surpreendente obteve uma grande diversificação dos ramos de atividade, totalizando 15 diferentes ramos de atuação, o

que fez a pesquisa ainda mais interessante, pois coletamos pensamentos de indivíduos dos quais devido a suas atividades, pensam diferente. Diante de nossa amostra, constamos empresas prestadoras de serviços como serviços administrativos e empresas comerciais, das quais são revenda de livros, *pet shops*, etc.

As atividades mostram a grande diversidade de atividades da cidade. Por ser uma região de muitos escritórios administrativos e com comercio regional muito forte, diversificam-se as atividades.

Dos empresários entrevistados, a maior parte atende quase exclusivamente a região de Londrina, devido a ser a cidade referência da região, conforme já mostrado nos capítulos anteriores. Por se tratar de pequenas e médias empresas, (sendo que os serviços administrativos atendem municípios fora da cidade e região), devido a atividade prestada não ser necessário estar no local da prestação dos serviços para executa-los.

A região metropolitana de Londrina (RMLO) é formada pelos municípios de Pitangueiras, Ibiporã, Cambé, Bela Vista do Paraíso, Primeiro de Maio, Rolândia, Sabáudia, Sertanópolis, Tamarana, Porecatu, Assaí, Jataizinho, Alvorada do Sul, Jaguapitã, Florestópolis e Arapongas, além do que lhe da o nome. As cidades de Centenário do Sul, Guaraci, Lupionópolis, Prado Ferreira, Miraselva, Rancho Alegre, Sertaneja e Uraí foram incluídas a partir de 2013 na região.

Como pode ser observado, Londrina, por ser base de serviços e comercio da região, num raio de 200 km² de distância, acaba por ser utilizada como centro comercial, possuindo diversificadas atividades. Passo que faz de Londrina um bom local para se implantar novas empresas.

Algumas atividades como terceirização de folha de pagamento, serviços administrativos e manutenção predial estão em grande crescimento na região.

Fato este é que no caso da folha de pagamento, as empresas não mais querem se preocupar com toda a administração de pessoal, tendo que possuir um quadro de pessoal, *softwares*, e altos salários. Vindo a ser uma boa opção para as empresas tê-las como parceiras.

A firmação se dá, de acordo com a nossa ótica, pois as empresas que prestam este tipo de serviço já possuem todos estes equipamentos e quadro de pessoal, cabendo ao contratante apenas as pega-las por produção. Focando em seu objetivo principal que é a direção de sua empresa.

Outro ramo que vinha crescendo desde 2010 eram os serviços administrativos voltados exclusivamente para a Caixa Econômica Federal (CEF), o banco vem terceirizando seus serviços burocráticos para que possam ter menos pessoas dentro das agências e mais agilidade nos processos. Esta terceirização segundo a caixa está regularizada e baseada nos dispositivos legais que regem o assunto: Enunciado 331 TST inciso III; Decreto 2.271/97 Art.1º, § 1º; e Termo de Ajuste de Conduta 062/04, de 30/06/2004, assinado entre a CAIXA e o Ministério Público do Trabalho/Procuradoria Regional do Trabalho 10ª Região e homologado, por este último, o cumprimento dos compromissos assumidos.

Com a diminuição na oferta de novos financiamentos do plano Minha Casa Minha Vida do governo Federal, este setor pode vir a ficar comprometido nos próximos anos, a em se tratando de micro e pequena empresa, possivelmente elas podem serem fechadas.

Quanto à manutenção predial, trata-se de um agente que possui diversos profissionais em seu quadro de funcionários especializados em várias áreas, atendendo principalmente residências com pequenos reparos, aparentemente um mercado promissor para os próximos anos, devido à escassez de mão de obra especializada.

De acordo com levantamentos da Secretaria Municipal de Planejamento, até o ano de 2013 (até o momento da confecção da dissertação ainda não havia sido publicada a versão com os dados de 2014), o município de Londrina contava com um quadro total de empresas comerciais de 15.127, prestadores de serviços totalizavam 16.460 e autônomos totalizando 6.520 profissionais, conforme mostra tabela evolutiva abaixo.

Tabela 10 - Número de estabelecimentos de comércio, serviços e autônomos no município de Londrina - 2005 a 2013

Ramo Atividade	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Comércio	10152	10263	11818	10896	10939	11415	12165	13326	15127
Serviços	10358	10689	12030	10089	10607	11572	13263	15674	16460
Autônomos	12538	12634	6207	5128	5475	5580	6684 ⁽¹⁾	6753	6520

Fonte: PML/Secretaria de Fazenda - Cadastro Mobiliário por atividade - ISS.

(1) - Estão incluídos neste total os autônomos de nível superior 2.717, nível médio 640 e operacional 3.327. Organização dos dados: PML/SMPOT/DP/Gerência de Pesquisas e Informações continua

Na tabela a seguir podemos verificar as atividades setorizadas da cidade de Londrina em 2013, de acordo com a Relação Anual de Funcionários e Desempregados.

Tabela 11 – Distribuição Setores Econômicos Londrinenses em 2013

Administração pública direta e autárquica
Agricultura, silvicultura, criação de animais, extrativismo vegetal
Comércio atacadista
Comércio e administração de imóveis, valores mobiliários, serviço técnico
Comércio varejista
Construção civil
Ensino
Extrativa mineral
Indústria da borracha, fumo, couros, peles, similares, indústrias diversas
Indústria da madeira e do mobiliário
Indústria de calçados
Indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico
Indústria de produtos minerais não metálicos
Indústria do material de transporte
Indústria do material elétrico e de comunicações
Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica
Indústria mecânica
Indústria metalúrgica
Indústria química de produtos farmacêuticos, veterinários, perfumaria
Indústria têxtil do vestuário e artefatos de tecidos
Instituições de crédito, seguros e capitalização
Serviços de alojamento, alimentação, reparação, manutenção, redação
Serviços industriais de utilidade pública
Serviços médicos, odontológicos e veterinários

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego/ CAGED

Sobre as principais atividades autônomas da cidade, podemos perceber que os serviços considerados administrativos são os mais presentes. Somente os serviços de advocacia representam 21,34% do total, seguidos por contabilistas com 8,01% e médicos dos quais somam 7,71% do total. Isso nos mostra que a cidade é muito forte na prestação de serviços.

O município também conta com grande número de indústrias de diversificados setores também, conforme poderemos ver na tabela abaixo o ramo de atuação, quantidade de empresas do setor e percentual de representatividade.

A maioria das empresas dos entrevistados são familiares, e os estabelecimentos pequenos. Podemos observar que em um estabelecimento pesquisado, com cerca de 40 funcionários, o proprietário tem por cargo e função a gerência e sua esposa é a supervisora administrativa. Este fato mostra que em empresas deste tipo a família acaba por ocupar a maioria dos cargos superiores.

Também foi solicitado aos empresários a quantidade de vagas que os mesmos estariam a oferecer na empresa.

Da amostragem total, apenas duas empresas disseram ter vagas em aberto no momento, sendo ramo restaurante com 5 vagas em aberto e terceirização de folha de pagamentos com 7 vagas.

Obtivemos na pesquisa o resultado de 73,33% das empresas possuírem de 1 a 10 funcionários, 13,33% de 11 a 20 funcionários e outros 13,33% de 21 a 49 funcionários. Portanto ficou evidente que se trata de pequenos e médios estabelecimentos.

Para as duas maiores empresas que participaram da pesquisa, a perspectiva de crescimento do mesmo é boa. No ramo de restaurantes o empresário tem intenção de abrir um novo estabelecimento até o próximo ano, podendo assim gerar mais vagas e renda para a cidade, e o de serviços terceirizados de folha de pagamento, que tem a intenção em investir em outro ramo que seja conectado a seu atual ramo, fazendo assim um *mix* de suas atividades e também poder atender com mais qualidade seus clientes.

De acordo com os entrevistados, devido a suas empresas serem pequenas, não há uma forma de prever o valor do faturamento. Devido à grande experiência de alguns, ele já sabe qual mês ele consegue auferir um melhor faturamento, se precavendo então das despesas que pode vir a ter.

As duas empresas maiores, o restaurante e o prestador de serviços de folha de pagamento consegue mensurar um faturamento médio esperado, pois como no caso do ramo de alimentação, seu restaurante está situado em um bom ponto comercial de Londrina, onde existem diversos escritórios comerciais, conseguindo ele “prever” um faturamento médio de acordo com o movimento diário de outros períodos. Já o que presta serviço de folha de pagamento, consegue também mensurar, pois como trabalha por comissão (produção), já no início de cada mês ele sabe a média com que aqueles clientes contratam e demitem, podendo assim já se programar para as despesas.

Quando estes foram questionados a respeito de crescimento de seus negócios as respostas as seguintes:

- “Neste momento não, talvez para o próximo ano, mas acho interessante diversificar negócios.” (Empresário, 57 anos, terceirização de folha de pagamento)

- “Sim, ramo de alimentos. Porém na escala de distribuição e atacado. ”
(Empresária, 25 anos, Serviços Administrativos)
- “Provavelmente não. Mas se investisse seria em especulação financeira.
” (35 anos, Serviços administrativos p/ bancos)
- “Sim - Imóveis p/ locação estudantil, loja de acabamentos e soluções p/
residências. Materiais elétricos e hidráulicos” (Empresário, 39 anos, Manutenção
residencial)
- “Sim, alimentação diferenciada. De alta qualidade com preços
compatíveis a quem procura qualidade e não discute preço. ” (Empresário, 56 anos,
Comercio de Pneu)

Esses depoimentos nos mostram uma ideia de como ele enxerga sua empresa e sua capacidade de crescimento para os próximos anos. Em se tratando de pequenos empresários, dificilmente, apenas caso ocorra uma grande procura por seu produto que o mesmo irá pensar em crescer. O objetivo do pequeno empresário mais em se manter estável que tentar grandes riscos.

Bendix, diz que nas empresas de pequeno porte os problemas não são filtrados pelos escalões inferiores, nem digeridos pelos órgãos de assessoria, e todo o seu impacto recai nos ombros dos empresários (BENDIX, 1966, p. 236)

De acordo com (CESÁRIO, 1981, p. 70), o pequeno empresário se movimenta dentro de um quadro do qual já temos algumas características. Dirige empresas com baixo índice de burocratização, com características familiares, com número reduzido de funcionários, numa estrutura hierárquica notadamente simples.

O empresário que encontramos em muitos parece com o pesquisado por Cesário nos anos de 1972 e 1973, pois os pequenos empresários londrinenses continuam administrando seu negócio com características totalmente familiar, o que não é demérito nenhum, apenas levantado o dado para fim de comparação da forma com que o mesmo pensa e dirige seu negócio.

3.2 AS CARACTERÍSTICAS SOCIOCULTURAIS DO GRUPO

Com as análises a seguir, em relação à situação sociocultural dos empresários pesquisados, pretendemos realizar uma compreensão do papel social, político e cultural social enfocados nos atores sociais.

Nossa amostra, partindo de uma análise dos empresários por sexo, encontramos em nossa amostra, 86,67% dos entrevistados são do sexo masculino, ficando somente 13,33% para a administração feminina. Nota-se que a predominância masculina no meio empresarial é grande, que também se destaca em nossa pesquisa que mesmo sendo o homem o fundador da empresa, por vezes. Sua esposa trabalha com ele em cargos estratégicos ou apenas em uma economia familiar, dado este que variou devido ao tamanho e ramo de atuação da empresa.

Também levantamos o estado civil dos entrevistados. Encontramos um empresário que tem por percentual 66,67% com estado civil casado, sendo 20% na situação separado (a), 6,67% solteiro e 6,67% na situação viúvo.

Não encontramos na pesquisa nenhum fator que dica se ser solteiro é melhor para uma administração da empresa, ou casado, até por que este não era o interesse da pesquisa, mas apenas para ficar estratificado os empresários de acordo com suas situações atuais.

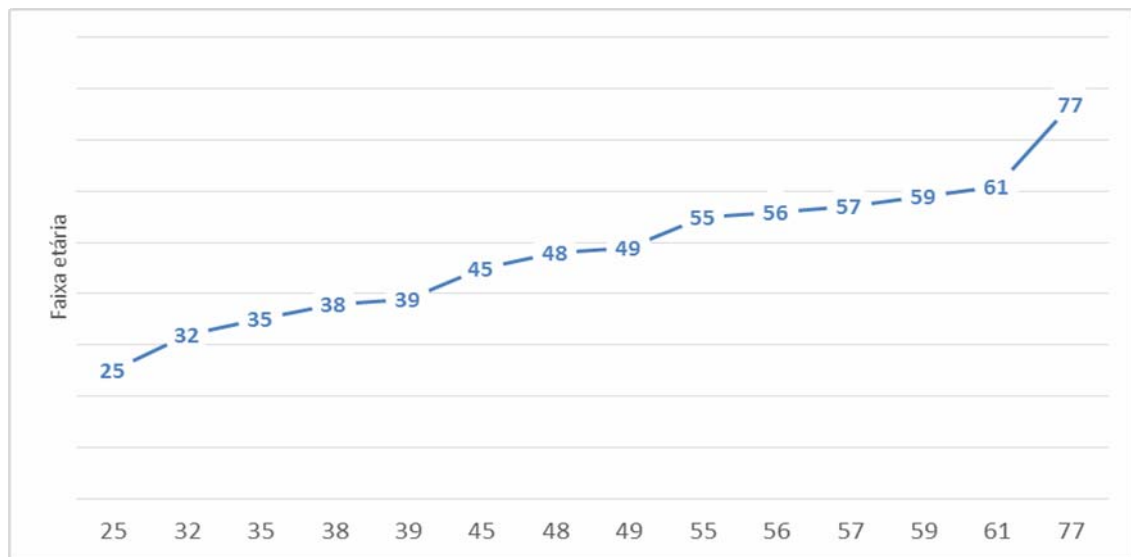
Posteriormente também questionado sobre quantidade de filhos, onde obtivemos respostas sendo 20% sem filhos, 26,68% com 1 filho, 33,35% com 2 filhos e 19,97% dos entrevistados com 3 filhos. Este fator filhos, assim como o anterior estado civil, não foi detectado nenhuma diferença em se administrar ou se ter uma melhor ou pior empresa por se ter mais ou menos filhos, mas para efeito de estratificar os empresários por quantidade de filho fez se necessário o questionamento.

3.2.1 Mobilidade geográfica e profissional

A pesquisa revelou uma grande discrepância de idades entre os empresários, encontramos empresários com faixa etária de 25 anos até de 77 anos de idade, estando eles nas mais discrepantes atividades e ramos de atuação. Pudemos constatar em nossa pesquisa que cerca de 93,33% dos empresários estão na faixa etária acima dos 30 anos e apenas 6,37% tem idade menor que 30 anos. Ficando portando nossa mediana constatada em 48 anos de idade.

Analisando e comparando nossa amostra com a de Cesário (1981), verificamos que se diferencia do encontrado por ela naquela época, onde naquela época ela encontrou uma faixa média de 37 anos, sendo que 30% de sua amostra era de empresários com faixa etária de 25 a 30 anos. Veremos o gráfico a ser apresentado abaixo.

Figura 7 – Amostra de empresários por faixa etária



Fonte: Elaborado pelo autor

Isto pode se dar devido a evolução da cidade e diversidade de ramos de atividades pesquisados, bem como por ela ter abrangido apenas o parque das indústrias leves e nossa pesquisa ter sido feita independente do espaço geográfico maior, outro fator é o já levantado por Cesário (1981) que era devido a cidade de Londrina e a região estar em recente formação da economia, podendo oferecer os elementos explicativos para o fato de ser tão baixa a faixa etária.

Na época da pesquisa de Cesário, a cidade tinha apenas 42 anos, hoje Londrina conta com 83 anos. Portanto podemos concluir que além do crescimento populacional, a cidade também evoluiu no ramo empresarial.

Tabela 12 - Origem dos empresários

Lugar de origem	Qtde Empresários	Percentual %
Londrina	6	40,00
Outra Cidade do Paraná	5	33,33
Estado de São Paulo	1	6,67
Em outras Unidades Federativas do País	3	20,00
Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Analisando a tabela acima, podemos verificar que 73,33% dos empresários são paranaenses, sendo que deste percentual 40% são londrinenses, onde apenas 6,67% é oriundo de São Paulo e os demais 20,00% são de outras unidades federativas como Minas Gerais e Mato Grosso.

Mais uma vez nossa pesquisa mostra dados totalmente opostos aos de Cesário, pois ela na época dizia que londrina estava em fase de crescimento econômico, fazendo com que pessoas de outros estados migrassem para a cidade, sendo que na maioria das vezes de acordo com a pesquisa por ela desenvolvida, eles (os empresários) eram oriundos de São Paulo. De acordo com Cesário, 1981, p. 75, cerca de 55,00% de seus entrevistados eram paulistas buscando colocação em londrina. Seus empresários estavam migrando em busca de possibilidade de enriquecimento na região.

Cesário (1981) ainda acrescenta que a região norte paranaense passava na época em menos de 40 anos da fase de “ocupação de terras” para o “cultivo do café” (quase que simultâneas) e para buscar de diversificação agrícola. Naquela época Londrina tinha a economia embasada no café, fato este que alguns entrevistados disseram ter vindo para a região devido a corrida do café, localizando-se no setor terciário primeiramente para somente depois alcançar e se lançarem ao empreendimento industrial. (CESÁRIO, 1981, p. 75-76)

Tabela 13 - Época em que saiu do lugar de origem

Quando saiu cidade origem	Qtde	Percentual %
Londrinense	6	40,00
Adulto	8	53,33
Adolescência	1	6,67
Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Como podemos perceber na tabela 17, os entrevistados, em sua maioria, saíram de suas cidades de origem já na idade adulta, o que representa 53,33% do total, sendo que 6,67% saiu da cidade de origem na ainda adolescente e o restante, 40% nasceram em Londrina.

A pesquisa de Cesário (1981) mostrava que 65% dos seus entrevistados haviam migrado para londrina ainda na infância, e mais 10% na adolescência.

Assim como todo empresário, que visa o lucro como fonte de enriquecimento, poder e *status* e mais do que nunca continuidade de seus

rendimentos, isso vale tanto meus entrevistados como para os dela, eles responderam quando perguntados o motivo de se mudar para Londrina ou abrir um estabelecimento em Londrina o seguinte:

- "Relacionamentos Pessoais e Profissionais" (Empresário Terceirização de folha de pagamento, 57 anos)

- "Oportunidade e vontade de vencer." (Empresário Comercio de produtos naturais, 77 Anos)

- "A busca de crescimento profissional, melhor remuneração e flexibilidade no exercício de minhas atividades" (Empresária, Serviços Administrativos, 25 anos)

- "Continuidade de empresa familiar." (Empresária, Serviços administrativos p/ bancos, 35 anos)

- "Falta de oportunidade de trabalho nas empresas Londrinense e a oportunidade de um novo negócio " (Empresário de Comércio de Autopeças, 38 anos).

Pudemos verificar que há uma grande distribuição quanto ao tempo com que cada entrevistado é empresário. Temos 26,66% de empresários que estão em início de carreira, porém se levarmos em consideração as duas primeiras faixas, temos, portanto 53,32% das entrevistas. Também vale analisar os empresários que estão na faixa 31-40, podemos dizer que quando Cesário (1981) fez suas pesquisas, talvez estes empresários estivessem iniciando suas atividades em Londrina, e desde então continuam empresários independente das dificuldades por eles enfrentadas. Em sua pesquisa, Cesário (1981) obteve 95% dos empresários na faixa de 1-10 anos de atuação. Valores dos quais a nossa pesquisa é bem diferente.

Analisando a tabela por ramo de atividade, temos 33,33% no ramo de serviços e 66,67% no ramo comercial. Isso nos mostra que o ramo de serviços, apesar de ter um empresário com tempo de 20 anos de atuação, é um dos mais difíceis de se manter.

Analisando o aspecto de mobilidade profissional, veremos que os entrevistados, muitos deles, já possuíam experiência de mercado, o que acabou por contribuir para sua atual ocupação.

Dos entrevistados, 66,66% disseram que antes de ser empresário, passaram por até 3 postos de trabalho e 33,34% disseram que antes de iniciarem suas atividades já haviam trabalhado em 4 ou mais estabelecimentos.

Analisando a quantidade de empregos anteriores a atual atividade, dois dos entrevistados apenas tinham como quantidade de empregos anteriores igual a um, e um deles nunca havia trabalho, seu pai adquiriu um empreendimento e o mesmo veio a iniciar suas atividades.

Partindo da ideia de Bresser Pereira (1974), com seus estudos sobre diretores e administradores no Brasil, ele nos mostra que grande parte dos administradores que chegam diretoria já estavam a isto destinados ao entrarem na empresa. Os fatos que levam esta pessoa a assumir este posto estão relacionados com relações pessoais, e pelo fato de pertencerem à mesma classe social, são ainda condições essenciais. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 49)

Nossa pesquisa mostra um cenário diferente do pesquisado por Bresser Pereira, pois este empresário é um indivíduo que busca reconhecimento e a continuidade de suas atividades e profissão enquanto empresário. Sendo que ele não necessariamente necessitava vir de uma classe social alta para se tornar empresário, nem mesmo ser indicado por pessoas de alta posição na sociedade. A ele, enquanto pequeno e médio empresário, cabe apenas enfrentar a burocracia Brasileira para abertura de uma empresa e posteriormente dirigi-la, fazendo assim com que gere renda para manutenção de sua continuidade no mercado.

Tabela 14 – Motivos que levaram a ser empresário

	Motivo	Qtde	Perc. %
1)	Busca de melhoria de vida; para deixar de ser empregado	4	26,67
2)	Por ser consentâneo (ramo parecido com a atividade anterior)	2	13,33
3)	Por gostar do tipo de trabalho	1	6,67
4)	Foça de vontade	1	6,67
5)	Circunstancial (nada planejado)	2	13,33
6)	Para empregar capital (imobilizar)	3	20,00
7)	Outro motivo	1	6,67
	Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Analisando mais detalhadamente a tabela, o desejo de ascensão social é um dos fatores que mais levam as pessoas a se tornarem empresário. De acordo com nossa pesquisa o item 1) busca de melhoria de vida é o que mais se destaca com 26,67%, seguidos por o desejo de investir na cidade, com 20,00%. Os depoimentos dos mesmos mostram que muitas vezes ser empresário foi um simples acontecimento em suas vidas, outros que aquela “nova” profissão era a única forma de fazer mais dinheiro.

- “Falta de oportunidade de trabalho nas empresas londrinense e a oportunidade de um novo negócio” (empresário comércio de autopeças, 38 anos)
- “Por residir em londrina e o porte da cidade” (empresário comércio de brinquedos, 61 anos)
- “Oportunidade de melhores ganhos “ (empresário comércio de confecções, 49 anos)
- “Salário incompatível com funções, falta de atenção a família em razão de viagens constantes e prolongadas” (empresário comercio de pneu, 56 anos)
- “Meu pai comprou o primeiro pet shop e aí os filhos começaram a trabalhar. O negócio foi crescendo e hoje temos 4 na cidade de londrina. (Empresário pet shop, 32 anos)

3.2.2 Situação sociocultural

Com a intenção de avaliar e entender como o empresário se vê no cenário em que ele participa, foi formulada uma pergunta era questionado ao entrevistado “O Sr(a) se considera enquadrado em qual Classe Social. Obtivemos respostas diversas, pessoais, e representam, portanto, deve ficar claro que as respostas representa não a real posição social deste individuo na sociedade, mas sim sua auto visão. Portanto nossa amostra diz que 20% se consideram pertencentes a classe média alta, 26,67% classe média e o maior número 53,33% se consideram média baixa.

Bresser Pereira (1974), em suas análises sobre empresários paulistas encontrou um empresário que correspondia a 42,5% originários das classes superiores e 57,5% sendo estes originários de clases inferiores (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 156).

O autor diz que em suas análises tinha o desejo de segregar estes empresários em 5 grupos, de acordo com suas classes sociais, porem, diante do baixo número da amostragem, veio asepara-los apenas em dois grandes grupos de estratificação social, estabelecendo assim uma linha divisória que separa classe média de casse média superior.

Bresser Pereira (1974), entende classe média superior como sendo uma situação econômica conformatável, por um padrão de consumo relativamente elevado, através do qual procura imitar a classe alta, pela educação superior e

consequentemente pela competencial profissional de seus membros (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 156).

De acordo com as respostas dos entrevistados, temos então o percentual de 20% que se considera ser pertencente a classe média alta, 26,67% se consideram classe média e a grande parte deles, 53,33% acreditam pertencer a classe média baixa. Na pesquisa feita por Cesário (1981), ela encontrou um resultado oposto a este, naquela época a pesquisadora encontrou a maioria de seus entrevistados (42%) concentrados na classe média. Sabemos que anos se passaram e junto com isso os valores sociais também evoluíram. Podemos, portanto, interpretar que analisando a evolução da sociedade, com a consumo em alta hoje, pode ser que a “minha” classe média baixa seja a condição social da época em que a pesquisado aplicou suas entrevistas.

Passando agora para um novo indicador para medir a situação sócio cultural de nossos entrevistados, iremos analisar a formação dos mesmos.

Podemos observar que um grande percentual de nossos entrevistados possui graduação em nível superior, são 73,33% do total, sendo apenas um com título de Mestrado/Doutorado, totalizando 6,67%, sobrando portando 20% que possuem Ensino Médio e apenas 6,67% com Ensino Fundamental – 6º ao 9º ano. Fatores estes que contribuem para uma melhor gestão de suas empresas.

A pesquisa de Cesário (1981) mostrava um cenário totalmente inverso aos dados da pesquisa de 2015. Sua pesquisa mostrava que 31,25% possuía até o primário completo e o restante, 68,75% possuía o antigo ginásio incompleto. Porem de acordo com nossa interpretação, devido à época, não se pode fazer a correlação de ensino x experiência. Como a cidade estava em fase de crescimento econômico, aquele empresário poderia dominar ainda mais o mercado e ser melhor do que hoje, pois ele não dependia de tecnologia como hoje dependemos, tinha que ser um *self made man*, o que no mundo dos negócios conta muito.

Boudieu em seus estudos sobre educação, concebe a instituição escolar como um mecanismo central do processo de reprodução social. Segundo o autor, os diferenciais de desempenho escolar de indivíduos em classes sociais distintas não refletiriam – ao menos inicialmente – diferentes níveis de aspiração ou habilidade escolar (ao longo do tempo, tenderia a haver um ajustamento entre aspirações subjetivas e possibilidades objetivas). Ao invés, tais diferenciais seriam produzidos dentro da escola, quer dizer, segundo uma lógica própria ao sistema escolar. A

escola tende a avaliar e hierarquizar os estudantes segundo sua familiaridade com a “cultura legítima”.

O controle dos códigos requeridos pela escola para apreensão da cultura escolar é socialmente condicionado e desigualmente distribuído. A socialização precoce na “cultura legítima” (que é a cultura das frações dominantes) resultaria na formação de um “gosto pela cultura escolar” e na incorporação dos códigos necessários para decifrar a comunicação pedagógica levada a cabo na escola. Haveria, portanto, uma homologia entre o campo escolar e o campo das classes sociais: os códigos necessários ao sucesso escolar são apreendidos pelos filhos das frações dominantes através da iniciação precoce nos códigos da “cultura legítima”. Por isso, a escola transforma desigualdades socialmente condicionadas (no acesso aos códigos culturais) em diferenciais de sucesso escolar, geralmente interpretados como desigualdades de talento, mérito ou esforço. Ao individualizar o fracasso e o sucesso, a escola legitimaria, quer dizer, “naturalizaria” as desigualdades de classe (*apud* BERTONCELO, p. 183, *ibid* BOURDIEU e PASSERON, 1990).

Nossa inquietação também seguiu em entender se os entrevistados eram falantes de outras línguas, vindo a ser conhecedor de novas culturas, onde os resultados serão apresentados a seguir.

Devido ao Brasil ser um país multicultural, onde o português é a língua oficial, saber uma segunda língua pode vir a diferenciar estes indivíduos de seus semelhantes. Portanto partimos do pressuposto que quem busca uma segunda língua, está também em busca de um *status* e prestígio que a fluência nesta nova língua pode oferecer. Segundo Bourdieu (2007), os homens formados em uma dada disciplina ou em uma determinada escola, partilham um certo “espírito”, literário ou científico: o moldado pela Escola Normal Superior ou aquele moldado pela Escola Politécnica. Tendo sido moldados segundo o mesmo “modelo” (*pattern*), os espíritos assim modelados (*patterned*) encontram-se predispostos manter com seus pares uma relação de cumplicidade e comunicação imediatas (BOURDIEU, 2007, p. 206).

Para Bourdieu, a cultura não é apenas um código comum nem mesmo repertório comum de respostas a problemas recorrentes. Ela constitui um conjunto comum de esquemas fundamentais previamente assimilados, e a partir dos quais se articula, segundo uma “arte da invenção” análoga à da escrita musical uma infinidade de esquemas particulares diretamente aplicado a situações particulares (BOURDIEU, 2007, p. 208-209).

Portanto dos entrevistados, obtivemos 46,67% como falantes de uma segunda ou as vezes até mesmo uma terceira língua, por vezes encontramos empresários que falam Francês, Inglês e Inglês, italiano. Do percentual total (5/7) sendo 71,43% são falantes de inglês. A língua inglesa segundo a nossa ótica é uma das mais buscadas por empresários, pois é uma língua mundialmente falada, destaca-se apenas dois dos entrevistados que não falam inglês, um fala apenas espanhol, representando 11,11% e outro japonês, também representando 11,11%.

3.2.3 Participação social

Para verificar como é a atuação e participação deste empresário na sociedade, buscamos alguns indicadores como “grupos de interesses”, “entidades associadas” e “filantrópicas” das quais estaremos a analisar a seguir.

Sabemos que vivemos em um mundo dominado por organizações burocráticas. O Estado, as empresas, os exércitos, as escolas, os partidos políticos, os sindicatos, as associações estudantis, todos os tipos de associações são organizações burocráticas. (BRESSER PEREIRA, 1974, p. 157)

Nossa análise difere da de Bresser Pereira (1974), pois nosso empresário é o ator que está à frente da organização e não necessita chegar a altas cúpulas na organização para revestir-se de poder, a ele já é atribuído esta função. Todavia é fundamental para a manutenção e continuidade de sua empresa.

Diante do exposto, encontramos em nossa amostra 86,67% dos entrevistados associados a algum tipo de entidade, podendo ela ser uma associação de Classe, filantrópica, recreativa ou religiosa.

As associações de classes encontradas na pesquisa foram o Sindicato das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações, Pesquisas e de Serviços Contábeis de Londrina e Região (SESCAP), Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da Construção e do Mobiliário de Londrina - Sintracon e Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH).

Não foram encontrados na pesquisa empresários que fizessem parte da direção de entidades, sendo eles apenas participantes das mesmas.

Tabela 15 – É filiado em alguma entidade

Tipo de entidade	Qtde	Percentual %
Associação de Classe	3	20,00
Filantrópica	3	20,00
Recreativa	1	6,67
Religiosa	2	13,33
Não tem afiliação	6	40,00
Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Outro fator pesquisado foi a frequência a clubes, das quais obtivemos as seguintes respostas.

Tabela 16 – Frequência a clubes

Frequência de uso	Qtde	Percentual %
Frequentemente	1	6,67
Esporadicamente	2	13,33
Não Sócio	12	80,00
Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Quando nos referimos a clubes de lazer, estamos nos referindo a um pequeno estrato da sociedade que pode comprar cotas e manter o pagamento regular das mensalidades. Estes clubes geralmente são compostos de diversos setores como academia de ginastica, piscinas, espaços para lazer, quadras de tênis, etc... Na busca da associação, este suposto candidato a sócio deve efetuar seu interesse na administração do clube e uma vez por mês é feita uma reunião com os membros da diretoria, cabendo a estes o “poder” de aceitar ou não a associação do mesmo.

Grupos como estes foram estudados por Weber quando de sua viagem aos Estados unidos da América. Em sua análises, Weber entrevistou indivíduos dos quais diziam que não ser aceito no clube poderia ser o mesmo que considerado um pária na sociedade indiana. Que segundo relatos até mesmo suicídios já haviam habitualmente provocados devido a recusa à admissão como novo sócio (WEBER, 1982, p. 355).

De acordo com Weber, este tipo de associação representa tendência aristocrática e que caracterizam a evolução americana contemporânea. Weber analisando a sociedade americana percebeu que o “dinheiro”, também comprava poder, mas não as honras sociais, podendo este indivíduo obter um meio de prestígio social.

Ainda analisando a sociedade americana, Weber percebeu que a sociedade respeitava mais o homem que se fez sozinho (*self made man*), do que o herdeiro, e o caminho para as honras sociais consistia na filiação a uma fraternidade de uma universidade importante, ou, anteriormente, a uma seita destacada. (WEBER, 1982, p. 356).

Essas associações não reconheciam o prestígio do nascimento e da riqueza herdada, ou do cargo e do diploma educacional; pelo menos, atribuíam-lhe uma importância tão reduzida como só raramente se via no resto mundo.

Portanto para ser plenamente aceito nessa democracia, em qualquer posição, tinha não só de conformar-se às convenções da sociedade burguesa, inclusive a rigorosa moda masculina, mas, também, como regra, tinha de ser capaz e mostrar que havia conseguido ingressar, por votação, numa das seitas, clubes ou sociedades, não importa de que tipo, desde que fosse tida como suficientemente legítima (WEBER, 1982, p. 357).

Voltando para nossa análise, podemos verificar que apenas 20% da amostra é sócia de clubes recreativos. A pesquisa de Cesário (1981) mostrava que 75% de seus entrevistados eram sócios de algum clube, porém muitos deles (47%) diziam nunca ir ao clube.

Ser sócio de um clube, para nossos entrevistados é poder desfrutar de um privilégio, mesmo que pago, fazendo dele uma pessoa “diferenciada” na sociedade e sua busca dentro destas associações está voltada a fazer novos amigos, negócios, lazer e tempo com a família.

Também foi perguntado ao entrevistado sobre *hobbys*, dos quais elencamos as atividades como andar de bicicleta em área rural, caminhadas, dança, fazer moveis com madeira p/ minha casa, leitura, música, pescaria, tocar bateria, viajar com a namorada. Quando questionado sobre práticas de esporte, os mesmos disseram praticar esporte como boxe, ciclismo, futebol, tênis.

Um dos problemas levantados por Cesário (1981) era

que o empresário não tinha práticas esportivas e *hobbys* devido a sua situação sócio profissional, que a busca de ascensão social acabará por lançá-los num tipo de atividade que, pela peculiaridade do próprio processo (pequenas indústrias) e da estrutura das empresas que dirigem (empresas familiares), acaba por absorver quase totalmente os indivíduos, exigindo deles a máxima disponibilidade (CESÁRIO, 1981, p. 89-90).

Realmente a busca continua em que estes empresários se lançam realmente pode retirar deles o tempo com familiares e lazer, porem quando perguntados se eles teriam algum problema com esta “falta de tempo”, os mesmos diziam não, pois faziam suas atividades de forma “livre”, sem um padrão para seguir ordens.

Assim também, quando perguntados sobre leituras de jornais, pudemos constatar de acordo com as respostas obtidas que 46,67% dos empresários diariamente leem jornais, 20% respondeu que alguns dias por semana 6,67% de forma semanal e o restante 26,66% apenas esporadicamente, porem todos disseram que os jornais são ótimas fontes de informação e que ajuda muito eles a obter informações na cidade. Sendo que o jornal de preferência dos mesmos é a Folha de Londrina, por trazer notícias locais.

Outro fator muito presente nas vidas das pessoas atualmente é a *TV*, que quando questionados sobre a frequência e quais programas os mesmos gostavam, constatamos que 53,33% deles assistem *tv* de forma esporádica, 33,33% assistem frequentemente, 6,67% com frequência e 6,67% com muita frequência, dos quais elencaram os seguintes gostos na *TV*.

Quanto ao gosto pelos programas são variados, como nossa é amostra é de idade e acaba por abranger gerações totalmente diferente, eles gostam desde noticiários locais como séries, destaca-se nas respostas o gosto por noticiário como os telejornais.

Quanto a cinema, percebemos que de toda amostra, apenas 13,33% vai ao cinema com frequência, sendo que 60% esporadicamente e 26,67% nunca foram ao cinema. Vale ressaltar que a cidade conta com 3 *shoppings centers*, com excelentes salas de cinema, o que pode se interpretar é que este empresário se parece com a pesquisa por Cesário (1981), onde ela encontrou um indivíduo que tinha pouca participação societária, praticamente sem lazer dirigido, preferindo lazer comunal com a família e no círculo restrito dos parentes e amigos.

Também foi perguntado aos quanto ao aspecto religião, onde de acordo com nossa amostra 66,67% é de religião católica e o restante 33,33% são evangélicos.

Tabela 17 – Empresários por religião

Religião	Qtde	Percentual Total
Católico	10	66,67
Evangélico	5	33,33
TOTAL	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

É relevante dentro da amostra o índice encontrado em relação a ter por religião Católico, sendo representado neste ato por 66,67% do total da amostra.

De acordo com Pierucci (2008), os católicos no Brasil de um modo geral, são 74% da população, ou seja, três quartos da população brasileira quando interrogados qual sua religião, ainda se declaram católicos. Para uma população que na época era de 170 milhões em 2000 isso significava algo na ordem de mais de 120 milhões de brasileiros ainda neste momento da aplicação do senso se declararam católicos em 2000. Também de acordo com o senso 2000 os evangélicos representavam 16% da população brasileira.

Dados mais atualizados sobre religião no Brasil são os do senso demográfico de 2010, onde para uma população que na época era de 190 milhões em 2010, sendo representada por 65,92% se auto declarando católicos e 21,02% como evangélicos. Portanto nossa amostra é próxima da média da população brasileira.

3.2.4 Os empresários e o sistema econômico

O empresário pesquisado, assim como o que Cesário (1981) encontrou em campo com sua pesquisa, é um ator social que por vezes está realmente a frente da organização, sendo ele o responsável por administrar e zelar pela empresa. Este empresário tem vários problemas devido ao tamanho de sua empresa, pois para ele os grandes empresários acabam por “vence-los” devido ao preço com que conseguem vender os produtos. Muitos destes entrevistados trabalham em uma economia familiar, onde trabalham em conjunto com esposa, filhos, netos, sobrinhos, irmãos. Fator este também que contribui para a não expansão de seus negócios, pois para eles que não desejam mais ser funcionários, seria como se sua realidade única fosse destruída, necessitando ele de se reinventar.

A pesquisa desenvolvida até o momento já consegue mostrar uma figura aprofundada de quem é o empresário londrinense. Pode se perceber que ele é um

indivíduo geralmente de classe média, grande parte da amostra é de administração por economia familiar. Este indivíduo apresenta mobilidade social, sendo que o sentido mais observado foi o de ascensão social. Nas próximas páginas, analisaremos esta “ascensão”, que para alguns dos empresários pode significar apenas o fato de deixar de ser empregado, passando a ser dono de seu “próprio nariz”, não tendo ele que cumprir jornadas ou receber ordens de superiores. Portanto para este empresário londrinense, o ganho representa algo, mas vem em segundo plano. Sendo empresário, ele pode ter mais liberdade para criar, inovar, ter uma melhor flexibilidade de horários. Assim, mostraremos se esta referência econômica para melhores rendimentos, significa melhor padrão de vida.

Quando indagados sobre o grau de satisfação em ser empresário, obtivemos 40% das respostas como excelentes, seguidos por 40% expondo que suas satisfações eram boas, tendo apenas 20% dos entrevistados afirmando que “não estão contentes, que se continuar da forma que esta, pode ser que eles não aguentem e fechem a empresa no próximo ano”. Coletamos também alguns depoimentos, foi coletado se um modo geral, o que o indivíduo pesquisado mais aprecia sendo um empresário Londrinense? Foram obtidos os seguintes depoimentos.

- “Ser empresário é como andar em corda bamba, difícil, principalmente na atual conjuntura do país, impostos altos, burocracia, leis e decretos que mudam de uma hora para outra, porém, mencionando a corda bamba, quando você chega em seu objetivo colhe frutos da vitória” (Empresário Atividades de Contabilidade, 45 anos).

- “A oportunidade de negócios na região e a carência de alguns negócios”(Empresário de Comércio de autopeças, 38 anos).

- “Uma cidade que oferece oportunidade em todas áreas comerciais” (Empresário de Comércio de brinquedos, 61 anos).

- “Londrinense nenhum” (Empresário Comércio de confecções, 49 anos).

- “Londrina é uma cidade em constante expansão, muito promissora especialmente na área de prestação de serviços. Uma cidade agradável e ainda boa para morar” (Empresário Comercio de Pneu, 56 anos).

- “Hospitalidade do londrinense” (Empresário Comercio de produtos naturais, 77 anos).

- “Mercado de serviços favorável, acesso de mão de obra das Universidades e qualidade de vida que a cidade oferece” (Empresário Comercio de tecidos, 55 anos).

- “Se você fizer um trabalho bem feito, você irá crescer em Londrina, pois tem um bom mercado” (Empresário Manutenção residencial, 39 anos).

- “Se souber segmentar, não lhe faltará clientes fiéis” (Empresário *Pet Shop*, 32 anos).

- “A possibilidade de dar materialidade ao sonho de construir uma empresa. As possibilidades de geração de emprego e renda.” (Empresário Produto de Couro, 48 anos)

- “Um mercado promissor com demanda em crescimento” (Empresário do Ramo Alimentação, 39 anos).

- “A possibilidade abrangente de crescimento, através de um bom serviço prestado” (Empresária Serviços Administrativos, 25 anos).

- “Proximidade com o cliente” (Empresaria Serviços administrativos p/ bancos, 35 anos).

- “Facilidade de Novas Tecnologias Regionais” (Empresário Terceirização de folha de pagamento, 57 anos).

Para os entrevistados, em sua maioria, Londrina mostra-se uma cidade promissora, com mão de obra qualificado e de baixo custo devido a ser uma cidade na qual cona com diversas universidades e faculdades e por ser cidade chave da região que leva seu nome. A cidade possui diversificados tipos de serviços e comércios, fazendo com que se encontre a maioria dos produtos e serviços de forma local.

Também foi perguntado quanto ao faturamento da empresa. Para isso foram obtidos valores, apenas o grau de satisfação dos empresários.

Tabela 18 – Satisfação ao rendimento da empresa

Grau satisfação	Qtde	Percentual %
Não satisfeito	3	20,00
Pouco satisfeito	3	20,00
Satisfeito	6	40,00
Muito satisfeito	3	20,00
Total	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Os dados referentes a tabela 18 são números que devem ser relativizados. Este grau de satisfação pode mudar muito de um dia para o outro, pois trata-se de qualificativo pessoal que o entrevistado oferece. Diversos fatores podem vir a alterar esta resposta, porém, a maioria dos empresários demonstram satisfação com seus rendimentos na cidade.

Outro quadro que nos interessa para medir e poder classificar este empresário através de sua renda, era questioná-lo quanto à sua retirada mensal de *pró-labore*. Obtivemos o seguinte quadro.

Tabela 19– Renda mensal por empresários

Qual sua renda mensal	Qtde	Percentual %
1.000,01 a 2.000,00	1	6,67
2.000,01 a 3.000,00	1	6,67
3.000,01 a 4.000,00	4	26,67
4.000,01 a 5.000,00	2	13,34
5.000,01 a 7.000,00	1	6,67
Acima de 7.000,01	6	40,00
TOTAL	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Analisando o quadro acima, se compararmos a retirada mensal *versus* o salário mínimo nacional, é visível que 40% dos entrevistados fazem retirada média de 8 salários mínimos nacional, ainda na mesma análise, outro valor mais comum foi o de 26,67% dos entrevistados efetuarem retirada média de 5 salários mínimos.

Em se comparando ao rendimento médio de um trabalhador, considera-se uma boa retirada mensal. Segundo o IBGE, o PIB *per capita* de Londrina é de R\$ 24.871,62. O autor, em uma livre comparação, dividindo o PIB da cidade por doze meses, chegou ao seguinte resultado: em média um londrinense ganha R\$ 2.071,73. Isso mostra que a cidade pode ser um bom local para se investir, utilizando apenas o quesito renda.

A pesquisa de Cesário (1981) nos mostrava um cenário totalmente inverso. O empresário daquela época, devido a tratar-se de outra época bem diferente da pesquisa atualmente, considerava que tinha baixos rendimentos em se comparado com o salário mínimo da época. Sendo que 40% dos entrevistados por Cesário recebiam até sete mínimos e os demais de 8 a 15 mínimos por mês. A renda encontrada por Cesário, em uma comparação feita na época, equivalia ao

salário de professores, funcionários públicos, bancários e até mesmo de alguns operários qualificados (CESÁRIO, 1981, p. 95).

Quando questionados a respeito de suas vidas terem mudado após terem se tornado empresários, pode se comprovar que as respostas foram as seguintes.

Tabela 20 – Como considera a vida que sua vida mudou após se tornar empresário

Qualidade Vida	Qtde	Percentual Total
Muito	4	26,67
Sensivelmente	1	6,67
Razoavelmente	7	46,67
Permaneceu a mesma	3	20,00
TOTAL	15	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

A pergunta sobre a mudança de vida em nosso questionário era uma questão fechada, não deixamos campo aberto para que o empresário expressam como foi esta mudança, ou se ela veio a ocorrer, mas sim, a resposta de como ele considerava que sua vida teria mudado, onde obtivemos as respostas a seguir. Iniciamos pelos empresários que dizem que sua vida melhorou muito.

Respostas como as do quadro acima são relativas, pois podem mudar devido a diversos fatores. Como trata-se de um pequeno e médio empresário, onde seu faturamento não lhe garante a possibilidade de enriquecer, fatores diários podem distorcer esta pesquisa rapidamente.

- Empresário manutenção residencial, 39 anos, retirada mensal de 4 a 5 salários mínimos.

- Empresária serviços administrativos, 25 anos, retirada mensal de 4 a 5 salários mínimos.

- Empresário pet shop, 32 anos, retirada mensal acima de 7 salários mínimos.

- Empresária serviços administrativos p/ bancos, 35 anos, retirada mensal acima de 7 salários mínimos.

Dos que pensam que a vida “mudou razoavelmente” foram,

- Empresário comércio de alimentos, 39 anos, retirada mensal de 5 a 6 salários mínimos.

Os demais empresários muito se pareciam com os anteriores. Alguns relataram que nada mudou em suas vidas a partir de tornarem empresários, respondendo, portanto, que sua vida “permaneceu na mesma”.

Pode-se notar que independente de quanto ganham hoje, alguns empresários só pelo fato de não mais serem funcionários, já sentem – se bem, dizendo que possuem mais qualidade de vida, melhor flexibilidade e que isso os ajuda a administrar melhor suas empresas.

Mendras (1973) diz que,

alguns aceitam receber um salário modesto a fim de gozar de maior prestígio, fazer um trabalho mais interessante ou ter mais liberdade; ou, ao contrário, um trabalho menos interessante ou ter mais liberdade; ou, ao contrário, um trabalho menos interessante pode proporcionar maior salário; alguns, finalmente, sacrificam a liberdade a fim de obter prestígio etc. Em suma, todas as combinações entre esses atributos são possíveis (MENDRAS, 1973, p. 101).

A pesquisa de Cesário (1981) mostrava que seus entrevistados estavam insatisfeitos com os ganhos enquanto empresário, porém 5 anos antes, 50% deles eram funcionários. Seu empresário diferentemente dos que a nossa pesquisa mostra eram com baixo grau de escolaridade e também tinham pouco interesse pelas atividades culturais. Seus pesquisados tinham uma pequena retirada mensal, que segundo a ótica de Cesário, mostrava que este grupo estava longe de ter desenvolvido um estilo de vida próximo da classe média de nível universitário que se definem por capacidade técnica ou pela profissão.

3.2.5 Os empresários e o sistema político

O autor também, através da pesquisa, tentou avaliar a participação e envolvimento com a política, do poder pessoal do grupo estudado. Tentando construir uma compreensão sobre como eles viam a política atual praticada pelos governos federais, estaduais e municipais.

A situação dos empresários atualmente está atrelada à uma lei federal que os beneficia com a simplificação da forma de recolhimento de seus impostos, da qual eles são parte dos 97% das outras empresas também enquadradas neste regime sendo ele aplicado nacionalmente, o chamado “SIMPLES NACIONAL”.

Com a simplificação na forma de o governo tributar as empresas, unificando os impostos federais, estaduais e municipais, estes empresários mostram ser dependentes deste sistema de tributação. Fato este, pois, uma vez que fora dele, considerando o tamanho de suas empresas, este empresário poderia vir a não conseguir arcar com os impostos do regime tributário. Este regime trata-se do Lucro

Presumido, onde a tributação é alta, o empresário fica limitado a um faturamento mensal de R\$ 20.000,00, sendo que se ele vier a faturar mais que esta quantia, pagará um adicional de 10% sobre o total da receita bruta auferida na competência. Já o regime simples, facilita o crescimento da empresa, pois o faturamento não é considerado mensal, mas sim anual.

A tributação sobre a folha de pagamento é o regime presumido ou real, é alta, fazendo com que seus lucros venham a diminuir. Isso por sua vez, faz com que o empresário inicie um certo tipo de “sonegação” de impostos, contratando funcionários e não registrando em carteira de trabalho, assim, além do empregado não ter seus direitos trabalhistas garantidos por Lei, também o governo não recebe seus tributos para futura distribuição.

Sabemos que no Brasil ainda existe esta "esperteza alicerçada na informalidade", sendo comum que empresários a associem a alta carga tributária.

De acordo com Freund (1987, p. 92) e segundo Weber, a noção de oportunidade esta, pois, ligada à categoria de possibilidade objetiva, o que vale diz que nas condições objetivamente dadas, é provável que os homens agirão de maneira se pode prever aproximadamente. (FREUND, 1987, p. 92)

O autor ainda acrescenta que um regulamento estar em vigor, ou um Estado exercer normalmente suas prerrogativas, é reconhecer que, em média, os homens se submetem a êsse regulamento e respeitam as decisões do Governo.

Outra questão levantada pelo empresário pesquisado é que, com o governo tentando recolher mais tributos, ele acabou por criar um sistema de tributação menos complexo que o atual chamado de “SIMPLES NACIONAL”. É o “Microempreendedor individual”. Este regime de tributação é válido para empresas com até 1 funcionário e que tenha faturamento anual de até R\$ 60.000,00.

Diante da criação deste novo regime, os pesquisados dizem que sofrem uma concorrência desleal, pois além de sua tributação ser maior, suas taxas municipais também são, sem contar que as obrigações de um microempreendedor não é a mesma que de qualquer outro tipo de tributação.

Nossa pesquisa mostrou que uma minoria (20%) é filiada a alguma associação de classe. Esta atitude praticada por estes empresários pode significar uma liberdade frente a estas organizações. Dentro da pesquisa encontramos apenas três associações de classes a qual estes empresários são associados, que é a ABRH, SESCAP-LDR e SINTRACON-LDR. Uma voltada a formação de pessoas,

vinculada ao setor de recursos humanos, uma é uma associação de classe contábil e a última representa o setor da construção civil e mobiliários de Londrina.

Em relação a política governamental (de nível nacional), os empresários foram questionados sobre a atual carga tributária brasileira, sobre os planos econômicos que o governo tem aplicado para as empresas e quais foram as maiores dificuldades enfrentadas enquanto empreendedores, onde obtivemos o cenário que apresentaremos a seguir.

- “Burocracia, altos impostos, falta de crédito.” (Empresário, atividade de contabilidade, 45 anos)

- “Concorrência desleal por conta da criação MEI (Microempreendedor individual).” (Empresário, comércio de autopeças, 38 anos)

- “Mão de obra qualificada e concorrência desleal.” (Empresário, manutenção residencial, 39 anos)

- “Carga tributária uma das maiores do mundo! Se ao menos fosse bem administrada e revertida para a população, até poderíamos nos contentar, mas isso não ocorre.” (Empresário, pet shop, 32 anos)

- “A distribuição dos produtos no momento inicial da produção. Houve muitas dificuldades para encontrar canais de distribuição apropriados.” (Empresário, comércio de produtos de couro, 48 anos)

- “Iniciar a atividade do zero, com baixo investimento, sendo este ramo de serviços administrativos, onde o retorno só acontece a médio e longo prazo para obtenção da gradativa carteira de clientes.” (Empresária, serviços administrativos, 25 anos)

- “Encargos sociais, mão de obra, incentivos p/ pequenos empresários.” (Empresário, terceirização de folha de pagamento, 57 anos)

Percebeu na pesquisa, que a carga tributária é a que mais representa a insatisfação do empresário. Porém, como nossa pesquisa entrevistou setores diversificados na cidade, encontramos também diversificadas inquietações quanto ao funcionamento dos órgãos governamentais que fazem a fiscalização destes empresários.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBTD), a carga tributária tem evoluído a cada ano, sendo que no primeiro mandato da Presidente Dilma Rousseff carga tributária cresceu 1,66 ponto percentual. A carga tributária sobre o PIB – Produto Interno Bruto continuou o seu ritmo de crescimento

em 2014, passando de 35,04% em 2013 para 35,42% no ano passado, resultando num aumento de 0,39 ponto percentual⁵.

A partir da Constituição Federal de 1988 houve um fortalecimento da capacidade tributária própria dos governos estaduais e municipais. O Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS), por exemplo, absorveu cinco antigos impostos federais, além de ter suas alíquotas flexibilizadas e sua administração delegada aos próprios Estados. No tocante aos municípios, passaram a ter uma participação maior no bolo tributário, com um aumento de 25% nos percentuais de partilha sobre o Imposto de Renda (IR) e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), formando o Fundo de Participação dos Municípios (PFM), que é composto por 23,5% da arrecadação proveniente do Imposto de Renda e do Imposto sobre Produto Industrializado. (*apud*. DAVI, MARTINIANO, *et al.*, 2011, p. 63)

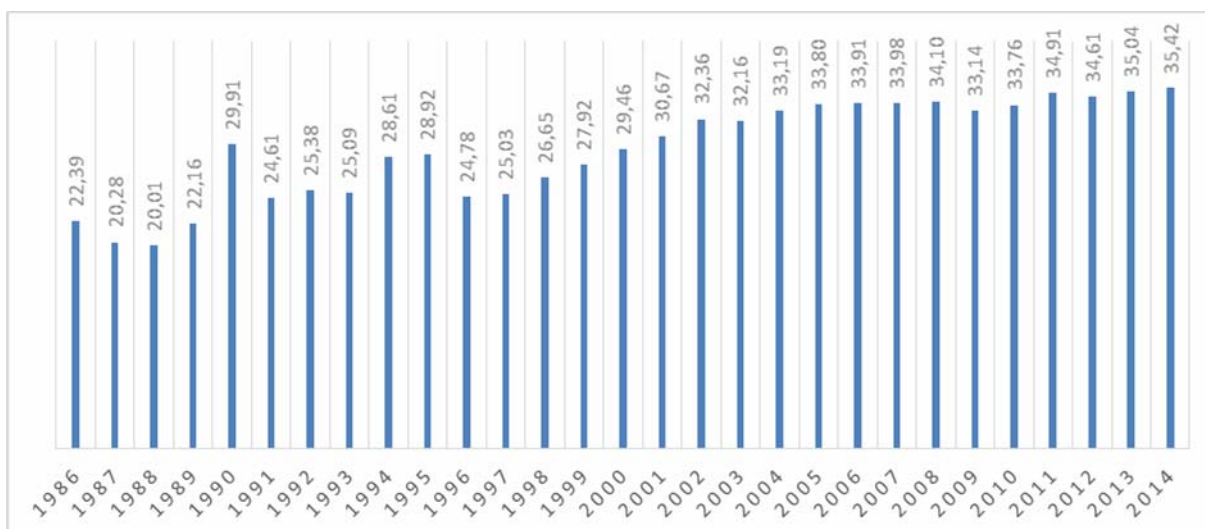
Nos quatro anos do primeiro mandato da Presidente Dilma Rousseff (2009-2012) a carga tributária se elevou em 1,66 ponto percentual, contra 1,41 ponto percentual dos oito anos de mandato do Presidente Lula (2003-2010) e 3,75 pontos percentuais dos oito anos do governo FHC (1994-2002).

Mas nos últimos quatro anos, a maior variação se deve ao crescimento dos tributos estaduais, que tiveram variação de 1,03 ponto percentual. Os tributos federais tiveram aumento de 0,38 ponto percentual e os municipais 0,24 ponto percentual.

Conforme poderemos ver no gráfico abaixo a evolução da carga tributária no Brasil.

⁵ A carga tributária é um indicador que expressa a relação entre o volume de recursos que o Estado arrecada da sociedade. (*apud*. DAVI, MARTINIANO, *et al.*, 2011, p. 62) .

Figura 8 – Evolução carga tributária x PIB



Fonte: IBPT

Como podemos verificar na figura 8, a carga tributária brasileira vem crescendo ano após ano, porém se partirmos de uma análise considerando o início do plano real, que foi iniciado em 27 de fevereiro de 1994, através da medida provisória número 434, tínhamos então naquela época uma carga tributária de 28,61%, sendo que em 2014 a carga é de 35,42, podendo chegar a 40% no ano de 2015 de acordo com alguns especialistas. Portanto temos uma variação de 6,81%. Se considerarmos que a análise está falando se tratando de 20 anos, não é uma variação tão alta assim, porém a maior reclamação dos empresários é que eles pagam impostos sobre impostos.

Portanto a carga tributária brasileira fechada no ano de 2014 era de 35,42% do PIB, porém as coisas tendem a piorar em 2015. Desde 2004, a carga tributária brasileira só não aumentou em 2009 e 2012. De acordo com o IBPT, em 2015 o Brasil deverá registrar um novo recorde — segundo as projeções, os impostos vão corresponder, neste ano, a quase 37% do PIB. Isso se deve aos aumentos de tributos determinados pela equipe econômica do governo, que busca resolver boa parte do necessário ajuste das contas públicas elevando a arrecadação.

Questionamos também estes empresários quanto a política aplicada pelo governo federal às micro e pequenas empresas, onde foi questionado se ele considera que o Governo Federal com seus planos econômicos, ajudam o desenvolvimento da atividade empresariais do País? Alguns empresários não

quiseram explicar suas opiniões, respondendo apenas “não”, porém conseguimos alguns depoimentos que nos ajuda a interpretar seus sentimentos.

- “O Governo Federal está dificultando cada vez mais o empresário brasileiro” (Empresário, comércio de brinquedos, 61 anos).

- “Atualmente não acredito no desenvolvimento, custos com mão de obra é elevado, sem nenhum incentivo” (Empresário, comércio de confecções, 49 anos).

- “Atrapalham, pois, prometem crédito farto e barato, levando o empresário a se lançar em projetos de expansão ou novos negócios, e quando busca esse crédito ele não existe ou a burocracia é tão grande que inviabiliza o negócio, obrigando a abordagem do projeto com sérios prejuízos. A maioria das notícias e liberação de crédito são somente notícias de pura politicagem” (Empresário, comércio de pneus, 56 anos).

- “Pelo contrário. O governo é um agente limitador da atividade produtiva pois não oferece nem estabilidade nem credibilidade, pois sua política econômica é marcada pela ambiguidade e pelo favorecimento de determinados setores que financiam a máquina política” (Empresário, comércio de produtos de couro, 48 anos).

- “Não. Já trabalhei em indústria têxtil em Londrina/PR, e pude ver de perto a grande carga tributária e altos custos com pessoal. Matérias primas levando em consideração os altos preços de fretes e a dificuldade de escoar o produto, visto da precariedade de estrutura viária no país” (Empresária, Serviços administrativos, 25 anos).

- “Aliada às altas alíquotas de impostos necessária para deslocar os produtos para outros estados, burocracias tributárias, e de informações acessórias visto que a indústria em questão fornece seus produtos para todo o Brasil” (Empresária, serviços administrativos, 25 anos).

- “Não. Os planos de incentivo são demasiadamente confusos e não atendem ao cenário do País.” (Empresária, serviços administrativos p/ bancos, 35 anos).

O empresário vê o governo como um agente que o impede o crescimento. Sabendo ele que o crescimento de sua empresa está atrelado a uma maior carga tributária, seja ela trabalhista ou fiscal. De acordo com as respostas dos entrevistados, esta forma de o governo atuar, dificulta seu crescimento, pois para crescer eles necessitariam primeiramente de investimentos em tecnologia e boa

quantia de capital, mas que o governo não consegue atender a estas necessidades, devido ao tamanho e porte de suas empresas.

Na tentativa de finalizar nosso questionário, também questionamos sobre o empresário acreditar que solicitar ajuda aos políticos locais é interessante para ajudar a desenvolver um ramo de atividade e/ou um seguimento da cidade de Londrina? Para que pudéssemos interpretar sua participação no meio político, onde obtivemos mais uma vez muitas respostas como “Não”.

- “Industrializar.” (Empresário, comércio de produtos naturais, 77 anos)

- “Boa vontade política e uma união entre os poderes da cidade para atrair investidores.” (Empresário, manutenção residencial, 39 anos)

- “Sim. Alguns políticos locais podem se comprometer com alguns ramos da economia londrinense e buscar apoio governamental para estes setores.” (Empresário, comércio de produtos de couro, 48 anos)

- “Sim, desde que estejam comprometidos neste propósito” (Empresário, comércio de alimentos, 39 anos)

- “Talvez.” (Empresária, serviços administrativos p/ bancos, 35 anos)

- “Não, os políticos atuais não se preocupam c/ um projeto de longo prazo, ficam preocupados c/ reeleições.” (Empresário, terceirização de folha de pagamento, 57 anos)

Percebemos que estes empresários não estão muito interessados em formar um grupo. Para eles, olhar apenas para sua empresa é o importante. De acordo com seus relatos e respostas a carga tributária é uma situação que não mudará, restando a eles apenas que trabalhar para conseguir desenvolver sua empresa e consequentemente manter seus rendimentos, independente de políticos.

Weber em suas análises, constatou que este agrupamento econômico tem antes a tendência de se desenvolver sob a forma de uma relação fechada, adotando o estatuto de uma comunidade de interesses, que pode eventualmente comportar uma regulamentação nacional jurídica, sobretudo no caso de possuir um agrupamento, uma propriedade, ou de fazer o defensor da mesma (FREUND, 1987, p. 118).

De acordo com Weber, quando trata o tema da sociologia econômica, este agente pode agir primeiramente, sob o ponto de vista do atendimento das necessidades próprias, a qual da margem para a busca de todos os bens possíveis,

desde a simples necessidade alimentar até à edificação religiosa, desde que no último caso a satisfação se choque com um limite dos meios e dos atos possíveis, destinados a proporcionar os bens. (FREUND, 1987, p. 116)

Este indivíduo, também de acordo com Weber pode agir pelo viés do trabalho e seu produto, o qual consiste na exploração da limitação dos bens e atos, para extrair um ganho ou uma vantagem capaz de garantir a livre disposição desses bens. (FREUND, 1987, p. 116-117)

Como para Weber, a economia é, uma relação social desde que os participantes orientem seu comportamento segundo um sentido visado subjetivamente com vistas a satisfazerem as necessidades ou a se entregarem a um trabalho que lhes permita adquirir os bens necessários (FREUND, 1987, p.117).

A pesquisa de Cesário (1981) mostrou um empresário diferente. Para aqueles entrevistados, o político tinha grande importância em sua atuação enquanto empreendedor, para aquela amostra, o político tinha uma certa influência, embora tivessem apontado as limitações que eles enfrentassem na época para exercerem suas funções face a centralização das decisões e a preeminência do executivo. Para eles na verdade tratava-se de uma relação pessoal entre político e empresário na maioria das vezes.

De qualquer forma, o agrupamento econômico possui suas características próprias em razão da autonomia da atividade econômica.

Também deixamos uma pergunta em aberto onde o entrevistado poderia deixar sua contribuição para a pesquisa sobre questões que não estavam no questionário, onde obtivemos as seguintes respostas.

- “A classe Empresarial de pequeno porte necessita urgentemente de políticas que a impulsionem, não só referindo a impostos, mas principalmente na burocracia. Tem horas que o empresário imagina que os órgãos Federal, Estadual e municipal, não quer que o mesmo expanda seus negócios. Os órgãos governamentais antes de tudo deviam olhar com mais carinho para quem emprega, pois, estes empregadores quase sempre faz sua parte social pelo Brasil. (Empresário, Atividade de contabilidade, 45 anos)

- “Foi muito bom para o meu desenvolvimento, após o início do empreendimento fiz cursos para agregar conhecimento, tais como: Atendimento do cliente, apuração de custos, apuração de preço de venda, mecânica automotiva,

elétrica automotiva, gestão entre outros. ” (Empresário, comércio de Autopeças, 38 anos).

- “Londrina é uma cidade que oferece oportunidade aos que querem ser empreendedores que faz com que a pessoa crie uma nova visão em sua vida profissional, material até espiritual. ” (Empresário, comércio de brinquedos, 61 anos)

- “Quando iniciei meu negócio, tinha apenas um cliente cujo retorno não pagava sequer o aluguel da sala. Com pasta em mãos sai tentando vender meu serviço. Descobri a duras penas que confiança não se vende, se conquista. Busquei executar meu trabalho com qualidade e quem passou a vender meus serviços foram os clientes. Hoje vejo e trato meus clientes como parceiros. Não existem vendedores melhores que eles. Aprendi também que qualidade e pontualidade são indispensáveis para o negócio. ” (Empresário, Comercio de Pneus, 56 anos)

- “Ser empresário exige buscar conhecimento contínuo para se manter no mercado, quem estiver mais preparado fará uma leitura melhor das ameaças e oportunidades. A persistência e disciplina são fundamentais. (Empresário, Comércio de tecidos, 55 anos)

- “Como empreendedor Londrinense vejo um cenário crescente em comércio e serviços em Londrina, porém muito pouco desenvolvimento industrial. Aprendemos a expandir para a região os negócios a nível industrial, desenvolvendo assim um trabalho alinhado com o mercado daqui e o que nos traz mais lucratividade que não encontramos em nossa cidade. ” (Empresária, serviços administrativos p/ bancos, 35 anos)

- "Acredito que ser empreendedor no Brasil exige muito mais que ser conhecedor do produto ou serviço que vende, você tem que entender um pouco de tudo, devido à falta de comprometimento das pessoas. Nossa empresa está com 20 anos, são grandes os desafios e dificuldades, mas com certeza aprendo muito mais se fosse empregado e isso faz melhorarmos a cada dia devido à concorrência." (Empresário, Terceirização de folha de pagamento, 57 anos)

Para finalizar nosso questionário, fora perguntado quais as maiores dificuldades por eles enfrentadas nestes anos enquanto empresário londrinense, das quais obtivemos diversas respostas.

- “Empresário não considerar contabilidade como ferramenta gerencial e em cia pensar que contador é somente despesa” (Empresário, comercio de pneus, 56 anos).

- “Mão de obra qualificada e concorrência desleal” (Empresário, manutenção residencial, 39 anos).

- “Carga tributária uma das maiores do mundo! Se ao menos fosse bem administrada e revertida para a população, até poderíamos nos contentar, mas isso não ocorre” (Empresário, pet shop, 32 anos).

- “A distribuição dos produtos no momento inicial da produção. Houve muitas dificuldades para encontrar canais de distribuição apropriados” (Empresário, comércio de produtos de couro, 48 anos).

- “Iniciar a atividade do zero, com baixo investimento, sendo este ramo de serviços contábeis, onde o retorno só acontece a médio e longo prazo para obtenção da gradativa carteira de clientes” (Empresária, serviços administrativos, 25 anos).

- “Cenário tributário do país, acarreta prejuízos as empresas que muitas vezes fecham” (Empresária, serviços administrativos p/ bancos, 35 anos).

- “Encargos sociais, mão de obra, incentivos p/ pequenos empresários” (Empresário, terceirização de folha de pagamento, 57 anos).

Estamos agora em condições de finalizar o relatório desta pesquisa, realizando a inserção de seus resultados dentro do contexto histórico do desenvolvimento econômico e social de Londrina. À medida que analisávamos os diversos aspectos desta pesquisa – a burocratização das empresas, os empresários londrinenses, sua mobilidade social, sua classe social, sua carreira, usando variáveis limitadas às micros e pequenas empresas – em todos esses momentos procuramos inserir os temas tratados dentro de um contexto histórico mais amplo. Só assim poderíamos apanhar todo o significado de cada estrato social e econômico dos quais levantamos nesta pesquisa. Cabe agora tentar uma análise global sumária, que nos permita avaliar os fatos verificados em um determinado momento histórico.

Esta análise é necessária na medida em que os fenômenos econômicos e sociais são eminentemente dinâmicos. Onde a estrutura social e econômica da cidade está em constante desenvolvimento, pois são eminentemente dinâmicos.

Esta pesquisa, realizada em meados dos anos de 2013 a 2015. Cabe agora, porém, um último e mais geral resumo, que nos situe dentro de uma perspectiva histórica.

Das empresas entrevistadas, todas eram dirigidas pelo fundador, sendo que em algumas empresas constatamos a participação de parentes na estrutura da organização.

Na área da mobilidade social, depois de uma análise das teorias sobre classes sociais, nos permitiu entender e interpretar o sistema de estratificação social e nele situar os empresários londrinenses. Onde pudemos determinar a mobilidade social, sua mobilidade profissional, onde obtivemos mobilidades variando de um a quatro empregos antes de vir a tornar-se empresário. Seu grau de instrução foi levantado e qualificado, sendo 73,33% da amostra total empresários que possuem nível superior. Um número relevante em se falando em pequeno e médio empresário.

Analisamos em seguida a carreira dos empresários. Tornaram-se empresários com cerca de 25 anos, sendo que em média trocaram de empresa entre 2 até 4 vezes. Ficou evidente também, que, 60% da amostra mudaram-se para londrina em busca de vida melhor, oportunidades, estudos, saindo de suas casas na idade adolescência e idade adulta. Encontramos através da análise o percentual de 60% sendo casados e com média e filhos. Ficou evidente que o empresário londrinense, de acordo com a amostra é homem, sendo representado por 83,33% da amostragem total.

Durante toda a pesquisa trabalhamos com uma variável que media o tamanho da empresa de acordo com a quantidade de funcionários no quadro. Foi encontrado segundo o discurso dos entrevistados três classes sociais, sendo classe média, alta, média e média baixa (todas analisadas de acordo as falas dos entrevistados).

Finalmente, analisamos suas angustias e assertivas enquanto empresário londrinense. Encontrando dentro dos pesquisados, um empresário preocupado com o desenvolvimento da cidade, com a não participação dos governantes do País, Estado e Cidade para com o desenvolvimento das cidades. Também ficou evidente que todos os pesquisados não concordam com a forma de tributação e carga tributária brasileira, porem eles se adaptam ao modo atualmente aplicado pelo Governo e continuam suas atividades empresariais.

Procurando desenvolver uma compreensão mais abrangente, dentro dos moldes weberianos, a lição que fica é a de que os empresários, dadas todas as dificuldades encontradas, seja dentro de sua localidade, seja pela situação dada nacionalmente, poderia mesmo ser considerado um herói-empendedor, por ele mesmo.

Esta pesquisa que acabamos de relatar, todavia, já nos apresenta um quadro de empresários como atores e autores do desenvolvimento de Londrina, o qual, somado às demais pesquisas realizadas sobre o assunto, parecem já permitir um entendimento mais seguro sobre o desenvolvimento econômico da cidade e região e o papel dos empresários nesse processo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nossa pesquisa tinha a intenção de mostrar o empresário londrinense, mapeá-lo, em suas características socioculturais, o *status* em ser um agente importante para a cidade, o prestígio disso advindo. Consideramos Londrina uma importante cidade para se aplicar um estudo sociológico voltado a pequenos e médios empresários (dos setores comerciais e prestação de serviços), dado o tamanho, características e posição geográfica da cidade.

Mas isso desde que coexista a ajuda e/ou participação de uma entidade de classe, como uma associação comercial, ou uma federação de industriais.

Notamos que, quando questionados sobre suas atuações e características socioeconômicas, os empresários ficam receosos em dar informações. Outros pesquisadores, dentro de vez, ressaltam que o empresário não vê importância em pesquisas como estas. Pois, a eles, não traria nenhuma melhoria ou mudança para sua vida e/ou empresa.

A sugestão que fica é que estudos futuros busquem parcerias com estas instituições empresariais antes mesmo de iniciar a confecção de suas pesquisas, para que suas análises sejam mais fidedigna e realmente mostrar uma boa interpretação do que é ser empresário londrinense.

É importante registrar a angústia dos pesquisados quanto à administração do setor de desenvolvimento da cidade de Londrina, e angústia esta que trata da “falta” de um plano para que novas indústrias se instalem na cidade, gerando mais dinheiro ao local, consumo etc.

O estudo desenvolvido por Cesário (1981) entende que se existe grupo de atitudes e comportamentos que mais se diferencia do significado sociológico clássico do conceito de empresário é este. Este grupo de indivíduos é diferente dos que foram pesquisados por outros pesquisados. Um dos motivos é que a maioria dos estudos sobre empresários são do final do século XIX e início do século XX, quando a industrialização estava em alta e não existia a figura significativa do pequeno empresário, mas sim do grande industrial.

Entendemos nossa dissertação de mestrado ajudara enriquecer novos trabalhos sobre conceitos e formas de organização social deste grupo, que a cada dia se mostra diferente, em suas posses e prestígios diante de uma sociedade.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, A. M. C. D. **A morada do vale**: sociabilidade e representações; um estudo sobre as famílias pioneiras do Heimtal. Londrina: Editora UEL, 1997.
- BARBOSA, A. S. Revisitando a literatura sobre o empresariado industrial brasileiro: dilemas e controvérsias. **Caderno CRH**, Salvador, v. 26, n. 68, p. 391-406, 05-08 2013. ISSN 0103-4979. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S0103-49792013000200012>>. Acesso em: 26 out. 2015.
- BENDIX, R. **Max Weber**: um perfil intelectual. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1986.
- BERTONCELO, E. R. E. **Classes sociais e estilos de vida na sociedade brasileira**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2010. 261 p.
- BOUGLÉ, C. O sistema de castas. In: IANNI, O. (). **Teorias de estratificação social**. 3ª edição. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. Cap. Segunda Parte, p. 89-99.
- BOURDIEU, P. **A economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 2007.
- _____. PASSERON, J.-P. **Reproduction in education, society and culture**. Nova Iorque: Sage, 1990.
- BRASIL. **Lei 10.778**. [S.l.]: [s.n.], 2009.
- BRESSER PEREIRA, L. C. **Administração geral e relações industriais**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1971.
- _____. **Empresários e administradores no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1974.
- _____. **Estado e subdesenvolvimento industrializado**. Brasília: Brasiliense, 1977.
- CAPPELIN, P.; GIULIANO, G. M. Os herdeiros: estudo de caso das empresas de porte médio da região serrana do estado do Rio de Janeiro. In: KIRSCHNER, A. M.;
- GOMES, E. R. (). **Empresas, empresário e sociedade**. Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999. p. 278-300.
- CARDOSO, F. H. **Política e desenvolvimento em sociedades dependentes**. Rio de Janeiro: 1971, 1971.
- _____. **Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil**. 2ª Edição. ed. São Paulo: Difusão Europeia do Livro, 1972.
- _____. **Homem e Sociedade**. São Paulo: USP, 1972.
- CASTELNOU, A. M. N. **Panorama geral da arquitetura londrinense**. CESULON. Londrina. 1996.

CESÁRIO, A. C. C. **Industrialização e pequenos empresários em Londrina**. Curitiba: GRAFIPAR, 1981.

CMNP, C. M. N. D. P. **Colonização e desenvolvimento do Norte do Paraná**. Paraná. 1975.

COHN, G. **Max Weber**: Sociologia. 7ª Edição, 3ª Reimpressão. ed. São Paulo: Editora Atica, 2001.

COSTA, P. R. N. Elite empresarial e elite econômica: o estudo dos empresários. **Revista de Sociologia e Política** [online], Curitiba, v. Vol. 22, n. 52, p. 47-57, 11/12 2014. ISSN 1678-9873. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782014000400004&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em: 22 out. 2015.

COX, O. C. Estamentos. In: IANNI, O. (). **Teorias de Estratificação Social** (Leituras de Sociologia). São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 239-261.

DAHRENDORF, R. **As classes e seus conflitos na sociedade industrial**. Brasília: Editora universidade de Brasília, 1982.

DAVI, et al. **Carga tributária e política social**: considerações sobre o financiamento da seguridade. 2nd ed. ed. Campina Grande: EDUEPB, 2011. 59-84 p. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/0103-6351/1798> >. Acesso em: 02 nov. 2015.

DAVIS, K.; MOORE, W. E. **Alguns princípios de estratificação**. In: VELHO, O. G.;

PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. Estrutura de classes e estratificação social. 4ª Edição. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1973. p. 170.

DELGADO, I. G. Desenvolvimento, empresariado e política industrial no Brasil. In:

MANCUSO, W. P.; LEOPOLDI, M. A. P.; IGLECIAS, W. (**Estado, empresariado e desenvolvimento no Brasil**. 5ª Reimpressão. ed. São Paulo: Cultura, 2010. Cap. Capítulo 5, p. 115-142.

DINIZ, E. Neoliberalismo e corporativismo: as duas faces do capitalismo industrial no Brasil. In: BLUMENAL **Empresários e modernização econômica**: Brasil anos 90. [S.I.]: UFSC / Idacon, 1993.

_____. As elites empresariais e a Nova República: corporativismo, democracia e reformas liberais no Brasil dos anos 90. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. R. (**Empresa, empresários e sociedade**. Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999. p. 84-107.

_____. Estado, Globalização e Desenvolvimento em Contexto Pós-Neoliberal: retomando um antigo debate. In: MANCUSO, W. P.; LEOPOLDI, M. A. P.; IGLECIAS, W. **Estado, empresariado e desenvolvimento no Brasil**. 5ª Reimpressão. ed. São Paulo: Cultura, 2010. Cap. Capítulo I, p. 37-58.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. R. **Empresários, interesses e mercado. Dilemas do desenvolvimento no Brasil**. Belo Horizonte/Rio: Editora da UFMG, 2004.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1987.

FARACO, J. N. **Londrina - bela e sustentável**. Londrina: Kan Editora, 2011.

FREUND, J. **Sociologia de Max Weber**. Rio de Janeiro: Forense, 1987.

FREYER, H. A sociedade estamental. In: IANNI, O. **Teorias de Estratificação Social (Leituras de Sociologia)**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 168-171.

GERTH, H.; MILLS, C. W. A mudança histórico-social. In: IANNI, O. **Teorias de Estratificação Social (Leituras de Sociologia)**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 19-50.

_____. **Caráter e Estrutura Social**. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira S/A, 1973.

GHURYE, G. S. Características do sistema de castas. In: IANNI, O. (.). **Teorias de estratificação social**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 100-127.

GIDDENS, A. **A Estrutura de Classes das Sociedades Avançadas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

HALBWACHS, M. A classe média. In: IANNI, O. **Teorias de Estratificação Social-Leituras de Sociologia**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 347-362.

HARTLEY, E. L.; HARTLEY, R. E. "Status" social e papel social. In: CARDOSO, F. H.; IANNI, O. **Homem e sociedade: leituras básicas de sociologia geral**. 7ª edição. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, v. 5, 1972. p. 69-74.

HIRANO, S. **Castas, estamentos e classes sociais** – Introdução ao pensamento sociológico de Marx e Weber. 3ª Edição. ed. Campinas: Unicamp, 2002.

HOLLINGSHEAD, A. B. **Elmtown Youth: the impact of social classes on adolescents**. New York: John Willey & Sons, 1949.

IANNI, O. **Teorias de Estratificação Social (Leituras de Sociologia)**. São Paulo: USP, 1972.

ITCG, I. D. T. C. E. G.-. Disponível em:

<<http://www.itcg.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=16>>. Acesso em: 25 out. 2015.

KERR, C. **El industrialismo y el hombre industrial**. Buenos Aires: Eudeba, 1967.

KIRSCHNER, A. M. Empresários brasileiros dos anos 90: sucessão e mudança de mentalidade? In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. R. (.). **Empresas, empresários e sociedade**. Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999. p. 20-36.

KORNIJEZUL, F. B. S. **Características Empreendedoras de Pequenos Empresário de Brasília**. Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação - FACE. Brasília, p. 129. 2004.

LEITE, D. S.; MELO, M. E. Uma nova noção de empresário: a naturalização do "empreendedor". **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v. 16, n. 31, p. 35-47, nov. 2008. ISSN 1678-9873. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-44782008000200005&script=sci_arttext>. Acesso em: 02 out. 2015.

LEMOS, M. R. **Estratificação Social na Teoria de Max Weber**: considerações em torno do tema. Revista Eletrônica Iluminart, Sertãozinho, v. Ano IV, n. Nº 9, p. 113-127, nov. 2012. ISSN 1984-8625. Disponível em: <<http://ti.srt.ifsp.edu.br/revistailuminart/index.php/iluminart/article/view/143>>. Acesso em: 27 out. 2015.

LENSKI, G. E. **Poder y privilegio - teoria de la estratificacion social**. Buenos Aires: Paidós, 1969.

LEVI-SRAUSS, C. **Tristes trópicos**. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.

MARANDOLA, M. E.; LEMANSKI, R. Estudo sobre a evolução de empresas e emprego em Londrina no período de 1998 a 2008. **Revista Eletrônica de Ciências Empresariais**, Londrina, v. 07, n. Ano 04, p. 01-12, dez. 2010. Disponível em: <http://www.unifil.br/portal/servicos/publicacoes/revista_eletronica_de_ciencias_empresariais/revista_eletronica_de_ciencias_empresariais_ano_04_no_07_julho_a_de_zembro_de_2010/conteudo.asp?cod=444>. Acesso em: 23 out. 2015.

MARTINS, L. **Industrialização, burguesia nacional e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Saga, 1968.

MAYER, K. B. **Classe e Sociedade**. Rio de Janeiro: Bloch, 1967.

MEDEIROS, M. As teorias de estratificação da sociedade e o estudo dos ricos. **IPEA - Texto para discussão**, Brasília, novembro 2003. ISSN 1415-4765.

MENDRAS, H. **Princípios de Sociologia**: uma iniciação a análise sociológica. 4ª edição. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

PEREIRA, W. C. Educação e reestruturação nas organizações. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. R. **Empresas, empresários e sociedade**. Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999. p. 347.

RATTNER, H. **Industrialização e concentração econômica em São Paulo**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1972.

REGO, R. ; MENEGUETTI, K. S. O Território e a Paisagem: a formação da rede de cidade no norte do Paraná e a construção da forma urbana. **Revista Paisagem e Ambiente USP**, São Paulo, n. 25ª, p. 37-53, 2008.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

_____. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito juro e o ciclo econômico. 2ª Edição. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

_____. **O Fenômeno Fundamental do Desenvolvimento Econômico**. Rio de Janeiro: Nova Cultural, 1985.

STALEY, E.; MORSE, R. **Industrialização e desenvolvimento**: a pequena indústria moderna para países em desenvolvimento. 1ª Edição. ed. São Paulo: Atlas, 1971.

STAVENHAGEN, R. Estratificação social e estrutura de classes. In: VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. **Estrutura de classes e estratificação social**. 4ª Edição. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1973. p. 170.

TOENNIES, F. Estamentos e classes. In: IANNI, O. **Teorias de Estratificação Social (Leituras de Sociologia)**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 262-286.

WEBER, M. Feudalismo e Estado estamental. In: IANNI, O. **Teorias de Estratificação Social (Leituras de Sociologia)**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1972. p. 186-238.

_____. **Teorias da estratificação social: leituras de sociologia**. São Paulo: Editora Nacional, 1972.

_____. Classe, "Status", Partido. In: VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. **Estrutura de classes e estratificação social**. 4ª Edição. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1973. p. 170.

_____. **Ensaio de sociologia**. 5ª Edição. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

_____. A "objetividade" do conhecimento nas Ciências Sociais. In: COHN, G. (.). **(Sociologia**. 7ª Edição, 3ª Reimpressão. ed. São Paulo: Ática, 2001. Cap. 3, p. 79-127.

_____. As causas sociais do declínio da cultura antiga. In: COHN, G. (.). **(Sociologia**. 7ª Edição, 3ª Reimpressão. ed. São Paulo: Ática, 2001. Cap. 1, p. 37-57.

_____. O estado nacional e a política econômica. In: COHN, G. (.). **(Sociologia**. 7ª Edição, 3ª Reimpressão. ed. São Paulo: Ática, 2001. Cap. 2, p. 58-78.

_____. Os três tipos puros de dominação legítima. In: COHN, G. **(Sociologia**. 7ª Edição, 3ª Reimpressão. ed. São Paulo: Ática, 2001. Cap. 4, p. 128-141.

_____. Religião e racionalidade econômica. In: COHN, G. (.). **(Sociologia**. 7ª Edição, 3ª Reimpressão. ed. São Paulo: Ática, 2001. p. 142-159.

_____. **A ética protestante e o "espírito" do capitalismo**. 8ª Reimpressão. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

_____. **Economia e sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. 4ª Edição. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, v. Vol. 1, 2012.

YAMAKI, H. Cidades novas norte-paranaenses. In: **seminário de história da cidade e do urbanismo** UFRN, Natal, 2000.

APÊNDICE

APÊNDICE A

Questionário aplicado

1. Ramo de atividade: *

R:

2. Idade:*

R:

3. Sexo * Masculino Feminino**4. Estado Civil: *** Solteiro Casado Viúvo Concubinato Separado**5. N° Filhos: *** Sem Filhos 1 filho 2 filhos 3 filhos 4 filhos ou mais**6. Cidade em que Nasceu? *** Londrina-PR Outra cidade do estado Estado de São Paulo Em outras unidades federativas do País**7. Se nasceu fora, quando se mudou para Londrina? (Somente para quem não nasceu em londrina)**

R:

8. Por que veio a Londrina? (Somente para quem não nasceu na cidade)

R:

9. Quais empregos e/ou empreendimentos o Sr(a) já trabalhou/atuou?

R:

10. Qual foi sua última atividade profissional, antes de ser empresário? *

R:

11. Qual a origem dos Pais?

Londrina

Outro:

12. Profissão do Pai:

R:

13. Profissão da Mãe:

R:

14. Há quanto tempo o Sr(a) é empresário? *

R:

15. O que o levou a ser empresário (a) em Londrina? *

R:

16. De um modo geral, o que o Sr(a) mais aprecia sendo um empresário Londrinense?

R:

17. Fora esta ocupação (a de empresário), possui outra?

Se a resposta for SIM, responder em outro qual ocupação.

() Sim

() Não

18. Qual o ramo de sua empresa? *

Descrever ramo em que a empresa atua. Marque todas que se aplicam.

() Comercial

() Industrial

() Serviços

() Outro:

19. N° de funcionários: *

() 01 a 10 funcionários

() 11 a 20 funcionários

() 21 a 49 funcionários

() 50 a 99 funcionários

20. Quantas vagas de emprego em média sua empresa oferta?

R:

21. O Sr(a) se considera enquadrado em qual Classe Social?

() Classe Alta

() Média Alta

() Média

() Média Baixa

() Baixa

22. Qual seu grau de instrução: *

() Mestrado/Doutorado

() Especialista

() Graduação

() Ensino Médio

() Ensino Fundamental II - 6a ao 9o ano

- Ensino Fundamental I - 1° ao 5° ano
- Analfabeto

23. O Sr(a) é falante de outras línguas?

- Sim
- Não

24. Qual(is) Línguas ?

Marque todas que se aplicam.

- Alemão
- Francês
- Inglês
- Italiano
- Mandarim
- Japonês
- Espanhol
- Outro:

25. Qual sua renda mensal? *

- 0,00 a 1.000,00
- 1.000,01 a 2.000,00
- 2.000,01 a 3.000,00
- 3.000,01 a 4.000,00
- 4.000,01 a 5.000,00
- 5.000,01 a 7.000,00
- Acima de 7.000,01

26. Em Londrina, o Sr(a) é filiado a alguma entidade?

- Sim
- Não

27. A entidade é de que tipo?

Marque todas que se aplicam.

- Política
- Filantrópica
- Religiosa
- Recreativa
- Associativa
- Associação de Classe
- Outro:

28. Ocupa cargo de decisão na entidade?

- Não
- Sim

29. Assiste TV com que frequência?

- Com muita frequência
- Com frequência
- Frequentemente
- Esporadicamente

Nunca

30. Qual (is) tipo(s) de programa o Sr(a) prefere?

R:

31. O Sr(a) vai ao cinema?

- Com muita frequência
- Com frequência
- Frequentemente
- Esporadicamente
- Nunca

32. Com que frequência o Sr(a) lê jornal(is)?

- Diariamente
- Alguns dias por semana
- Semanalmente
- Esporadicamente
- Nunca

33. Qual o jornal de sua preferência?

R:

34. O Sr(a) pratica algum esporte?

Se SIM, Especifique em outro .

- Não
- Outro:

35. Tem algum *hobby*?

- Sim
- Não

36. O Sr(a) é sócio de algum clube recreativo da cidade?

- Não
- Sim

37. Se sim, com qual frequência vai ao local?

- Com muita frequência
- Frequentemente
- Esporadicamente
- Nunca

38. Qual sua religião? *

Caso não se encaixe em nenhuma resposta, especifique em outro.

- Católico
- Evangélico
- Judeu
- Muçulmano
- Não tem religião
- Outro:

39. É assíduo nela?

Referente a pergunta anterior.

- Sim
- Não

40. De acordo com o cenário atual, o Sr(a) está satisfeito com os rendimentos enquanto empresário?

Caso seja necessário, especifique em outro.

- Muito satisfeito
- Satisfeito
- Pouco satisfeito
- Não satisfeito
- Outro:

41. O Sr(a) considera que depois de se tornar empresário, seu nível de vida melhorou?*

Caso seja necessário, especifique em outro.

- Muito
- Sensivelmente
- Razoavelmente
- Permaneceu a mesma
- Piorou
- Outro:

42. Considera importante para desenvolvimento da cidade de Londrina a atuação de sua empresa?

Se a resposta for não é importante, especifique em outro.

- Extremamente importante
- Importante
- Pouco importante
- Não é importante
- Outro:

43. Considera a carga tributária brasileira aplicada às empresas muito elevada?

Caso seja necessário, especifique em outro

- Muito elevada
- Elevada
- Pouco elevada
- Nos padrões aceitáveis
- Outro:

44. Qual a qualificação de sua empresa?

- Sociedade Anônima de Capital Aberto
- Sociedade Anônima de Capital Fechado
- Sociedade Limitada
- Empresário Individual
- Micro Empreendedor

45. O Sr(a) possui pessoas da família trabalhando na empresa?

- Sim
 Não

46. O Sr(a) administra a empresa sozinho ou com ajuda de familiares/gestores?

R:

47. Qual o grau de parentesco?

Caso seja necessário, especifique em outro Marque todas que se aplicam.

- Avós
 Pais
 Filhos
 Netos
 Sobrinhos
 Esposo(a)
 Outro:

48. Qual a função exercida pelo (s) parente (s) que trabalha na empresa?

R:

49. Qual seu grau de satisfação enquanto empresário londrinense? *

Totalmente Insatisfeito 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Muito Satisfeito

50. Quanto a seu produto/serviço, o Sr(a). entende que o mercado londrinense é um bom local para se atuar?

- Sim
 Não

51. Porque?

R:

52. Qual(is) os maior(es) problema(s) enfrentado(s) pelo Sr(a). enquanto empresário? *

R:

53. O Sr(a). considera que o Governo Federal, com seus planos econômicos, ajuda o desenvolvimento da atividade empresariais do País? *

R:

54. Sabemos que no Brasil a carga tributária é alta. Diante disso, empresários procuram outros meios para manter sua lucratividade. Assim, o que o Sr(a). pensa sobre a carga tributária brasileira? *

R:

55. O Sr(a). acredita que solicitar ajuda aos políticos locais é interessante para ajudar a desenvolver um ramo de atividade e/ou um seguimento da cidade de Londrina?

R:

56. Diante do cenário atual, o Sr(a). investiria em outro(s) ramos de atividade(s) ? Se sim, quais? *

R:

57. Observações que seriam necessárias e/ou que teriam faltado no questionário para explicar melhor o sentimento do que é ser um empresário Londrinense:

R: