

EMPRESÁRIOS E AÇÃO COLETIVA: NOTAS PARA UM ENFOQUE RELACIONAL DO ASSOCIATIVISMO

Álvaro Bianchi

RESUMO

Este artigo esboça um enfoque teórico relacional para o estudo da ação coletiva empresarial. Para tal, argumenta-se que tanto o individualismo metodológico de Mancur Olson como a análise sociológica das classes sociais de Claus Offe e Helmut Wiesenthal, enfoques amplamente difundidos nos estudos sobre o empresariado, apresentam uma forte tendência essencialista. Tal tendência tende a substituir o conflito social por determinismos de vários tipos - econômicos, culturais, psicológico etc. Em contraposição a estes enfoques, é esboçada uma abordagem relacional na qual a ação coletiva empresarial é o resultado das relações de forças existentes, destacando a dimensão conflitiva e histórica do processo de construção da ação e da organização coletiva. Para o estudo das associações empresariais, esta perspectiva permite pensá-las como resultado dos conflitos sociais e de lugar.

PALAVRAS-CHAVE: ação coletiva; empresários; associativismo empresarial.

*"Os associados se querem bem? Convém uns aos outros? – eis o que sempre e em primeiro lugar se deve perguntar" (Jules Michelet, *O povo*).*

I. INTRODUÇÃO

Os estudos empíricos a respeito do associativismo empresarial realizados na América Latina nos últimos anos têm produzido novos conhecimentos a respeito das práticas empresariais, de suas organizações e de sua ideologia. Velhos mitos a respeito da passividade, do desinteresse pela política ou da subalternidade do empresariado brasileiro têm dado lugar a visões mais complexas e matizadas que enfatizam sua heterogeneidade social e o caráter contraditório de sua ação (BIANCHI, 2004). Paradoxalmente, a reflexão teórica sobre o associativismo empresarial não tem apresentado o mesmo desenvolvimento.

O objetivo aqui é, justamente, chamar a atenção para a relevância que o desenvolvimento desta reflexão teórica pode ter sobre os estudos a respeito do empresariado. Para tal, em um primeiro momento, serão apresentadas duas vertentes estruturantes da Sociologia Política que têm orientado pesquisas sobre a ação e a organização coletiva do empresariado: o individualismo metodológico – representado pela obra de

Mancur Olson (1971) – e a análise sociológica das classes sociais – representado pela obra de Claus Offe e Helmut Wiesenthal (1984). A seguir, discutir-se-á o caráter essencialista dessas teorias e a tendência destas a substituir o conflito social por determinismos de vários tipos – econômicos, culturais, psicológicos etc. Por último, este artigo pretende esboçar, e apenas isso, um enfoque relacional do associativismo empresarial, destacando a dimensão conflitiva do processo de construção da ação e da organização coletiva.

A abordagem teórica da ação coletiva empresarial deve conter uma análise das condições nas quais os interesses particulares dos empresários podem estimular a emergência de uma ação e de uma organização coletiva. Os termos-chave que poderiam sintetizar esta abordagem são: empresários, interesses, associações e poder político. Eles aparecem como auto-evidentes em seu encadeamento lógico e poderiam ser reduzidos a uma série de afirmações tautológicas: os empresários têm poder político porque são organizados; são organizados porque assim têm poder político; são organizados porque têm consciência de seus inte-

resses; têm consciência porque... – além de outras tantas.

São afirmações tautológicas, mas não são banais. Elas remetem a um problema que surge na tentativa de explicar a relação existente entre o primeiro termo, colocado no plural, e o último, no singular. Para tanto, o recurso utilizado consiste em recorrer à mediação dos interesses e associações que, gradativamente, ajustariam a concordância nominal, resolvendo se não um problema teórico, pelo menos, um incômodo gramatical: muitos empresários, menos interesses, poucas associações, um poder. No entanto, o número dos substantivos deveria mostrar que o que parece ser auto-evidente, de fato, está longe de sê-lo. Muitos empresários, vários interesses, múltiplas associações indicam uma pluralidade sobre a qual é importante refletir. Quem diz vários, diz também diferentes. A pluralidade encerra a possibilidade da heterogeneidade, dissolvendo no ar aquilo que pareceria ser um dado sobre o qual a reflexão poderia erguer-se. A existência de uma heterogeneidade empresarial não parece algo que possa ser questionado. Firms diferem nos seus produtos e no modo de produzi-los, na sua localização, no seu tamanho, nas relações que mantêm com fornecedores, no tipo e na intensidade da força de trabalho utilizada. A semelhança destas diferentes variáveis não as torna iguais; ainda assim, permanecem firmas concorrentes. A concorrência é o fosso aparentemente intransponível que separa duas empresas. Ela não só produz a diferença como a justifica.

O que faz com que esse fosso seja transposto e produza-se a ação coletiva empresarial? Como capitais particulares podem agir coletivamente? A resposta mais influente a estas perguntas foi dada por Mancur Olson (1971), em seu clássico *The Logic of Collective Action*. O ponto de partida desse autor foi a afirmação corrente de que grupos de indivíduos com interesses comuns tenderiam, usualmente, a promover tais interesses, principalmente, se fossem econômicos. Esta idéia está baseada na premissa de que os membros do grupo agiriam por interesses individuais racionalmente definidos. Esta afirmação, porém, segundo Olson, estaria equivocada: “a idéia de que os grupos agirão para atingir seus objetivos é uma seqüência lógica da premissa do comportamento racional centrado nos próprios interesses não é verdadeira” (*idem*, p. 2). O autor assinala que os indivídu-

os que pertencem a uma organização têm interesses comuns, mas, ao mesmo tempo, têm motivações individuais diferentes dos interesses dos demais indivíduos do grupo. Na medida em que ninguém poderia ser, em princípio, excluído do usufruto de um benefício coletivo, pode ser racional para um indivíduo não contribuir para sua obtenção. Fazendo uma analogia com um mercado competitivo, o autor conclui: “Assim como não pareceria racional para um determinado produtor restringir sua produção a fim de talvez obter um preço mais alto para o produto de seu setor industrial, não lhe pareceria racional sacrificar seu tempo e dinheiro para apoiar um *lobby* que luta pela ajuda do governo a este setor industrial” (*idem*, p. 11).

Portanto, quando o grupo for tão grande que a ausência de qualquer contribuição individual não faça nenhuma diferença, o benefício coletivo simplesmente “não será provido a menos que haja coerção ou alguma indução externa que faça os membros do grande grupo agirem de acordo com seus interesses comuns” (*idem*, p. 44). Situação oposta apareceria quando o número de indivíduos do grupo é tão pequeno que seus membros facilmente perceberiam que seu ganho pessoal com o benefício coletivo excederia seu custo total ou que a contribuição ou falta de tal por parte de um indivíduo produziria um efeito perceptível sobre os custos ou ganhos.

É a partir desta distinção entre os grupos grandes e pequenos que Olson afirma a existência de um alto grau de organização dos interesses empresariais. Fragmentada em uma série de “indústrias” (setores), a comunidade empresarial estaria dividida em frações relativamente pequenas, mas capazes de organizarem-se voluntariamente, a fim de terem seu próprio lobby, influenciando fortemente os governos. Na medida em que formam grupos pequenos, constituídos por grandes unidades (as empresas), facilmente associariam-se de maneira voluntária e fariam fluir “natural e necessariamente” o poder político para as mãos daqueles que controlam os negócios e as propriedades (*idem*).

Apesar disso, a comunidade empresarial como um todo não possuiria a mesma capacidade organizativa manifestada pelos setores industriais, justamente porque não seria um pequeno grupo e sim um grupo grande. A organização do conjunto

da comunidade empresarial seria possível apenas se seus membros fossem levados a aderir por meio de estímulos independentes e seletivos, sanções e recompensas sob a forma de benefícios individuais, como serviços de estatísticas, pesquisa técnica e consultoria.

Se Olson redigiu a resposta Claus Offe e Helmut Wiesenthal (1984) formularam a crítica mais citada a ela. No ensaio “Duas lógicas da ação coletiva: notas teóricas sobre a classe social e a forma de organização”, esses autores rejeitam uma “teoria geral da ação coletiva”, destacando a necessidade de diferenciar as lógicas próprias de cada grupo social. Já em 1881, escrevendo sobre os sindicatos de trabalhadores, Friedrich Engels havia achado por bem diferenciá-los das organizações dos capitalistas. Segundo ele, ao contrário dos trabalhadores, os capitalistas estão sempre organizados: “Seu número restrito, comparativamente aos operários, o fato de constituírem uma classe particular e manter relações sociais e comerciais permanentes, lhes serve de espaço de organização. Somente quando um ramo de produção se torna dominante em uma dada região é necessária uma organização formal” (ENGELS, 1976, p. 250).

Esta fugaz passagem, referente a um tema sobre o qual Marx e Engels não retornarão, servirá como alavanca para Offe e Wiesenthal (1984) desenvolverem sua conhecida distinção sobre as lógicas de ação coletiva do capital e do trabalho. Para além das semelhanças formais entre associações de empresas e sindicatos operários, esses autores procurarão apontar a diferenciação de classe específicas dos respectivos tipos de fatores *input* (o que precisa ser organizado) e a natureza dos *outputs* (condições de sucesso estratégico que precisam ser alcançadas no meio ambiente das organizações).

A diferenciação remete à essência dos atores. O capital tem como necessidade combinar o trabalho e os bens de capital, a fim de produzir mais-valia. Ambos os elementos consistem em trabalho social, mas, enquanto um é o resultado de trabalho passado (“trabalho morto”), o outro é força de trabalho como potência presente. Combinar este último, que não é separável dos portadores da força de trabalho, com os demais “fatores de produção” consiste no problema fundamental com o qual o capitalista tem de lidar.

Tal diferença está no fato de que o trabalho pode ser feito somente pelo trabalhador, apesar de ele “pertencer”, legalmente, ao capitalista. Cada trabalhador controla somente uma unidade de força de trabalho que a vende sob condições de concorrência com outros trabalhadores que fazem o mesmo. A força de trabalho viva é simultaneamente viva e não divisível (possui uma individualidade insuperável, na medida em que é “possuída” e controlada por indivíduos discretos). O capital, por sua vez, compreende muitas unidades de trabalho “morto” sob um comando unificado. O conflito entre a forma atomizada do trabalho vivo e a forma integrada do trabalho “morto” cria uma relação de poder. O capital de cada firma está sempre unificado, concentrado e centralizado, enquanto o trabalho vivo está atomizado e dividido pela competição. Não podendo fundir-se, os trabalhadores, no máximo, conseguem associar-se para compensar parcialmente a vantagem de poder do capital.

Assim, enquanto o trabalhador personifica a força de trabalho de maneira individualizada, na medida em que ele só pode personificar a sua própria, o capitalista personifica uma força social previamente concentrada e centralizada, o capital. Partindo dos pressupostos até aqui expostos, os autores afirmam que o capital poderia recorrer a três formas de ação coletiva – a firma, a cooperação informal e a associação dos empregadores ou de empresas –, enquanto o trabalho teria somente uma. A existência destas formas múltiplas de organização coletiva reduziria o escopo dos interesses que as associações formais deveriam tratar, o que permitiria uma melhor definição dos interesses verdadeiros, um índice reduzido de conflitos internos e, consequentemente, uma elevada capacidade de organização.

A rigor, esta elevada capacidade de organização não chega a ser condição necessária para influenciar o governo. Estabelecida uma dependência estatal do processo de acumulação privada, fica evidente que as formas não associativas de ação bastariam para os empresários avançarem seus interesses. A capacidade de decidir sobre os investimentos é mais poderosa do que qualquer outra decisão que possam tomar. Amparada na obra de Charles E. Lindblom (1979), esta análise dos *outputs* organizacionais, realizada por Offe e Wiesenthal (1984), remete à posição de poder pri-

vilegiada ocupada pela empresa, na medida em que esta controla os investimentos, tornando o Estado dependente de suas decisões¹.

Levando em conta esta posição privilegiada do capital, afirmam Offe e Wiesenthal (1984), o relacionamento entre este e o Estado estaria centralizado não na atividade política de suas associações e sim na capacidade de o capital recusar-se a investir e no vigor do processo de acumulação. O desinvestimento privado poderia tanto abalar as condições de estabilidade macroeconômicas necessárias para viabilizar as políticas governamentais como diminuir a arrecadação tributária necessária para implementar tais políticas. Os capitalistas possuiriam, assim, um poder de veto implícito sobre as decisões governamentais². A dependência que o aparelho estatal possuiria em relação ao capital não pressuporia uma dependência da classe capitalista em relação ao Estado ou do Estado com relação aos trabalhadores. Ela seria expressão de uma assimetria estrutural que não é criada pelas associações empresariais, muito embora seja por ela explorada.

II. CAPITAIS PARTICULARES E INTERESSES COLETIVOS

Apesar de terem construído sua teoria da ação coletiva baseada em distinções classistas – em grande medida, em oposição a Olson e à sua teoria da ação coletiva, baseada no individualismo metodológico –, Offe e Wiesenthal (1984) chegam à mesma conclusão que o primeiro: os empresários têm uma grande capacidade de organização de seus interesses e de influenciar o governo. Franz Traxler (1993) mostra que esta convergência é paradoxal, na medida em que são apontadas razões contraditórias para tal capacidade. Olson indica que essa capacidade é o resultado de um elevado grau de heterogeneidade de interesses, que produziria um grande número de associações representando um amplo espectro de “indústrias” (setores), de tal maneira que não haveria, praticamente, interesses empresariais sem re-

presentação. Offe e Wiesenthal, por sua vez, argumentam que ela é o produto de uma elevada homogeneidade e da facilidade dela decorrente para criar identidades e organizar o capital³.

Para além dos resultados convergentes, as teorias baseadas no individualismo metodológico de Olson e nas distinções classistas de Offe e Wiesenthal partilham também um mesmo viés metodológico. Tais teorias estão fortemente ancoradas em premissas utilitaristas que explicariam a capacidade organizativa a partir da distribuição de interesses (TRAXLER, 1993). O utilitarismo dessas teorias é uma consequência de seu essencialismo. São teorias da ação coletiva que constroem seus argumentos, logicamente, a partir de pressupostos que remetem à essência dos atores, unidades básicas da pesquisa científica. Para Olson (1971), tais unidades seriam os indivíduos capazes de agir racionalmente com o objetivo de maximizar seus benefícios e minimizar os custos necessários para obtê-los. Para Offe e Wiesenthal (1984), os atores são as classes sociais, entendidas como a soma de indivíduos que personificam um conjunto indiferenciado de elementos, o capital em geral ou o conjunto do trabalho abstrato. Os interesses, a capacidade organizativa e o poder de influenciar desses atores são considerados predeterminados por suas próprias essências.

Olson (1971) e Offe e Wiesenthal (1984) tomam como dado aquilo que deveria ser objeto da própria investigação. Se os interesses empresariais são heterogêneos ou homogêneos e em que medida o são é algo que só a pesquisa histórica poderá responder. Homogeneidade e heterogeneidade do capital são resultados do processo histórico tanto quanto a formação dos interesses empresariais.

Considerar o capital como uma força social concentrada pode ser o óbvio no início do século XXI, mas não o é do ponto de vista histórico. O mesmo poderia ser dito a respeito da fragmentação do trabalho (ROY & PARKER-GWIN, 1999). Os processos de concentração e centralização do capital desenvolveram-se ao longo de séculos,

¹ Claus Offe desenvolverá este tema sem mencionar a obra de Lindblom em um conhecido artigo publicado juntamente com Volker Ronge (OFFE & RONGE, 1984). Uma crítica consistente ao argumento da posição privilegiada desenvolvida por Lindblom pode ser encontrada em David Marsh (1983).

² A expressão veto, embora sintetize a versão aqui apresentada, pertence, na verdade, a Fred Block (1987).

³ Traxler (1993) indica que as noções de capacidade organizativa e de heterogeneidade de interesses indicam diferentes realidades para essas teorias, o que não invalida o argumento de que as justificativas desenvolvidas por elas são contraditórias.

produzindo configurações nacionais bastante variadas. Estes arranjos não foram o resultado da realização de uma essência do próprio capital e sim o resultado de conflitos e lutas que opuseram o capital e o trabalho, por um lado, e as diferentes frações do capital entre si, por outro.

O resultado final do conflito não pode ser previamente determinado a partir de pressupostos essencialistas sem correr o risco de naturalizar o processo social. As formas históricas que esse processo assume, sua plasticidade e mutabilidade indicam a necessidade de pensar as formas concretas do processo de definição de interesses, construção de projetos, associação e atuação política do empresariado como o resultado de relações de forças sociais.

O problema fundamental das teorias essencialistas é não captar as diferentes configurações particulares das próprias essências. Em Olson (1971), este problema aparece sob a forma de uma recusa em analisar as diferenças sociais existentes e os variados potenciais políticos e organizativos que erguem-se sob estas, como bem alertaram Offe e Wiesenthal (1984). Nestes últimos autores, o problema aparece sob uma dissolução dos capitais particulares em sua forma geral. Mas os capitais particulares não são idênticos entre si. Eles diferem das mais variadas formas – função, ramo de atividade, tamanho, localização etc. –, ocupando lugares e momentos diferentes no processo de produção e reprodução do capital social. São estes diferentes lugares ocupados pelos capitais particulares que permitem falar de frações deste, conjuntos de capitais particulares que partilham condições comuns de realização e que, portanto, compartilham interesses. Por um lado, estas diferentes frações são parte constitutiva do capital, em geral, realizando nele sua unidade. Por outro, elas são partes diferenciadas e independentes, dotadas de um movimento próprio. O estudo da “ação coletiva do capital” deve levar em conta esta unidade contraditória no movimento geral do capital, dos diferentes capitais particulares e das frações por eles formadas (CRUZ, s/d).

A existência de capitais particulares concorrentes é a base dos antagonismos intercapitalistas. É Marx (1982) que lembra isso, já em *Miséria da Filosofia*: “se todos os membros da burguesia moderna têm o mesmo interesse, enquanto formam uma classe frente a outra classe, eles têm interesses opostos, antagônicos, enquanto se de-

frontam entre si. Esta oposição de interesses decorre das condições econômicas da sua vida burguesa” (MARX, 1982, p. 117). A existência destes capitais particulares não apenas condiciona os antagonismos internos ao capital em geral, como aqueles que estabelecem-se entre capital e trabalho.

Qual seria, então, o interesse básico capaz de unificar estes diferentes capitais particulares, bem como suas frações, e conduzi-los a formas institucionalizadas de ação coletiva? Em um grau bastante elevado de abstração, pode-se dizer que é interesse do capital a preservação do próprio capitalismo, de suas condições “normais” de funcionamento, como a garantia da propriedade privada, dos contratos e do funcionamento regular dos mercados. Mas para além deste consenso básico, as coisas parecem complicar-se, e os interesses dos capitais particulares tornam-se heterogêneos, quando não, contraditórios (BIRLE, 1997).

Os interesses dos capitais particulares parecem conspirar até mesmo contra este consenso básico, na medida em que, no ato da concorrência, diferentes interesses competem entre si sem estabelecerem um curso definitivo ao processo de reprodução do capital em geral. As próprias “condições normais de funcionamento” são objeto de divergências, como demonstrou a análise de Jessop a respeito das estratégias de acumulação e de sua relação com os interesses capitalistas na Alemanha de Weimar (JESSOP, 1983b).

Até mesmo aquela que deveria ser pedra angular desse “consenso básico”, a manutenção do direito de propriedade, pode ser objeto de divergência em certos contextos. Analisando uma situação extrema, Charles Bettelheim apontou como o processo de “arianização” da economia sob o regime nazista e a expropriação das empresas de propriedade de judeus na Alemanha e em territórios ocupados atendeu aos interesses dos grupos econômicos privados, principalmente do setor de confecções e do comércio varejista (BETTELHEIM, 1971).

A afirmação de Bettelheim precisa, por sua vez, ser problematizada, uma vez que este processo de expropriação dos ativos pertencentes a judeus não foi imediato e expressou o conflito existente entre as diferentes frações da burguesia alemã. Embora os primeiros passos da “arianização” possam ser identificados no boicote ao comércio varejista judaico convocado pelo Nationalsozialis-

tische Deutsche Arbeiterpartei (Nsdap), em abril de 1933, foi apenas em 1937 que teve início a arianização das empresas e somente em 1941, foram expropriados os ativos dos grupos Rothschild e Petschek. A respeito desse processo, Peter Hayes (1987) revelou a aparentemente paradoxal oposição à “arianização” manifestada pelos executivos do poderoso grupo químico IG Farben, o mesmo que instalou uma fábrica em Auschwitz. Harold James (2001), por sua vez, discutiu os conflitos existentes no interior da burocracia do Deutsche Bank a esse respeito⁴.

É na análise das situações concretas, como a mencionada acima, que revela-se de modo intenso a dificuldade existente para compatibilizar os interesses gerais do processo de produção e reprodução do capital em geral e os interesses particulares dos diversos capitais privados, bem como que tais interesses não são dados atemporais e sim construções históricas determinadas. Ou seja, só é possível falar de interesses do capital concretos e determinados historicamente por uma relação de forças sociais.

É justamente o processo de conformação destes interesses concretos e históricos o que escapa às teorias essencialistas. Teorias essencialistas são a-históricas. Elas remetem a essências abstratas, estáticas e predefinidas. Nelas, as relações entre estas essências são relações de exterioridade, nas quais a interação não provoca a alteração dos conteúdos. Metaforicamente, tais relações podem ser assemelhadas às bolas de bilhar sobre uma mesa. Colisões podem mudar trajetórias e comportamentos sem que ocorram, entretanto, alterações no ser-do-objeto. Produzem, no máximo, um repositionamento dos sujeitos, definindo novas coordenadas para a próxima colisão⁵.

Os indivíduos de Olson (1971) e as classes de Offe e Wiesenthal (1984) guardam entre si relações semelhantes ao jogo de bilhar no tabuleiro da história. São unidades sociais completamente independentes, portadoras, cada uma, de interesses e capacidades organizativas e políticas previamente definidas. Calculando, a partir de suas essências, seu comportamento seria possível prever com

exatidão posições futuras – políticas e organizativas – que essas unidades assumiriam. E, no entanto, a história não deixa de guardar surpresas. Há uma elevada dose de incerteza inerente ao próprio conflito.

As determinações estruturais que constituem a essência dos sujeitos são atualizadas nos conflitos sociais. Por isso mesmo, tais sujeitos, e isso é importante destacar, só fazem sentido como expressão nas relações e condições nas quais estão reciprocamente situados (MARX, 1987, v. 1, p. 204-205). Eles apenas existem nas relações recíprocas que estabelecem entre si e nos conflitos inerentes a estas. Só existem em movimento, o que parece escapar aos autores citados. É, portanto, a partir da ação coletiva que é construído o ator coletivo (EDER, 2002).

Outro tanto poderia ser dito de seus interesses, organizações e capacidades de influenciar. As formas organizativas que estas classes assumem não reagem sobre a definição de interesses, criando e recriando novas necessidades para estas classes? E o exercício da influência não produz impactos perceptíveis sobre as organizações destas classes? Também aqui só pode-se falar de interesses, organizações e influência em movimento, nas relações complexas que mantêm.

III. RELAÇÕES DE FORÇAS, AÇÃO COLETIVA E INTELECTUAIS DO CAPITAL

O enfoque que será aqui esboçado aponta para a necessidade de pensar a ação coletiva relationalmente, tomando como ponto de partida as relações existentes entre os empresários, os trabalhadores e o Estado⁶.

As relações que os próprios empresários estabelecem entre si, no ato da concorrência, motivam a coordenação de interesses empresariais individuais e setoriais, com o objetivo de restringir certas práticas que poderiam comprometer a viabilidade do sistema como um todo. Esta coordenação torna-se necessária na medida em que a competição é uma característica do modo de produção capitalista. Os proprietários do capital, perseguindo seus próprios interesses, não produziram a integração espontânea do sistema e sim con-

⁴ Esses conflitos não deixaram de revelar-se na esfera associativa, como apontou Braunthal (1965).

⁵ Para uma crítica das concepções “substancialistas” nas Ciências Sociais, ver Emirbayer (1997).

⁶ Schmitter e Streeck (1999) também destacam as relações dos empresários entre si e aquelas que mantêm com os trabalhadores e o Estado, definindo-as como imperativos políticos do associativismo empresarial.

tradições sistêmicas e crises, daí a necessidade de organizarem-se para evitar tais situações. Historicamente, essa coordenação dos empresários como produtores ecoa o surgimento da formação social capitalista, assumindo a forma de associações de coordenação dos interesses empresariais no mercado de produtos, conhecidas em inglês como *trade associations* (TRAXLER, 1999)⁷.

Tais organizações podem ter suas origens encontradas na tradição das corporações medievais de organização da produção e do comércio e, em vários países, figuram entre as associações mais antigas, ao contrário do esperado por Offe e Wiesenthal (1984). Coordenando interesses setoriais, muitas vezes, extremamente especializados, estas organizações tendem a exercer representações autônomas e/ou concorrentiais umas com as outras (DUFOUR, 2001).

A organização, por meio destas associações, não elimina a concorrência entre as firmas que delas participam. Também não garante um resultado que tenha um impacto igual em todos os seus membros. Pelo contrário, não sendo iguais, os membros destas associações, é de esperar -se, não são iguais os impactos da decisão de agir coletivamente e os resultados desta ação⁸. A formação destas associações, entretanto, pode produzir um impacto significativo na formatação do contexto econômico, na regulamentação do conflito social e na formulação e implementação de determinadas políticas (SCHNEIDER & MAXFIELD, 1997).

As associações de empregadores (*employers associations*), por sua vez, organizam os interesses empresariais no mercado de força de trabalho (TRAXLER, 1999, 2000)⁹. Elas são expressão das relações existentes entre os empresários e a ação coletiva dos trabalhadores. Como já ressaltaram Offe e Wiesenthal (1984), a mobilização política dos trabalhadores e a criação de sindicatos leva os empresários a organizarem e coordenarem suas ações como resposta às tentativas dos trabalha-

dores de defender seus interesses por meio da ação coletiva. Aqui, os empresários não aparecem como produtores, comerciantes ou financeiros e sim como empregadores.

Muito embora as associações de empregadores tenham, na maioria dos casos, surgido como resposta à criação de sindicatos de trabalhadores, elas não guardam correspondência numérica como estes. Ao contrário do deduzido por Offe e Wiesenthal (1984), os estudos empíricos levados a cabo por Streeck (1992) e Traxler (1993) indicam que, para um mesmo nível de agregação de interesses, o número de associações patronais tende a ser significativamente maior do que o de sindicatos, indicando a persistência de divisões no interior do empresariado.

Caberia ainda destacar as relações que os empresários estabelecem com o Estado. A intervenção sistemática do Estado na economia reduziu o papel dos mercados como *locus* da regulação econômica, de modo a exigir uma ação coordenada dos empresários para intervir efetivamente no modo da ação estatal. Quanto mais o Estado intervém na economia maior o estímulo para os empresários organizarem-se e influenciarem esta intervenção (HAGGARD, MAXFIELD & SCHNEIDER, 1997). A percepção da ingerência estatal na economia como uma ameaça aos interesses empresariais pode, assim, ser um importante fator de coesão e organização empresarial¹⁰. Mas o Estado pode não ser uma ameaça e sim um indutor da ação coletiva empresarial. Arranjos políticos nos quais são enfatizados os papéis da representação dos empresários e dos trabalhadores na elaboração e implementação de políticas públicas, principalmente daquelas que dizem respeito ao controle de salários, postos de trabalho, preços e inflação, podem criar um contexto institucional favorável a esses papéis. Definindo as regras de acesso a esses arranjos ou às políticas deles decorrentes e privilegiando os canais associativos, o Estado poderia incrementar a importância e o prestígio das associações com relação a seus membros (STREECK, 1993 e OFFE, 1987).

⁷ Os pesquisadores franceses fazem referência às *organizations économico-politiques* (DUFOUR, 2001).

⁸ Robert J. Bennett (1999) tem demonstrado, de maneira convincente, que o tamanho das empresas em um dado setor interfere na decisão de agir coletivamente.

⁹ Na literatura francesa, tais organizações são denominadas de *organisations sociales* (cf. DUFOUR, 2001).

¹⁰ A percepção da ação estatal como uma ameaça é apontada para o caso latino-americano por Fernando Durand e Eduardo Silva (1998), Ernest Bartell e Leigh Payne (1995) e Schneider e Maxfield (1997). Analisando a politização empresariado norte-americano e inglês, na década de 1970, Michel Useem (1984) chega a conclusão similar.

A separação desses três conjuntos de relações acima apresentados – dos empresários entre si, com a ação coletiva dos trabalhadores e com o Estado – só é possível com fins meramente analíticos. Nos processos históricos reais, elas estão entrelaçadas de maneira complexa e indissolúvel. As relações acima apontadas existentes entre os empresários e destes com os trabalhadores e o Estado não são de tipo unívoco. Empresários – e mesmo frações da burguesia – podem reagir de maneiras diferentes nessas situações. A percepção das formas de competição intercapitalista, a intensidade da utilização da força de trabalho e as relações com o aparelho estatal podem variar muito, produzindo impulsos de agregação de variada intensidade e de sentidos múltiplos.

Focalizando o estudo das associações empresariais nos três conjuntos de relações acima apontados, as formas institucionais da ação coletiva do capital deixariam de ser um resultado espontâneo do processo histórico, forma de manifestação da essência de determinados atores. A análise poderia ser, assim, deslocada para o próprio modo de constituição desta ação. É sobre este movimento, o movimento da história e dos conflitos sociais, que é necessário debruçar-se para conferir inteligibilidade à ação coletiva do empresariado. Se estas relações não têm seu desenvolvimento previamente definido – e o conflito social tem nelas seu lugar –, então, elas são relações de forças.

Como estudar essas relações de forças? O esquema que aqui será proposto, fortemente influenciado pela obra de Antonio Gramsci, destacará três momentos de análise que se deslocariam gradativamente de níveis mais abstratos para aqueles mais concretos¹¹. O deslocamento é, também, um deslocamento temporal, na medida em que os tempos dessas relações de forças são diferenciados. São elas:

1) relação de forças objetivas: em uma aproximação inicial, é possível estabelecer a relação de forças objetivas existente entre as diferentes frações do capital e entre o conjunto destas e o trabalho. Tal relação de forças diz respeito ao grau de desenvolvimento das forças produtivas, ao lugar das diferentes frações do capital no processo de reprodução geral e à materialidade dos grupos

sociais. É sobre esta relação que erguem-se os grupos sociais, cada qual representando uma função e ocupando uma posição dada na produção.

Nesse nível, o que está sob o olhar do pesquisador é a materialidade das classes e de suas frações. Nele, as classes existem objetivamente como capital ou trabalho (GRAMSCI, 1977). Localizada na estrutura, a análise revelará o lento tempo da longa duração, a surda transformação histórica, processando-se vagarosa e quase imperceptivelmente. É a própria constituição da formação social capitalista o que aqui está em questão;

2) relação de forças político-ideológicas: vale lembrar que, até aqui, foi feita referência a frações do capital e não a frações da burguesia. Offe e Wiesenthal (1984) trabalham com um capitalista típico-ideal, mero suporte das relações sociais que condensa em sua pessoa. Dessa forma, capital e burguesia seriam sinônimos. De fato, a análise da burguesia e de suas frações tem como base a determinação das frações nas quais divide-se o capital, mas não pode resumir-se a elas. Condensações históricas de relações de produção determinadas, as classes e suas frações são cruzadas pelas relações políticas e ideológicas existentes (POULANTZAS, 1978).

As relações de forças político-ideológicas permitem estimar o grau de homogeneidade, autoconsciência e organização dos vários grupos sociais. Da sua análise, podem ser apreendidos os diversos momentos da formação da consciência política de um grupo social e das formas institucionais e projetivas que esta assume. Três são as dimensões que poderiam ser destacadas, de acordo com Gramsci (1977):

- 2.a) uma dimensão econômico-corporativa, na qual um grupo percebe sua unidade homogênea e o dever de organizá-la, “a unidade do grupo profissional, mas ainda não a do grupo social mais amplo” (*idem*, p. 1583);
- 2.b) uma dimensão na qual observa-se a solidariedade de interesses econômicos de todos os membros da classe, mas ainda não há identidade política entre eles;
- 2.c) uma dimensão estritamente política que indica a passagem da estrutura à esfera das superestruturas complexas. É o momento da criação da “hegemonia de um grupo social fundamental sobre uma sé-

¹¹ Seguem-se aqui as indicações de Antonio Gramsci (1977) em seu conhecido texto sobre a análise de situações e as relações de forças.

rie de grupos subordinados” (*idem*, p. 1584), ou seja, o momento da afirmação de projetos e estratégias capazes de organizar toda a sociedade;

3) relação de forças estratégicas: tais relações permitem identificar os conflitos com vistas ao poder político; aqueles estabelecem-se entre as diferentes classes sociais e, no interior destas, entre suas frações. O movimento histórico, dirá Gramsci, oscila, constantemente, entre o primeiro e o terceiro momento da correlação de forças com a mediação do segundo momento, o da correlação de forças político-ideológica. Mas o tempo deste terceiro momento é consideravelmente acelerado, catalisando as transformações nas esferas da economia, da política e da ideologia. Estes três níveis, nunca é demais ressaltar, não são indicativos de um percurso linear, um estágio sucedendo ao outro. Eles estão interpenetrados vertical e horizontalmente, nacional e internacionalmente, de maneira a criar arranjos históricos concretos.

À medida que a análise das relações de forças conduz para níveis cada vez mais concretos, fica evidente que o indivíduo que personifica o capital não é um mero suporte biológico de sua realização. Além de músculos, ele fornece-lhe uma consciência e uma capacidade de agir refletidamente, formulando seus interesses e lutando por eles, construindo alianças e combatendo os adversários. Neste aspecto da análise, é necessário introduzir a vontade humana e seus organizadores.

O que define o empresário, o agente da ação coletiva do capital, é, desse modo, uma determinada relação social – a de propriedade ou controle de uma fração autônoma do capital – e uma determinada função – a de organizadores e gestores do processo de valorização desse capital (CRUZ, 1981). O empresário que aqui é definido não é, portanto, o burguês, na medida em que nem todo membro da burguesia desempenha a função de intelectual do capital, havendo aqueles que, apesar de serem proprietários, apenas usufruem do resultado desse processo de valorização ou aqueles que, mesmo não sendo proprietários, controlam os processos não econômicos de reprodução da ordem do capital. Assim, se todo empresário é um burguês, nem todo burguês é um empresário.

O desenvolvimento pleno de uma classe pressupõe que esta seja capaz de dotar-se de uma camada de intelectuais capaz de dar-lhe homogeneidade e consciência de sua própria fun-

ção, não apenas no campo econômico como também nos terrenos da política e da ideologia¹². Gramsci considera intelectual todo aquele que realiza uma função organizativa *lato sensu*. Organizadores do capital, os empresários são esses intelectuais orgânicos da burguesia apontados pelo marxista italiano: “É preciso observar o fato de que o empresário representa uma elaboração social superior, já caracterizada por uma certa capacidade dirigente e técnica (ou seja, intelectual): deve ter uma certa capacidade técnica, além de na esfera circunscrita de sua atividade e de sua iniciativa, também em outras esferas, ao menos naquelas mais próximas à produção econômica (deve ser um organizador de massas de homens, deve ser um organizador da ‘confiança’ dos investidores em sua empresa, dos compradores de sua mercadoria etc.)” (GRAMSCI, 1977, p. 1513).

Parafraseando a conhecida afirmação de Gramsci – “todos os homens são intelectuais [...]”; mas nem todos os homens têm, na sociedade, a função de intelectuais” (*idem*, p. 1516) –, pode-se afirmar que todo empresário é um intelectual e todos têm a função de intelectuais de seu próprio capital. Mas é verdade, nem todos têm a capacidade de organizarem o capital em geral ou a sociedade. É de esperar-se, entretanto, que existam aqueles que sejam capazes de organizar a sociedade em geral, dos pontos de vista econômico e político, ou de compreender a necessidade dessa organização. Há, portanto, uma hierarquia de empresários-intelectuais, com diferentes tarefas e funções na sociedade.

Os choques entre as diferentes frações do capital, os conflitos existentes entre as diferentes frações da burguesia, as classes subalternas e suas formas institucionais moldam, dando-lhe forma, o processo de reprodução do capital, redefinindo constantemente suas necessidades. Não é possível, portanto, falar de um interesse geral desse capital sem analisar as relações de forças sociais que cristalizam os conflitos citados e o papel de mediadores na formulação destes interesses ocupados pelos intelectuais orgânicos¹³. Os intelec-

¹² Ver, por exemplo, Gramsci (1977, p. 1513). Todo o chamado *Quaderno 12* é, na verdade, dedicado a esse tema (GRAMSCI, 1977).

¹³ Pierre Muller (1983) falará de mediadores globais e setoriais. Tal perspectiva influenciou o estudo de Sebastião Velasco e Cruz (1997) sobre a política industrial brasileira.

tuais orgânicos dão coerência a estas necessidades na forma de projetos políticos e econômicos.

O nível de abrangência desses projetos pode variar ao longo de um espectro bastante amplo. Porém, vinculado às relações de forças político-ideológicas, é possível apontar a existência de projetos que aderem, em maior ou menor medida, aos diferentes níveis daquelas:

1) projetos econômico-corporativos ou setoriais, nos quais se traduziriam, separadamente, os interesses econômicos imediatos de ramos ou esferas da produção;

2) projetos hegemônicos restritos: expressão da articulação dos interesses de diferentes ramos ou esferas da produção que construíam uma identidade econômica comum, mas que não são ainda capazes de afirmar um projeto de direção do conjunto da sociedade e

3) projetos hegemônicos globais: por meio deles, um grupo social afirma sua vocação de direção “política, intelectual e moral” sobre o conjunto da sociedade, para utilizar os termos de Gramsci (1977), por intermédio da incorporação de demandas das classes subalternas (JESSOP, 1983a)¹⁴.

Tais projetos não são mutuamente excludentes. Para conquistar o necessário apoio dos capitais particulares, projetos hegemônicos devem ser passíveis de tradução em projetos econômico-corporativos. Ou seja, para afirmar uma capacidade dirigente, é necessário que o interesse do capital em geral apareça como o interesse, no mínimo, dos capitais particulares e unifique o circuito do capital sob a hegemonia de uma fração (*idem*). Hegemonia é entendida, aqui, no sentido gramsciano, como exercício desta capacidade de direção e liderança política e econômica. Opõe-se, portanto, à mera dominação, na qual uma das frações simplesmente impõe seus projetos econômico-corporativos às demais frações e classes sociais sem levar em conta seus projetos ou interesses.

Torna-se claro, pois, o lugar dos intelectuais na construção da hegemonia. Mas tal lugar não deixa de ser ambíguo. Personificações de um ca-

pital particular estão com sua alma dilacerada pelas pressões decorrentes da contraditoriedade existente entre as necessidades do processo de reprodução do capital em geral e as necessidades de seu próprio capital. Cruz (1997, p. 27) alerta para esta situação contraditória: “Por mais informado que seja um empresário, por exemplo, por convencido que esteja da conveniência de uma determinada política do ponto de vista do capital em geral, ele não deixará de oferecer-lhe resistência se, com ela, seu setor ou sua empresa forem negativamente afetados. Isto porque o seu destino, como empresário, não vincula-se diretamente ao comportamento da economia como um todo, mas confunde-se com a trajetória descrita pela unidade particular de capital que ele encarna”.

Daí, a possibilidade de um mesmo intelectual orgânico expressar, simultaneamente, projetos aparentemente incompatíveis. Situação esta que tem angustiado profundamente os estudiosos do comportamento empresarial latino-americano durante os processos de reformas econômicas neoliberais¹⁵. Problemas de tradução dos projetos hegemônicos? Sim, mas também, algumas vezes, impossibilidade de tradução. A viabilidade de tais projetos não depende da argúcia de seus portadores e sim da existência de relações de forças sociais apropriadas para tal. As formas de associação do capital não são o resultado de uma tendência espontânea à identificação de interesses comuns e sim o produto destas relações de forças sociais que motivariam a agregação de interesses antes dispersos e, até mesmo, conflitantes, bem como da capacidade de liderança de certos intelectuais¹⁶.

IV. CONCLUSÃO

Visões essencialistas da ação coletiva remetem a atributos inatos, específicos dos próprios sujei-

15 Ver, por exemplo, a seguinte afirmação: “Enquanto líderes empresariais naturalmente gravitaram ao redor do imaginário do mercado em sua retórica anti-regime, empreendedores empresários individuais mantiveram concepções e perspectivas largamente divergentes sobre como as políticas orientadas ao mercado deveriam ser formuladas e implementadas” (CONAGHAN, MALLOY & ABUGATTAS, 1990, p. 9-10).

16 Durand e Silva (1998) também destacam a importância de sólidas lideranças empresariais para a consolidação de associações empresariais abrangentes.

¹⁴ Muller (1985) fala, de maneira análoga, em referenciais setoriais, referenciais globais e elementos de transição entre estes dois níveis.

tos. No âmbito dos estudos sobre o empresariado latino-americano, tais visões têm insistido mais naquilo que os empresários deveriam ser ou no que não eram e menos naquilo que eles de fato são. Quando o modelo de dever ser foi um burguês típico-ideal, quando não mitológico, com certidão de nascimento na Europa do século XIX, o resultado desses estudos oscilou entre o lamento e a esperança, deixando escapar a particularidade do desenvolvimento capitalista latino-americano e de seus atores sociais.

A adoção de um enfoque relacional no estudo sobre o empresariado e o abandono de enfoques essencialistas podem contribuir para a construção de uma visão mais dinâmica e complexa. Nesta perspectiva relacional, as associações empresariais seriam uma condensação institucional de relações de forças verticais, aquelas que estabelecem-se entre diferentes classes sociais, e horizontais, as que constituem-se entre as várias frações da burguesia. Ao invés de procurar deduzir os projetos empresariais a partir de essências de vários tipos – econômicas, culturais, psicológicas etc. –

que não fazem senão ocultar o próprio fazer-se das classes sociais, um enfoque relacional permitiria perceber a própria gênese histórica dos projetos empresariais e de sua materialização institucional em associações empresariais.

O estudo da capacidade associativa do empresariado, da formulação de seus projetos e de sua ação política seria, neste modo, abordado a partir de relações de forças que estabelecem-se em contextos históricos específicos e que permitiriam apontar as raízes e a trajetória de desenvolvimento destes processos políticos. As dimensões destacadas remetem, de maneira explícita, à construção das formas de ação, consciência e organização dos diferentes grupos sociais. O que um enfoque relacional pode trazer de significativo para a análise da ação coletiva empresarial é uma percepção destas formas como singularidades historicamente determinadas pelos conflitos sociais existentes. Para o estudo das associações empresariais, elas são relevantes na medida em que permitem pensar tais associações como o resultado destes conflitos e o seu lugar.

Álvaro Bianchi (albianchi@terra.com.br) é Professor do Departamento de Ciência Política da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARTELL, E. & PAYNE, L. A. (eds.).** 1995. *Business and Democracy in Latin American.* Pittsburgh : University of Pittsburgh.
- BENNETT, R. J.** 1999. Business Routes of Influence in Brussels : Exploring the Choice of Direct Representation. *Political Studies*, v. XLVII, n. 2, p. 240-257, June.
- BETTELHEIM, C.** 1971. *L'économie allemande sous le nazisme* : un aspect de la decadence du capitalisme. Paris : F. Maspero.
- BIANCHI, A.** 2004. Estado e empresários na América Latina (1980-2000). *Antropolítica*, Niterói, n. 16, p. 101-122.
- BIRLE, P.** 1997. *Los empresarios y la democracia en Argentina* : conflictos y coincidencias. Buenos Aires : Belgrano.
- BLOCK, F.** 1987. *Revisiting State Theory.* Philadelphia : Temple University.
- BRAUNTHAL, G.** 1965. *The Federation of German Industry in Politics.* Ithaca : Cornell University.
- CONAGHAN, C. M.; MALLOY, J. M. & ABUGATTAS, L. A.** 1990. Business and the "Boys" : The Politics of Neoliberalism in the Central Andes. *Latin American Research Review*, Austin, v. 25, n. 2, p. 3-30.
- CRUZ, S. C. V. s/d.** *Elementos teóricos para análise da burguesia.* Mimeo.
- _____. 1981. Burguesia e empresariado : notas teóricas e observações sobre Brasil/1964. Artigo apresentado no V Encontro Anual da Associação Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Ciências Sociais, realizado em Friburgo. Mimeo.
- _____. 1997. *Estado e economia em tempo de crise* : política industrial e transição política no Brasil dos anos 80. Campinas : Unicamp.

- DUFOUR**, C. 2001. Représentations patronales : des organisations à responsabilité limitées. *Chronique Internationales de l'Ires*, n. 72, sept.
- DURAND**, F. 1998. Collective Action and the Empowerment of Peruvian Business. In : DURAND, F. & SILVA, E. (eds.). *Organized Business, Economic Change, Democracy in Latin American*. Miami : North South Center.
- EDER**, K. 2002. *A nova política de classe*. Bau-ru : USC.
- EMIRBAYER**, M. 1997. Manifesto for a Relational Sociology. *American Journal of Sociology*, v. 103, n. 2, p. 281-317, Sept.
- ENGELS**, F. 1976. Los sindicatos. In : MARX, K. & ENGELS, F. *El sindicalismo* : teoría, organización, actividad. Barcelona : Laia.
- GRAMSCI**, A. 1977. *Quaderni del carcere*. Tu- rim : G. Einaudi.
- HAGGARD**, S.; **MAXFIELD**, S. & **SCHNEIDER**, B. R. 1997. Theories of Business and Business-State Relations, and Economic Transformation. In : MAXFIELD, S. & SCHNEIDER, B. R. (eds.). *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca : Cornell University.
- HAYES**, P. 1987. *Industry and Ideology* : IG Farben in the Nazi Era. Cambridge : Cambridge University.
- JAMES**, H. 2001. *The Deutsche Bank and the Nazi Economic War against the Jews* : The Expropriation of Jewish-Owned Property. Cambridge : Cambridge University.
- JESSOP**, B. 1983a. Accumulation Strategies, State Forms and Hegemonic Projects. *Kapitalistaate*, n. 10-11, p. 89-11.
- _____. 1983b. The Capitalist State and the Rule of Capital : Problems in the Analysis of Business Associations. *West European Politics*, v. 6, n. 2, p. 139-162, Apr.
- LINDBLOM**, C. E. 1979. *Política e mercados* : os sistemas políticos e econômicos do mun- do. Rio de Janeiro : Zahar.
- MARSH**, D. 1983. Interest Group Activity and Structural Power : Lindblom's Politics and Markets. *West European Politics*, v. 6, n. 2, p. 3-13, Apr.
- MARX**, K. 1982. *Miséria da filosofia*. São Pau- lo : Ciências Humanas.
- _____. 1987. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Ciudad de México : Siglo XXI.
- MULLER**, P. 1985. Un schéma d'analyse des politiques sectoriales. *Revue Française de Science Politique*, Paris, v. 35, n. 2, p. 165-188.
- OFFE**, C. 1987. A atribuição de status público aos grupos de interesse. In : _____. *Capitalismo desorganizado* : transformações contemporâ- neas do trabalho e da política. São Paulo : Brasiliense.
- OFFE**, C. & **RONGE**, V. 1984. Teses sobre a fundamentação do conceito de "Estado capi- talista" e sobre a pesquisa política de orienta- ção materialista. In : OFFE, C. *Problemas es- truturais do Estado capitalista*. Rio de Janei- ro : Tempo Brasileiro.
- OFFE**, C. & **WIESENTHAL**, H. 1984. Duas ló- gicas da ação coletiva : notas teóricas sobre a classe social e a forma de organização. In : OFFE, C. *Problemas estruturais do Estado capitalista*. Rio de Janeiro : Tempo Brasileiro.
- OLSON**, M. 1971. *The Logic of Collective Ac- tion* : Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, Mass. : Harvard University.
- POULANTZAS**, N. 1978. *As classes sociais no capitalismo hoje*. Rio de Janeiro : Zahar.
- ROY**, W. G. & **PARKER-GWIN**, R. 1999. How Many Logics of Collective Action? *Theory and Society*, v. 28, n. 2, p. 203-237, Apr.
- SCHMITTER**, P. C. & **STREECK**, W. 1999. *The Organization of Business Interests* : Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies. Discussion Paper 99/1. Cologne : Max-Plank-Institut für Gesellschaftsforschung.
- STREECK**, W. 1992. *Social Institutions and Economic Performance* : Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies. London : Sage.
- _____. 1993. Between Pluralism and Corporatism : German Business Associations and the State. *Journal of Public Policy*, v. 3, n. 3, p. 265-284, Aug.

- TRAXLER**, F. 1993. Business Associations and Labor Unions in Comparison : Theoretical Perspectives and Empirical Findings on Social Class, Collective Action and Associational Organizability. *The British Journal of Sociology*, v. 44, n. 4, p. 673-691, Dec.
- _____. 1999. Employers and Employer Organizations : The Case of Governability. *Industrial Relations Journal*, v. 31, n. 4, p. 345-354.
- _____. 2000. Employers and Employer Organizations in Europe : Membership Strength, Density and Representativeness. *Industrial Relations Journal*, v. 31, n. 4, p. 308-316.
- USEEM**, M. 1984. *The Inner Circle* : Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the US and UK. New York : Oxford University.