



A. Estado, Poderes e Sociedade

B. Estruturas Produtivas, Trabalho e Profissões

C. Educação e Desenvolvimento

D. Território, Ambiente e Dinâmicas Regionais e Locais

E. Cultura, Comunicação e Transformação dos Saberes

F. Família, Género e Afectos

G. Teorias, Modelos e Metodologias

Sessões Plenárias

A CONSTRUÇÃO CIVIL ENQUANTO CAMPO ECONÓMICO-EMPRESARIAL: Incidências Sociológicas¹

José Madureira Pinto ^[1], Maria Cidália Queiroz ^[2]

Introdução

O conceito de classe social tem sido, como se sabe, objecto de crítica e recalçamento quase sistemáticos no âmbito das correntes sociológicas de inspiração liberal mais fortemente marcadas pelas variantes eruditas do individualismo.

Fora desse quadro intelectual, contudo, a centralidade da teoria das classes sociais não sofre qualquer contestação de fundo; como continua a não ser contestada a ideia de ela se dever construir e aperfeiçoar em sintonia com o aprofundamento do conhecimento sobre a especificidade e transformações das estruturas produtivas.

Por outras palavras: se, por um lado, se aceita, em largos sectores da sociologia, sem objecções fundamentais, que o estudo das práticas sociais dificilmente pode ser dissociado do da estrutura de lugares ou situações de classe, não se prescinde, por outro, de fazer depender o aperfeiçoamento das tipologias elaboradas a este último propósito de uma clarificação dos fundamentos, propriedades estruturais e metamorfoses do sistema económico-produtivo.

Propostas recentes visando a complexificação/reformulação das grelhas de análise classista mais convencionais não deixaram então de voltar a invocar abertamente a cláusula da determinação, em última instância, pelo económico.

Assim, chamando a atenção para a diferença entre propriedade jurídica e propriedade económica dos meios de produção ou, depois disso, para a que separa esta última da apropriação real dos meios de produção, certos autores foram desvendando todo um novo campo de diferenciações sociais fundadas nos padrões dominantes da divisão do trabalho, incluindo as que decorrem da detenção e uso dos saberes e competências técnicas exigidas por processos de trabalho em constante renovação. Autores há, por outro lado, que, dando conta da existência, nas formações sociais concretas, de uma multiplicidade de situações estruturais ambíguas ou mesmo contraditórias, irredutíveis aos lugares de classe convencionalmente associados aos modos de produção capitalista e mercantil simples (burguesia, proletariado, pequena-burguesia), acentuam a especificidade de localizações “intermédias” (entre a burguesia e o proletariado, entre aquela e a pequena burguesia, entre esta e o proletariado), a múltipla pertença de classe (campesinato parcial, por exemplo), ou mesmo a “marginalidade de classe”.

As transformações operadas recentemente no sistema produtivo mundial, quer no sentido da globalização, quer no da flexibilização das formas de mobilização da força de trabalho, começam, por seu turno, a deixar marcas — ou pelo menos o seu prenúncio — nos quadros de caracterização, em termos classistas, da estrutura social.

Em qualquer caso, insista-se, o aprofundamento do conhecimento sobre estruturas de classes e, por extensão, sobre o conjunto das práticas sociais, não tem prescindido de uma leitura, sucessivamente rectificadora e complexificadora, das transformações do sistema económico e das relações de produção nas sociedades contemporâneas.

Ora, o que pretendemos demonstrar, nesta comunicação, tomando a Construção Civil como referencial empírico, é que essa leitura se aperfeiçoará significativamente se, levando a sério, também aqui, as exigências e virtualidades de uma perspectiva relacional sobre os fenómenos sociais, substituímos uma concepção de actividade económica, como sector, por uma outra que a encare como campo (na acepção proposta por Bourdieu).

Seguir esta orientação implica promover a identificação precisa, quer dos tipos de agentes e de

relações de força, cooperação e concorrência que entre eles se estabelecem nos segmentos formal e informal da economia, quer da diversidade de recursos e interesses que, de forma nunca inteiramente estabilizada, aí estão em jogo.

Pretende-se, dessa forma, superar abordagens de pendor eminentemente descritivista (as quais tendem a perceber o conjunto formado pelas empresas como somatório de unidades atomizadas), enveredando, na medida do possível, pela construção de explicações plausíveis acerca dos processos e estratégias presentes nos domínios de actividade em causa.

Uma vez que os critérios que presidem à produção de informação estatística massiva e padronizada estão, em princípio, mais próximos da perspectiva que apreende os espaços económicos como sectores de actividade, do que daquela que os concebe como campos de relações estruturadas na base de uma distribuição desigual de capitais e de poder, então é de aguardar que a operacionalização do conhecimento se revele, na óptica que propomos, particularmente difícil. No esforço de elucidação das especificidades da Construção Civil não prescindiremos, mesmo assim, de explorar as possibilidades do material estatístico disponível.

Elementos de caracterização genérica do campo económico-empresarial da Construção Civil

A mundialização e terciarização da economia, envolvendo uma profunda reestruturação dos centros urbanos e a amplificação do papel das grandes metrópoles, juntamente com a crescente incidência das lógicas de mercado nos modelos de desenvolvimento dominantes, são tendências que, segundo muitos autores, vêm implicando importantes alterações nas condições de actividade das empresas da construção (especialmente as de maior dimensão, mas, por arrastamento, todas as outras) nos países de economia desenvolvida.

Afastando-se de modelos de organização tradicionais neste domínio de actividade, as grandes unidades procuram melhorar o seu posicionamento no mercado e reduzir riscos ligados à incerteza, através de estratégias de criação de uma oferta integrada que, no essencial, se repartem por dois tipos: diversificação de actividades e associação entre empresas.

A diversificação traduz-se, por um lado, em processos de aquisição de competências nas actividades situadas a montante e a jusante da produção — por integração (vertical) de todas as fases do processo de produção e, principalmente, pela valorização das relações de complementaridade entre as diferentes actividades do ciclo produtivo; e, por outro, num movimento em direcção a novos mercados (diversificação horizontal).

A associação de empresas, por seu turno, pode envolver exclusivamente unidades do sector privado ou implicar formas de colaboração entre estas e organismos do sector público. Consórcios, agrupamentos temporários, *joint ventures*, eis algumas modalidades de associação constituídas com o objectivo de enfrentar a complexidade dos grandes projectos de construção e consolidar novos mercados. Sendo patente que a multiplicação de estratégias de integração enunciadas não pode deixar de apelar a uma perspetivação do conjunto dos produtores do habitat e do alojamento como campo de relações, convém que tal noção não perca de vista a importância dos agentes ligados ao exercício do poder político (em particular, ao poder político local) e os elos que os mesmos estabelecem, de forma cada vez mais estreita, com os grupos económicos da Construção.

Pode dizer-se, de facto, que a produção global destes últimos, eminentemente diversificada e integrada, já que se concretiza numa vastíssima oferta de produtos — centros de negócios, equipamentos integrados de lazer, pólos tecnológicos, grandes zonas de alojamento, infra-estruturas e equipamentos urbanos, complexos comerciais — acaba por se imbricar nas próprias políticas urbanísticas.

O reforço do poder local, associado à descentralização, tem vindo a favorecer o esbatimento da fronteira entre serviços urbanos e actividade de construção. Movidos por uma lógica que não pode deixar de ser influenciada pelo objectivo de apresentação de resultados e de soluções eficazes no período de um mandato, os eleitos locais tendem a delegar algum poder, que lhes foi transmitido pelo estado, em grupos privados com capacidade técnica, financeira e organizacional, aos quais entregam a concepção e execução de projectos implicando uma resposta global para os problemas urbanísticos.

A reacção das grandes empresas de construção às transformações enunciadas, podendo embora desenvolver-se segundo modalidades diversificadas, assenta em duas estratégias fundamentais, aliás complementares: a da consolidação da empresa geral, centralizada e reduzida a uma estrutura mínima de coordenação de uma pluralidade de actividades descentralizadas e fragmentadas em unidades juridicamente diferenciadas, e a do recurso à subempreitada, uma figura com antigo enraizamento no campo, mas que se revela particularmente bem adaptada aos imperativos de flexibilidade organizacional e produtiva ditados pelas novas condições dos mercados.

A subempreitada: continuidades e mudança

A forte e antiga presença da subempreitada na Construção Civil explica-se, em primeiro lugar, por aqui se verificarem acentuadas flutuações da procura, as quais, aliadas ao facto de a produção ser realizada no ponto de consumo, desincentivam o emprego de mão de obra directa permanente e tornam especialmente elevados os custos da sua formação. Acontece, por outro lado, que a grande heterogeneidade dos processos de trabalho e a não-repetitividade tendencial das tarefas limitam a aplicação, neste campo da produção, dos padrões de racionalidade próprios da chamada organização científica do trabalho, continuando assim a apelar às competências do operário de ofício. Perante tal conjugação de factores, a subempreitada surge como modalidade económico-jurídica compatível com flexibilidade na contratação de mão de obra, incluindo os seus sectores mais qualificados, sem perda de controlo disciplinar eficaz sobre as equipas e colectivos de trabalho. E também se revela congruente com os desígnios de externalização de riscos e de encargos, que, desde a década de setenta, têm marcado as estratégias empresariais na sua globalidade, fomentando, de forma aparentemente irreversível, quer a segmentação do mercado de trabalho, quer a institucionalização do “casualismo” nas relações laborais.

Para se poder avaliar todo o alcance de uma presença generalizada da subempreitada na Construção Civil, convém chamar a atenção para alguns pontos.

O primeiro aponta para a distinção que é necessário fazer entre a figura da subcontratação, cada vez mais presente no campo económico-empresarial tomado na sua globalidade e a referida subempreitada. Enquanto, nesta, o subcontrato se encontra sempre conexionado (e subordinado) a outro contrato — aquele que se estabelece entre empreiteiro e dono da obra —, tal não ocorre na subcontratação industrial corrente. E que, como diz Maria Manuel Marques, “ (...) nem sempre existe uma encomenda prévia de determinado produto à empresa contratante na base da qual ela subcontrata determinadas peças, uma parte ou mesmo a totalidade do produto”. Introduzindo na relação económico-jurídica em causa um terceiro personagem — o dono da obra —, que, por seu turno, remete para a vasta problemática da propriedade fundiária, está à vista a complexidade específica que a subempreitada impõe à análise e, antes disso, à própria estruturação do campo da Construção Civil.

Outro ponto diz respeito à diversidade de modalidades da subempreitada. Importa começar por distinguir aquela em que o contratante fornece, ele próprio, materiais, equipamentos e trabalho, de uma outra, em que só o trabalho é subcontratado. Acontece que, neste último caso, várias formas podem ainda ocorrer, sendo porventura mais frequente aquela em que o operário é recrutado por um subcontratante, actuando normalmente por conta própria.

Deve ainda referir-se que a relação de subcontratação se pode caracterizar tendo em conta o modo como se situa no eixo dependência — cooperação entre empresas. Sendo certo que, em princípio, a autonomia da empresa subcontratada é limitada pelo domínio da empresa contratante, o que leva a que a primeira se possa aproximar do modelo da “empresa por conta de outrem” (sobretudo nos casos extremos em que se verifica perda significativa de controlo sobre o processo produtivo, isto é, da propriedade económica e mesmo da posse dos meios de produção), outros casos há em que a relação de subcontratação se traduz pela complementaridade de funções e o equilíbrio entre poderes, sobressaindo a dimensão cooperação.

O facto de os processos produtivos na Construção Civil serem marcados por elevados índices de informalização (o que, além do mais, implica, em muitos casos, exploração intensiva de mão de obra sem contrato e clandestina) obriga a que, na caracterização do campo, se pondere de que modo se diferenciam, mas também de que modo se articulam e se alimentam reciprocamente, os segmentos formal e informal da economia.

Uma breve panorâmica sobre a presença da subempreitada nas economias mais desenvolvidas do espaço europeu permite obter uma imagem do modo como tal figura se entrecruza com tendências de flexibilização da produção impostas às empresas da Construção Civil pelo grande mercado

[3]

comunitário e mundial.

Segundo estudos disponíveis a este respeito, as economias italiana e britânica apresentariam como característica comum o facto de recorrerem intensamente a estratégias de desimplicação da empresa geral na actividade de produção propriamente dita. A subcontratação estende-se quer a trabalhos relativos a especialidades exteriores às actividades da empresa, quer a equipas de tarefeiros com o estatuto de independentes (pelo período de um estaleiro) ou de assalariados de uma empresa (fictícia) reduzida a um endereço postal e a um responsável. O objectivo central é limitar a mão de obra ao mínimo necessário para assegurar funções requeridas a montante do estaleiro, tais como negociação com o cliente, organização geral do processo produtivo, designadamente o recrutamento dos subcontratantes e planificação dos trabalhos, enquadramento do estaleiro, controlo financeiro e supervisão técnica da qualidade.

Ao contrário, porém, do que ocorre no modelo britânico, em que a gestão e controlo da mão de obra são conseguidos à custa de uma intervenção administrativa e técnica fortemente especializada na definição e planeamento sistemáticos das tarefas e no controlo de qualidade, no modelo italiano

essas funções são asseguradas sobretudo na base de relações pessoais assentes em redes de interconhecimento e solidariedade familiares locais.

As indústrias da construção alemã e francesa distinguem-se das anteriores pelo facto de, tendencialmente, continuarem a centrar o essencial da sua iniciativa na realização de obras por meios próprios. Esta maior internalização da variabilidade induziu, embora segundo modalidades diferenciadas, um conjunto de efeitos no plano da organização e funções das empresas: negociação e concepção das obras ou dos produtos numa perspectiva de criação de economias de escala, procurando as empresas garantir a competitividade por via da produção estandardizada e maximamente repetível; incremento da definição dos métodos de execução por gabinetes especializados; polivalência e estabilização relativa da mão de obra para fazer face à imprevisibilidade dos processos, factor que, por sua vez, contribui para o envelhecimento da mão de obra. Saliente-se que, sob o impulso da crise iniciada nos anos setenta, a indústria da construção nestes dois países sofreu reorientações em sentido diferente das tendências anteriormente instaladas. O recurso à subcontratação expandiu-se nas grandes e médias empresas, passando certas funções (transportes, escavações, cofragens...) a ser confiadas a pequenas unidades exteriores. Nas grandes cidades alemãs, e no caso de projectos de construção de envergadura, assiste-se ao desenvolvimento de uma forma particular de subempreitada, que consiste em entregar a realização das obras infraestruturais a subcontratantes estrangeiros, garantindo que a chefia do estaleiro seja assegurada por pessoal pertencente à empresa principal e que o pessoal empregado não usufrua de condições de trabalho e de remuneração melhores do que as que vigoram no país de origem. Tais práticas, que têm vindo, como é sabido, a envolver trabalhadores e empresas (?) portuguesas, resultam em fenómenos de subcontratação em cadeia, a uma tal escala que a própria direcção do estaleiro deixa de poder saber quantas e quais as empresas que aí operam. Mas o desenvolvimento recente de condições favoráveis à expansão da subempreitada, com a correlativa proliferação do emprego ilegal e do trabalho negro, fica ainda a dever-se a dois outros factores: a raridade da mão de obra que se faz sentir nas cidades (relacionada com a dificuldade de renovação geracional do pessoal) e a crescente importância das empresas gerais na execução de projectos estratégicos.

Um estudo de Pierre Bourdieu sobre o campo dos produtores de casa individual em França permite destacar outros aspectos relacionados com a subcontratação e com o lugar ocupado pela

[4]

pequena empresa na Construção Civil.

Enquanto na Alemanha, por exemplo, o segmento de produção das casas individuais tende a ser dominado por unidades de reduzida dimensão, em França ela surge como um espaço de concorrência e de articulações complexas entre empresas muito diferenciadas quanto à dimensão, modo de financiamento, modo de fabricação e mesmo quanto a estratégias de comercialização. Ora, no segmento do mercado dominado pelas grandes empresas, em que é, por sua vez, necessário distinguir os grandes promotores (essencialmente especializados nas funções comerciais e publicitárias) e os grandes construtores especializados na fabricação, o recurso à subempreitada está em expansão. Com capacidade para grandes investimentos em publicidade e promoção comercial, procuram tais empresas conjugar esse trunfo com a oferta de habitação mantendo a aparência da casa tradicional. A transferência da produção para pequenas empresas artesanais (capazes de recriar, ainda que de forma adulterada, esse modelo de habitação) surge assim como o expediente mais adequado a responder às exigências do nicho de mercado em causa. É um caso em que o recurso à subempreitada deve ser ponderado à luz de determinações de carácter simbólico-ideológico, que, como seria de esperar, não escapam ao olhar crítico (quer dizer, analítico) de P. Bourdieu. Numa abordagem antropológica dos investimentos de que a casa é objecto, diz-nos ele, importa destacar as componentes afectiva e simbólica. Enquanto bem material exposto à percepção de todos e aos seus juízos classificatórios, a casa exprime, de maneira mais decisiva do que outros bens, o ser social do seu proprietário. Por isso, a compra de casa não deve ser tratada como mera estratégia económica, no sentido estrito do termo. Realizada em contexto familiar, ela representa igualmente um investimento social, isto é, uma aposta num projecto colectivo da unidade doméstica, cuja coesão é preciso assegurar por forma a resistir à desagregação e à dispersão. Além de constituir um dos principais meios de acumulação e conservação de um certo património na família, a casa é um produto singular, tal a importância dos investimentos simbólicos nela concentrados. Pela sua dimensão estética e ligação às tradições locais, a produção de casas contém algumas das características próprias da produção de obras de arte, em que a parte objectivamente consagrada à promoção simbólica é muito importante. Tudo isso faz com que, em muitas situações (por exemplo, nas regiões rurais, ainda muito ligadas à representação tradicional da habitação), a compra de uma casa "industrial" surja como um sinal de pobreza ou de incompreensível excentricidade.

Tentaremos avaliar mais à frente, no quadro de uma caracterização do campo da Construção Civil em Portugal, feita a partir dos indicadores disponíveis, qual o peso específico que aí alcança

a subcontratação.

Mas, o que desde já se pode dizer é que, em muitas das suas manifestações, a subempreitada se aproxima, no nosso país, do já referenciado modelo italiano, uma vez que, também entre nós, gestão e controlo de mão de obra mobilizam um tipo particular de expedientes e recursos ancorados em redes alargadas de interconhecimento e em solidariedades familiares.

E se este é um motivo mais para se privilegiar uma perspectiva relacional na análise do domínio de actividade considerado, convém que, a partir dele, se pense na importância das dimensões extra-económicas e não-contratuais no relacionamento entre empresas e outros agentes do campo. Admitir, por exemplo, que as relações de trabalho e de subcontratação se podem apoiar em mecanismos de coordenação centrados mais na confiança recíproca e no compromisso moral mútuo do que na autoridade e na contratualização formal, como defendem certos autores, é uma ideia que ganha relevância à luz da consideração das redes informais assinaladas.

Diz Bernard Baudry que a subcontratação é um dos casos em que, de modo flagrante, se verifica a existência de um “mecanismo de coordenação”, a “confiança”, irrigando a actividade económica. Tal mecanismo, acrescenta o autor, “enraíza-se nas relações pessoais que são estabelecidas entre os contratantes e na consideração mútua emergente da relação”.

Será de admitir, então, que laços dessa natureza acabem por dissolver o efeito das relações de força que, em princípio, atravessam e estruturam o campo económico-empresarial?

A resposta de Baudry a tal questão é negativa - “autoridade e confiança não são mecanismos independentes: eles combinam-se”. E, para especificar o seu ponto de vista, acrescenta, recorrendo a estudos realizados sobre, precisamente, a Construção Civil: sendo geralmente as relações entre o dador de ordens e os seus subcontratados de longa duração, verifica-se a tendência para o primeiro, periodicamente, “testar o mercado”, através de pedidos de oferta que mantenham a concorrência. E, “em caso de conflitos persistentes, a relação será abandonada,

[5]

mesmo se essa ruptura se afigurar custosa para o dador de ordens”.

Eis, entreaberto, todo um campo de pesquisa cujo esclarecimento nunca poderá ser cabalmente realizado nos estritos limites de informações empíricas padronizadas e quantificadas sobre a realidade.

O que não quer dizer que estas estejam impedidas de contribuir, em certo nível, para o

conhecimento sobre as características do campo económico-empresarial da Construção Civil.

Alguns dados sobre a estrutura do campo da produção do habitat em Portugal

Tentaremos, neste número, destacar elementos de informação estatística reveladores de algumas lógicas de fundo da indústria da construção, nomeadamente as que identificámos com diversificação/flexibilização da produção e recurso intensivo à subcontratação.

O critério dimensão da empresa

Uma das primeiras e mais óbvias características a explorar, tendo em vista a confirmação empírica da presença de tais lógicas no campo da Construção Civil, diz respeito à estrutura empresarial, perspectivada em função dos escalões de pessoal ao serviço.

Ora, recorrendo a informações oriundas do INE e do Ministério do Emprego — umas e outras reportadas exclusivamente, como se compreende, ao sector estruturado ou formal da economia —, verifica-se que a proporção de pequenas empresas (menos de 10 pessoas ao serviço) ascendia, em 1991, segundo o INE, a 83,3% do total e, de acordo com os Quadros de Pessoal, a 74,4%. Quanto às muito pequenas empresas (menos de 5 assalariados), a primeira daquelas fontes assinalava uma percentagem de 65,7% (correspondendo a 16,3% do emprego total).

Mas, para a compreensão das dinâmicas específicas do campo, outra tendência deve ser sublinhada: uma forte permeabilidade à entrada de novas empresas de pequena dimensão. Retendo, por exemplo, o período que vai de 1988 a 1992, verifica-se, segundo os Quadros de Pessoal, a criação de 5709 unidades, 84,4% das quais com menos de 10 assalariados.

Tal facto não será alheio à forte sensibilidade da Construção e Obras Públicas às flutuações económicas, de que decorre a oscilação abrupta entre taxas de crescimento significativamente superiores às da indústria transformadora (e mesmo da economia como um todo), em períodos de expansão, e quedas, também elas aqui relativamente mais acentuadas, em épocas de recessão.

Entre 1985 e 1991, a actividade de Construção e Obras Públicas apresentou, no nosso país, um elevado crescimento nominal, apoiado principalmente na realização de obras infraestruturais de grande envergadura, no quadro do processo de integração comunitária. Ora, apesar de, medidas as coisas pelo lado da produção, se verificar que são as empresas de maior dimensão que dominam o segmento das Obras Públicas, a verdade é que, como adiante se mostrará, as pequenas, pela via da subempreitada, não deixam de aceder de forma significativa ao mesmo segmento.

A circunstância de esta ser uma actividade trabalho-intensiva, que, além disso, exige investimentos iniciais de reduzido vulto, aumenta a permeabilidade à entrada de pequenas empresas, as quais, quando a conjuntura é recessiva, também saem em elevada proporção.

A amplitude de um tal movimento tornar-se-ia, aliás, bem mais expressiva, se fosse possível avaliar com rigor a extensão do segmento informal presente nas actividades da Construção.

A verdade é que o contacto directo com os estaleiros mostra bem até que ponto as modalidades formal e informal da actividade económica encontram no campo oportunidades efectivas de convergência e reforço mútuo.

Contra visões demasiado optimistas sobre as potencialidades reguladoras e mesmo emancipadoras deste cruzamento - visões essas tantas vezes patentes em análises sobre os mecanismos da “sociedade-providência” — convirá ponderar o facto de ele estar frequentemente associado à proliferação de condições de existência que, mesmo podendo propiciar vantagens materiais imediatas aos trabalhadores, transportam efeitos perversos assinaláveis: exclusão ou redução drástica dos benefícios da segurança social; casualismo nas relações laborais, com fragilização da consciência da condição salarial; propensão à sindicalização muito baixa; desprotecção face aos riscos de acidente, etc. A importância estratégica das pequenas empresas (formais ou informais) relativamente ao objectivo de flexibilização das actividades produtivas do campo só pode ser devidamente entendida se tivermos em conta o lugar privilegiado que, como vimos, aqui cabe à subempreitada. Mas a “funcionalidade” das referidas unidades deve ser encarada também em termos das exigências da formação profissional das gerações mais jovens.

Com efeito, o facto de este ser um sector em que domina a formação “*sur le tas*” e em que os saberes obtidos através dos sistemas regulares de ensino e formação profissional tendem a não ser significativamente valorizados na definição das carreiras faz com que as microempresas surjam como contextos de aprendizagem particularmente adequados à reprodução global das qualificações da mão de obra operária.

Permitindo um enquadramento dos mais jovens em equipas lideradas por operários de ofício muito experimentados, as pequenas empresas como que tomam a seu cargo, e a baixo custo, as tarefas de formação profissional, mas também de conformação cívica, que, noutros domínios da actividade económica, são remetidas para sistemas formais de ensino, seguramente mais dispendiosos e porventura menos eficazes.

Esta é uma questão que, pela incidência que tem nos modos de relacionamento entre empresas do campo, merece uma análise mais aprofundada, tendo em vista nomeadamente avaliar a plausibilidade de afirmações segundo as quais a grande empresa obtém, por processos indirectos, vantagens económicas à custa das unidades de pequena dimensão. É de admitir que, de facto, pelo mecanismo da redução do recrutamento de aprendizes e de elevação de salários dos operários qualificados, as empresas mais fortes usufruam de mão de obra qualificada, sem participarem com recursos próprios na respectiva formação.

Os critérios de valor e tipos de produção

A observação da distribuição do volume de negócios no universo empresarial da Construção Civil a partir das fontes estatísticas convencionais não deixa de fornecer mais alguns elementos relevantes para uma análise da sua estruturação como campo.

O que elas nos dizem é que, em 1991, era muito elevado o índice de concentração medido naquela perspectiva, já que as 10 maiores empresas geravam 16,8% do valor bruto da produção; as 25 maiores, 25,3%; e as 50 maiores, um montante que se aproximava de 1/3 do total. Já em 1984, e segundo o Recenseamento Industrial, as empresas com mais de 50 assalariados — correspondentes a não mais do que 2,1% do total de unidades existentes e concentrando pouco mais de metade do volume total de emprego — realizavam um montante de negócios da ordem dos 38,4%. A constatação de que, no início da década de noventa, a maior empresa portuguesa ocupava o 130º lugar no conjunto das congéneres europeias e apenas 8 empresas nacionais se encontravam entre as 350 maiores da Europa permite, por outro lado, obter alguma noção das possibilidades de inserção do sistema empresarial português no contexto internacional.

A capacidade de penetração nos diferentes tipos de mercado do alojamento e do *habitat* constitui outro vector de estruturação do campo, e, também sobre isso, algo pode concluir-se a partir das fontes estatísticas existentes. Por exemplo, que o mercado relativo a Obras de Engenharia Civil é dominado, quanto a valores de produção, pelas empresas de grande e média dimensão. Enquanto nas empresas de 5-9 e de 10-9 assalariados o valor da produção é realizado predominantemente à custa da habitação, seguindo-se-lhe, com percentagens muitíssimo inferiores, os trabalhos de transformação, restauro e reparação e os trabalhos que concorrem para a construção, já as unidades com 20 ou mais assalariados tinham nas Obras de Engenharia Civil a origem de mais de 1/3 do valor dos trabalhos realizados.

Mas, alguma desagregação da informação propiciada por registos estatísticos mais minuciosos, como

o Recenseamento Industrial, permite destacar outros traços muito relevantes para esta nossa reflexão: por exemplo, o de não ser de todo despreciando o contributo das empresas de reduzida dimensão para o valor dos trabalhos realizados em Obras de Engenharia Civil. Verifica-se, de facto, que, à excepção do segmento específico das Obras Hidráulicas, a participação das empresas de 5 a 19 pessoas ao serviço se situava, aquando da realização do último recenseamento, próximo do patamar dos 10%. Trata-se, mais uma vez, de uma característica que tem de ser pensada em conjugação com a da forte presença, na Construção Civil, da subempreitada (eventualmente informal).

Amplitude da subcontratação

Recorrendo à informação disponível sobre esta matéria, a grande conclusão a retirar é a de que a intervenção das empresas da Construção Civil nos processos produtivos está longe de se confinar às de pequena dimensão: cerca de 1/3 das unidades, dos escalões 50-449 e 500 ou mais pessoas ao serviço, declararam, em inquérito realizado pelo Ministério do Emprego, serem contratadas regularmente ou às vezes na qualidade de subcontratadas. E se é verdade que são elas também que mais frequentemente actuam como contratadas principais neste tipo de relação económico-jurídica, certo é que as pequenas e muito pequenas unidades declararam igualmente intervir de forma regular ou ocasional nessa qualidade.

Já chamámos a atenção para o facto de a subempreitada incluir duas grandes modalidades: aquela em que é o próprio subcontratante a fornecer materiais, equipamentos e trabalho; e uma outra em que só este último é subcontratado.

Neste segundo caso, várias formas podem ainda ocorrer, com destaque para as seguintes: o trabalhador é recrutado por um subcontratante, actuando como assalariado deste ou com o estatuto de independente (a mais frequente); o trabalhador é recrutado por um angariador de mão de obra, ele próprio operário, ou, então, realizando exclusivamente a função de intermediário no recrutamento. Trata-se de uma modalidade em que o estatuto do profissional varia com frequência entre o trabalho independente e o trabalho clandestino.

O estaleiro torna-se, nestas condições, uma unidade social a um tempo complexa e muito peculiar, mas, em boa medida também, um espelho fiel da estrutura de relações características do campo económico-empresarial em causa (a qual só em parte se reflecte na multiplicidade de *placards* com que se identificam as firmas intervenientes na obra).

Nele se concentram trabalhadores com estatutos muito diferenciados, mutáveis e ambíguos, muitas vezes baseados em vínculos laborais precários, quando não inexistentes, em que além disso as ligações de natureza pessoal e familiar se imbricam e se sobrepõem, com frequência, às relações propriamente profissionais.

Tentamos dar conta, noutros trabalhos, de algumas implicações desta apertada e sinuosa teia no processo de socialização, construção de identidades e desenvolvimento da consciência operária dos trabalhadores do sector. Só a pesquisa empírica sobre as relações de complementaridade, convivência, dominação que, através da subcontratação, se estabelecem entre grandes, médias e pequenas empresas, mas também entre estas e trabalhadores independentes, legais ou clandestinos, permitirá avanços significativos no esclarecimento das hipóteses que, a este respeito, se possam avançar. Ora, como também já foi dito, não é de esperar que o manuseamento das fontes estatísticas oficiais, por mais hábil que seja, nos aproxime, com segurança, desse objectivo. Aliás, a própria caracterização das estratégias propriamente económicas dos actores do campo obriga à construção de instrumentos de recolha de informação com um potencial de aprofundamento superior ao das referidas fontes e com a maleabilidade suficiente para não deixar escapar na observação de situações concretas as especificidades mais inesperadas.

Assim, a apreensão de regularidades empíricas relevantes nesta matéria apela à aplicação de inquéritos por questionário e entrevistas centradas junto de amostras representativas do universo dos empresários do campo e onde se incluam indicadores tais como: localização, área geográfica de intervenção, instalações de apoio, número de pessoas ao serviço, produção segundo o tipo de clientela, tipo de obras e destino dos produtos, modalidades de subcontratação, nomeadamente em função da actividade exercida, estratégias de desenvolvimento (por integração, associação, etc.). Mas, como dissemos, a construção de modelos explicativos obriga, nesta matéria, a percorrer outros caminhos de pesquisa, mais próximos do pólo da observação directa e etnográfica, e incidindo sobre o conjunto de relações imateriais que estruturam, também elas, o funcionamento deste campo de produtores.

Conclusão

Iniciámos esta comunicação, sublinhando a importância que a análise fina das relações entre empresas e outros agentes económicos poderá ter no esclarecimento da produção e mutação de lugares

ou situações de classe nas formações sociais contemporâneas.

O que, neste plano, acabámos por dizer, a propósito da Construção Civil e da relevância que nela assume a subempreitada, permite, cremos, avançar algumas propostas interessantes. Uma delas aponta para a existência, no campo, de um vasto conjunto de empresários, tão próximos do estatuto de assalariado ou de empresário “por conta de outrem”, que a fracção correspondente dificilmente suporta a designação de “burguesia”. Existe também um contingente não negligenciável de empresários com alta propensão a sucessivas transições entre os estatutos de patrão, trabalhador independente ou mesmo assalariado. Verifica-se, por outro lado, que, no conjunto dos chamados pequenos empresários, se diferencia o segmento formado por aqueles que, beneficiando da propriedade económica e posse dos meios de produção, mantêm relativa autonomia no campo, embora sempre sob a iminência de se inserirem em processos de submissão formal (por exemplo, através da participação em obras públicas de grande envergadura).

Na perspectiva da produção de lugares de classe, não pode ignorar-se, por outro lado, o facto de, tendo o local de produção de coincidir, em grande medida, com o local de consumo, haver uma constante recomposição das equipas de trabalho, submetidas, além disso, a estratégias de produção que transcendem a lógica da “sua” empresa.

O que dissemos sobre a acção dos grandes grupos económicos em matéria de intervenção em obras públicas e outros empreendimentos urbanísticos, que hoje definem a morfologia das metrópoles, chama a atenção para a circunstância de o próprio poder político, ainda que indirectamente, se imiscuir na construção dos lugares de classe. Ao favorecerem o acesso a um segmento de mercado poderoso de certo tipo de empresas, empresas essas detentoras de um capital de influência congruente, em princípio, com o seu poder económico-financeiro, os actores do poder político local tornam-se agentes de reprodução dos trunfos de alguns sectores do campo e, por essa via, interferem de facto nos perfis da estrutura empresarial e das relações de classe a ela associadas. Os efeitos das estratégias que se entrecruzam no campo transcendem obviamente as situações para que remetem, quer esta comunicação no seu conjunto, quer, em particular, a sua conclusão. Esperam os autores, com o prosseguimento da pesquisa em curso, levar substancialmente mais longe o estudo dos processos de diferenciação social associados ao desenvolvimento da actividade económica da Construção Civil.

[1] Faculdade de Economia da Universidade do Porto / Curso de Sociologia da Faculdade de Letras da mesma Universidade.

[2] Faculdade de Economia da Universidade do Porto / Instituto Superior de Serviço Social do Porto Faculdade de Economia da Universidade do Porto / Instituto Superior de Serviço Social do Porto

[3] Elizabeth Campagnac (dir.), Les grands groupes de la construction: de nouveaux acteurs urbains?, Paris, L'Harmattan, 1992.

[4] Ver, sobre estas questões, o nº 81/82 de Actes de la Recherche en Sciences Sociales ("L'économie de la maison"), 1990, e, em especial, nesse número, Pierre Bourdieu, avec la collaboration de Salah Bouhedja, Rosine Christin e Claire Givry, "Un placement de père de famille. La maison individuelle: spécificité du produit et logique du champ de production". Ver, sobre estas questões, o nº 81/82 de Actes de la Recherche en Sciences Sociales ("L'économie de la maison"), 1990, e, em especial, nesse número, Pierre Bourdieu, avec la collaboration de Salah Bouhedja, Rosine Christin e Claire Givry, "Un placement de père de famille. La maison individuelle: spécificité du produit et logique du champ de production".

[5] Bernard Baudry, "De la confiance dans la relation d'emploi ou de sous-traitance", in Sociologie du Travail, nº1/94.