

## **A pequena propriedade empresarial na sociologia das classes sociais – para além de um estado da arte**

**Ana Alves da Silva<sup>1</sup>**

### **Resumo**

A pequena propriedade empresarial tem mantido uma posição controversa no seio da sociologia das classes sociais. O presente ensaio revê algumas abordagens de referência sobre tal objeto, edificando uma análise crítica do estado da arte e delimitando o campo de uma nova problemática em torno da pequena propriedade empresarial. Conclui-se com uma argumentação sobre a necessidade de um novo olhar sobre tal “categoria”, construído com base em novos indicadores, que permita considerá-la como uma posição de classe peculiar e com contornos delimitáveis no espaço das relações sociais de classe.

**Palavras-chave:** pequena propriedade, posição de classe, precariedade.

### **Introdução**

O presente ensaio visa expor, de forma necessariamente sumária, um contributo para o estado da arte sobre a problemática da pequena propriedade empresarial na sociologia das classes e da estratificação social. Sendo um domínio sociológico tão vasto, atravessado por tão diversas correntes, é importante frisar que as opções tomadas neste texto não são peremptórias: endereça-se a questão da pequena propriedade empresarial, tentando-se definir uma problemática sociológica em torno da condição de classe desta categoria social sem, contudo, se atender a todas as construções teóricas, ou mesmo paradigmáticas, existentes no grande domínio disciplinar da sociologia das classes e da estratificação. Trata-se, portanto, de uma via assumida entre outras possíveis, sem qualquer pretensão de abordar exhaustivamente a complexidade teórico-epistemológica do tema.

---

<sup>1</sup> Ana Alves da Silva é doutoranda em Sociologia – Relações de Trabalho, Desigualdades Sociais e Sindicalismo na Faculdade de Economia / Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra. Contacto para correspondência: [anasilva@ces.uc.pt](mailto:anasilva@ces.uc.pt).

Com tal objetivo, começa-se por encontrar a génese de um problema sociológico na perspetiva marxista, delineando a problemática da consideração classista dos pequenos proprietários empresariais, passando por rever também a sua consideração por alguns autores franceses, até se chegar aos contornos que à problemática se tem oferecido entre a sociologia portuguesa. Algumas questões serão, por fim, levantadas em torno da hipótese da *precariedade na pequena propriedade* e da sua relação com o posicionamento de classe de uma tal categoria social.

### **A génese do problema – a pequena propriedade na conceção marxiana**

Marx faleceu antes de terminar o capítulo de *O Capital* em que se debruçava precisamente sobre a questão das classes sociais (vd. Marx, 1985: 317-318). Esta é, com efeito, a razão de muitas discórdias e ambiguidades nas análises marxistas sobre as classes (Harnecker, 1976b). No entanto, a sua obra é suficientemente vasta para posicionarmos o seu entendimento sobre a pequena propriedade.

A tese do materialismo histórico é clara quanto à sua perspetiva evolucionista da mudança social. A célebre frase de *O Manifesto Comunista* (1998: 66), em que Marx e Engels afirmam que a história da sociedade “é a história da luta de classes”, reflete esta conceção e traduz uma tendência analítica para conceber as formações sociais com base numa dicotomia classista que existiria, em estado puro pelo menos (Harnecker, 1976a, 1976b; Silva, 2009: 47), nos diferentes modos de produção. Assim, “homem livre e escravo, patrício e plebeu, barão e servo, mestres e oficiais” (Marx & Engels, 1998: 66) são apresentados pelos autores como as classes antagónicas que terão constituído a estrutura de classes nos modos de produção prévios ao modo de produção capitalista (nomeadamente, os modos tribal, antigo e feudal, [Marx & Engels, 2001: 12-15]). Neste, as classes sociais seriam duas, devido à tendência de bipolarização dos antagonismos de classe (*Idem*, 1998: 41). Todavia, na observação da estrutura social concreta, os autores consideram a existência de três grandes classes (Marx, 1985: 126, 317-318; Harnecker, 1976b: 18-22]), nomeadamente: capitalistas, latifundiários e proletários. Ora, sem querer alongar demasiado esta questão, importa compreender a razão pela qual os autores não se dispensaram de mencionar a presença de uma terceira classe social no modo de produção capitalista: os latifundiários (Marx, 1974: 27; Marx, 1985: 317). E,

mais ainda, não se pouparam de, ao longo de vários textos, se referirem a classes médias, classes intermédias, ou grupos intermediários (e.g. Marx, 1985: 318; Marx & Engels, 1998: 49; Marx, 2011: 34-35).

A bipolarização classista no modo de produção capitalista, traduzida numa classe de capitalistas burgueses em oposição relativa à classe de operários industriais (proletários), determinadas ambas pelo seu lugar na divisão social do trabalho, seria o último estágio do modo de produção capitalista (no seu estado puro). Na realidade, Marx concebe a existência de outras classes ao nível concreto, nomeadamente, as diversas frações da burguesia (industrial, comercial e financeira) e do proletariado, o lumpenproletariado, os pequeno-burgueses proprietários da agricultura (campesinato), do comércio e da indústria artesanal, os empregados dos serviços, também designados de classes ao serviço da superestrutura, entre outros (vd., e.g., Marx & Engels, 1998: 49; Marx, 2011: 34-35).

Detenhamos-nos na pequena burguesia. Na conceção marxiana da evolução histórica, a dinâmica de mudança social e de transição de um modo de produção para um outro implica a remanescência de *classes de transição* no novo modo de produção que se desenvolve (Marx, 2011: 67; Harnecker, 1976a: 39-41). Isto significa que, no processo histórico de passagem do modo de produção feudal para o modo de produção capitalista, certas classes sociais permaneceriam determinadas por um tipo de relação com os meios de produção que era ainda típico no modo de produção feudal. Era este o caso dos latifundiários, mas também dos pequenos proprietários isolados ou com poucos assalariados (oficiais ou aprendizes). Marx esclarece que todas as formas em que o trabalhador direto é também proprietário (ou possuidor) dos seus meios de produção se situam fora um modo de produção capitalista, implicando, em qualquer cenário, uma regulação de carácter extra-económico (vd., e.g., Marx, 1996: 379 ou Harnecker, 1976b: 14).

No plano concreto do modo de produção capitalista, o autor não concebe, portanto, a possibilidade da *propriedade real* (que combina, em simultâneo, *posse* com *propriedade jurídica* dos meios de produção) ser protagonizada por um *trabalhador direto*, situação que parece subsistir no capitalismo contemporâneo no papel dos micro

e pequenos empresários<sup>2</sup>. Essa seria uma situação típica de um modo de produção feudal, ainda associada a relações de domínio e servidão. Para Marx, a tendência histórica de evolução para formas cada vez mais puras (i.e., polarizadas) do modo de produção capitalista faria com que estas classes – quer a latifundiária quer a pequeno-burguesa - estivessem condenadas ao desaparecimento, em virtude, por um lado, do processo de concentração do capital (encurtamento numérico da classe capitalista e *transmutação* da propriedade fundiária em propriedade capitalista, cf. Marx, 1985: 123-140) e de proletarização dos pequenos proprietários que, incapazes de concorrer com os grandes capitalistas industriais, se viriam forçados à venda da sua força de trabalho (e.g., Marx, 1998: 46-47; Harnecker, 1976a: 23; 40-41; Silva, 2009: 47). Mais ainda, Marx considera que a pequena propriedade constitui um obstáculo efetivo ao curso evolucionista da história que culminaria na emancipação do proletariado, já que, como o próprio afirma, “esse modo de produção [de pequena propriedade, tipicamente feudal e fundado na “emancipação” do campesinato face ao senhor latifundiário] pressupõe o parcelamento do solo e dos demais meios de produção. [...] Pretender eternizá-lo significaria, como diz Pecqueur com razão, «decretar a mediocridade geral». [...] A sua destruição, a transformação dos meios de produção individuais e parcelados em socialmente concentrados, portanto da propriedade minúscula de muitos em propriedade gigantesca de poucos, [...] constitui a pré-história do capital” (Marx, 1996: 380). E, sem a implantação de um modo de produção fundado sobre o capital, o proletariado não poderia desenvolver-se enquanto classe e instaurar o processo político que lhe permitiria controlar os meios de produção material e ideológica.

Todavia, não é apenas na negação da pequena burguesia proprietária enquanto classe social que reside o problema da sua consideração na concepção marxiana e engelsiana. Ainda que esta seja mencionada várias vezes por Marx - ao lado de outros grupos profissionais que, por exemplo ao serviço da *superestrutura*, apresentam também uma posição de classe *contraditória* (para usar um termo de Wright, 1981) -, ela traz problemas quando a analisamos, no capitalismo contemporâneo, à luz dos princípios analíticos da *divisão técnica* e da *divisão social do trabalho*. No modo de produção capitalista, o proprietário dos meios de produção não tem, em parte alguma,

---

<sup>2</sup> Para uma noção genérica da realidade a que reporto poder-se-á consultar a obra de Guerreiro, 2000: 140.

um lugar de trabalhador direto na divisão técnica do trabalho. Ou seja, Marx concebe a possibilidade de o proprietário acionar o processo produtivo e controlá-lo - exercer o seu domínio sobre o mesmo -, colocando-se assim, ao nível da divisão técnica do trabalho, como um *trabalhador indirecto* ao serviço da extração da mais-valia (do capital). No modo de produção capitalista, a grande indústria tende a separar estas posições no seio das relações de propriedade, na medida em que o proprietário jurídico dos meios de produção delega as funções de direção e de comando do processo produtivo a gerentes/gestores empresariais (inclusive, em níveis diferenciados de *posse* e *propriedade* que compõem as diferentes chefias de uma empresa, cf. Wright, 1981). Nestes casos, os “delegados” encontram-se ao serviço do proprietário na relação de exploração e extorsão da mais-valia. Todavia, a acumulação da função social de *proprietário dos meios de produção* com a de *trabalhador indirecto* (administrador da empresa e gestor do processo produtivo) e, ainda, com a de *trabalhador direto* – que manipula a matéria-prima e participa do processo produtivo a par dos trabalhadores assalariados – não é uma hipótese na conceção marxiana, a não ser nessa forma concreta que constitui uma remanescência do modo de produção feudal (Harnecker, 1976a: 67). Por este motivo “a pequena burguesia” só é concebível “como classe de transição que surge da desintegração das relações de produção baseadas na servidão e tende a desaparecer à medida que se estendem as relações de produção capitalista” (Harnecker, 1976a: 41)

É na interseção destes dois problemas – (i) simultaneidade de uma posição de proprietário-trabalhador direto e de proprietário-trabalhador indirecto e da (ii) suposta tendência para o desaparecimento - que reside a problemática da pequena propriedade que tem atravessado as teses marxistas sobre as classes sociais. Não tendo desaparecido, nem sofrido necessariamente um processo de complexificação da divisão técnica do trabalho que determine uma posição meramente social (proprietário não-trabalhador) ou indirecta (do ponto de vista técnico) no processo de produção, o pequeno empresário simultaneamente proprietário, gestor e trabalhador direto na sua empresa, tem sido, por um lado, alvo de confusões quanto à definição teórica da sua classe objetiva e, por outro, “esquecido” enquanto objeto de estudo privilegiado quando se analisa a questão da sua propriedade e, especialmente, das suas condições de trabalho e da sua *precarização*.

Esta situação parece ter contornos ainda mais complexos que o da simples definição conceptual. Lenine, por exemplo, aponta que a pequena burguesia não é menos explorada que o proletariado na sociedade capitalista moderna (vd., Harnecker, 1976a: 41); assim como Weber (1981: 70) sublinha a exploração indireta produzida pelo capital financeiro aos pequenos proprietários, através da extorsão da mais-valia do trabalho assalariado empregue. Estas apelações remetem, por um lado, para a associação da pequena burguesia ao trabalho independente, em que um trabalhador isolado negocia, em situação de desigual poder com a classe capitalista, os termos de troca do seu trabalho (situação que acontece também com o “Estado-Patrão”, [Poulantzas, 1975: 230]), mas também para a participação dos pequenos proprietários no processo de *transferência da mais-valia* que constitui o lucro do capital comercial e financeiro e para os dois níveis de exploração aí implicados. A transferência da mais-valia emerge da participação do capital financeiro e comercial na extração, por via indirecta, na mais-valia criada pelo capital produtivo (ou seja, aquele que propicia os meios para, e aciona, o trabalho produtivo), subjugando, deste modo, a uma escala superior de análise, os pequenos produtores, bem como o Estado, ao domínio desse capital (Poulantzas, 1975: 230; 234). Também Poulantzas, que se situa directamente na esteira de Marx e Engels, esboça esta análise, embora não directamente para os pequenos produtores. Ainda assim, as suas considerações sobre o modo como o capital exerce uma função dominante face ao Estado parecem atuais e profícuas também na problematização da condição do pequeno capital<sup>3</sup>.

### **Situações contraditórias de classe – Wright e a pequena propriedade**

A primeira proposta de Wright para a análise de classes surge em *Classe, Crise e Estado* (1981), obra em que o autor propõe uma matriz analítica que considere *localizações contraditórias de classe*: conjunto de posições que “constituem situações desmembradas entre as relações de classe contraditórias básicas da sociedade capitalista” (Wright, 1981: 57) - aquelas entre o proletariado e a burguesia. Não se passará aqui em revista a sua obra, mas focar-se-á a sua conceção sobre os pequenos

---

<sup>3</sup> Não desenvolveremos aqui as suas considerações sobre as classes e seus critérios de delimitação, dado que tal empreendimento nos roubaria demasiado espaço de argumentação. Deixaremos esse investimento para um necessário outro momento.

empregadores, já que se considera que o autor inaugura uma análise inovadora do pequeno empresariado.

Wright (1981: 60-69) procede a uma análise a três vetores das situações contraditórias de classe entre a burguesia e o proletariado, focando: i) a perda de controlo sobre o processo de trabalho pelos trabalhadores; ii) a diferenciação das funções do capital; e iii) o desenvolvimento de hierarquias complexas. Ora, o segundo ponto seria aquele que mais alerta nos suscitaria, na medida em que, por um lado, a empresa de pequena dimensão está frequentemente dependente de capital financeiro de que não possui e, portanto, esperaríamos compreender o modo como uma consideração das funções do capital implicaria esta relação (de dependência parcial, pelo menos) entre diferentes tipos de propriedade que é base da unidade organizacional de produção (entre *capital produtivo* e *capital improdutivo*, como refere o próprio Wright, [1981: 47]). Por outro lado, porque seria expectável, na ulterior análise da situação contraditória entre a pequena burguesia e as demais classes, que as teses da “revolução gerencial” e do “aumento considerável das hierarquias administrativas na empresa moderna e o declínio geral da empresa familiar em favor da sociedade anónima” (*idem*: 63) fossem desmistificadas ou, pelo menos, problematizadas com recurso a uma análise mais intensiva do caso do pequeno empresariado.

Apesar dessa reflexão minuciosa não ter sido realizada nesse segundo vetor, o enfoque no movimento de dissociação entre *propriedade económica legal* e *propriedade económica real*, incluindo esta última a *posse*, permite-nos situar as perspectivas neomarxistas no que respeita a essa relação de dependência hipotética dos pequenos empresários face ao capital financeiro. O que Wright esclarece, remetendo para o trabalho de Vroey (Wright, 1981: 64), é que, de facto, o dito movimento oculta uma tendência de concentração de capital do ponto de vista legal que permite aos grandes acionistas (capitalistas financeiros) “manipular uma quantidade de fundos muito maior do que as suas posses”. Wright não clarifica *como* essa manipulação é feita nem se debruça sobre ela quando analisa as condições objetivas de classe da pequena propriedade empresarial.

Por outro lado, ainda no que concerne ao movimento de dissociação entre propriedade legal e propriedade real, o que o autor nos diz vai contra a linha de abordagem que se julga ser a mais assertiva para grande proporção do tecido

empresarial português e europeu, compostos maioritariamente por empresas de micro e pequena dimensão<sup>4</sup>. O autor assume que dessa dissociação resulta a inevitabilidade da diferenciação entre papéis associados às duas formas de propriedade. Neste aspeto, encontra-se com Poulantzas (1975: 247-248), quando afirma que “torna-se impossível que as duas funções do capital – propriedade e posse – se unifiquem por completo numa só posição” (Wright, 1981: 64). Veremos adiante, com os estudos realizados na sociedade portuguesa (que são, efetivamente, escassos e maioritariamente qualitativos), que os resultados obtidos apontam para que, no caso das PME, a tendência seja precisamente a de uma combinação, numa mesma posição, de propriedade legal e posse por parte do proprietário, que assume não raramente a função de trabalhador imediato junto do grupo de assalariados na sua empresa. Esta situação só será considerada no segundo modelo de análise proposto por Wright (1989: 88; 150-151).

De resto, fica por analisar a questão da propriedade legal sob o ponto de vista que já expusemos, da necessidade (e dificuldade de acesso) constante de recurso ao capital financeiro (bancário ou outro) para atenuar problemas de liquidez de tesouraria que caracteriza o caso português e europeu (António & Trigo, 1991; Lisboa, 1998: 462-463; Guerreiro, 2000: 37; 132; 134; OIT, 2012: 33) e que nos leva a considerar a hipótese de um processo de dissociação no interior da própria propriedade legal que colocará o pequeno proprietário empregador, ou pequeno empresário, numa situação de *precariedade na pequena propriedade*. Esta situação influenciará um dos critérios que Wright utiliza para definir a burguesia e os pequenos empregadores que nela se incluem, nomeadamente, o *controlo sobre a acumulação de capital e sobre os investimentos* (Wright, 1981: 69-70), por via da transferência de mais-valia entre as diferentes frações da burguesia (nomeadamente, entre capital produtivo e improdutivo).

Importa ainda relevar que a importância da análise de Wright sobre os pequenos empregadores como categoria que ocupa uma posição contraditória de classe perdura na sua obra, embora em publicações mais recentes o autor os exclua da classe média (Wright, 1997: 499). No segundo modelo analítico por si adotado, na obra *Classes*

---

<sup>4</sup> Dados do Eurostat demonstram que, em 2009, na UE-27, a maioria de empresas no setor produtivo eram PME, perfazendo 99,8% do total (Eurostat, 2012). Similarmente, em Portugal no ano 2010, as PME constituíam 99,9% do total de empresas (INE, 2012).

(1989), mantém a consideração dos pequenos empregadores como localização independente, por um lado, da burguesia e, por outro, da pequena burguesia, esta agora considerada exclusivamente como *trabalhadores por conta própria sem assalariados* (Wright, 1989: 88). No entanto, neste movimento de demarcação dos pequenos proprietários empregadores face à pequena burguesia tradicional sem assalariados, o autor aproxima tendencialmente os primeiros da mais alta classe social – a burguesia.

A consideração do número de assalariados na empresa aparece como um dado importante para a definição do pequeno proprietário, já que “quando o pequeno burguês emprega um ajudante na produção, verifica-se uma imediata mudança nas relações sociais de produção, porque nesse caso o trabalho de alguém pode ser explorado” (Wright, 1981: 75). A consideração do número de assalariados ao serviço de uma empresa é, portanto, um critério que pode auxiliar a distinção dos limites de classe entre a pequena e a grande propriedade empresarial (embora não seja um indicador seguro de distinção, já que não reporta à quantidade de capital possuído, [Wright, 1989: 151]), mas cujo esclarecimento nem sempre se privilegia nos diversos estudos sobre composição social.

Assim, Wright propõe dois limites neste critério, um numa estimativa “alta”, outro numa estimativa “baixa”, para a análise do pequeno patronato nos Estados Unidos da América. Na estimativa alta, o autor considera empresas até 50 trabalhadores na primeira obra, e mais de 10 na segunda; na estimativa baixa, até 10 trabalhadores na primeira obra e entre 2 e 9 na segunda (cf. Wright, 1981: 81; 1989: 151). Como o próprio refere, a complexidade desta questão reside no facto de ser necessária uma reflexão e estudo atento do ponto a partir do qual um pequeno burguês deixa de o ser para se tornar um pequeno capitalista<sup>5</sup>.

O seu novo modelo de análise, publicado na obra *Classes* (1989) e utilizado em obras subsequentes (*The Debate on Classes*, 1998[1989] e em *Class Counts*, 1997) vem redefinir algumas das suas premissas. Por um lado, o autor inspira-se nos trabalhos de Roemer para redefinir os seus critérios de análise de classes, passando agora a atender

---

<sup>5</sup> De acordo com o autor (Wright, 1981: 75), “não há base a priori para decidir quantos empregados serão necessários para se tornar um pequeno capitalista. Esse número irá variar de forma considerável conforme as diferentes tecnologias empregadas na produção e em diferentes épocas históricas. De qualquer maneira, entre esse pequeno capitalista e o produtor pequeno-burguês jaz a situação contraditória entre a classe capitalista e a pequena burguesia”.

especificamente à categorização proposta por esse autor: recursos alienáveis (propriedade de meios de produção) e inalienáveis (competências, qualificações). Wright propõe que outros critérios, nomeadamente recursos organizacionais e recursos em pessoas, sejam adicionados na análise das relações de controlo e dominação no processo produtivo (perfigurando assim recursos para a análise da *posse* efetiva). Pelo cruzamento destes critérios de análise, Wright propõe o seu segundo modelo de análise de classes (vd., Wright, 1989: 88).

Sobre este ponto importa realçar que a nova proposta de Wright foca com maior acuidade a questão da exploração (Wright, 1989; 1998; Estanque e Mendes, 1997) e introduz de novo na discussão a questão da desigualdade de rendimentos (Wright, 1998: 8), cuja centralidade o autor havia minorado na sua primeira proposta por considerar tratar-se de um efeito da desigualdade de classe e, portanto, não um fator estruturador da mesma (Wright, 1981). Ora, estas duas “inovações” face à proposta inicial parecem profícuas: por um lado, considerar a exploração entre categorias situadas nas diversas localizações de classe permitirá apreender as relações de exploração a que os pequenos empregadores estão sujeitos e aquelas às quais sujeitam outras categorias; por outro lado, porque a consideração dos rendimentos (e a desocultação dos mecanismos de sua geração) pode elucidar-nos na análise do caso dos pequenos proprietários empresariais, cuja demarcação face à burguesia e pequena burguesia é ainda feita com base num número reduzido de assalariados (cf. segunda proposta de Wright, 1989: 151), não tendo necessariamente em conta a importância dos rendimentos (e dos lucros) – que são um indicador relacionado com o volume de negócios e a transferência de mais-valia e podem auxiliar o processo de construção de novos indicadores analíticos.

Por último, deve referir-se que a análise das trajetórias e das práticas de classe que Wright propõe (1981; 1989) nos parece também central para compreender a tendência de aproximação dos pequenos empregadores às classes polarizadas (burguesia e/ou proletariado). Conforme o próprio Wright menciona (1981: 90), as classes podem ser definidas, entre outros critérios, por vincularem trajetórias no seu próprio seio, ou seja, a burguesia estará *vinculada* à própria classe burguesa por via de trajetórias de família no seu seio, assim como o proletariado se encontra vinculado à sua classe por apresentar trajetórias dentro da classe proletária. Ora, os estudos sobre a sociedade portuguesa (e.g., Almeida *et al.*, 1994; Cabral, 1998: 395-396; Machado & Costa, 1998:

40) mostram claramente que os empregadores, em geral, são originários das classes mais baixas da “hierarquia social”, pelo que importa problematizar a sugestão de Wright, tendo em consideração *o efeito das trajetórias* (e as suas descontinuidades, cf. Bourdieu, 2010: 191) na posição que os agentes ocupam no espaço social das classes.

### **Erikson e Goldthorpe— o enfoque na empresa corporativa**

Outra das matrizes de análise de classes mais testadas no âmbito da disciplina sociológica tem sido, de facto, a de Erikson e Goldthorpe (1993: 38-39). Em *The Constant Flux* (1993), os autores propõem uma matriz de análise que parte das conceções marxiana e weberiana, advogando que destas se pode definir um esquema básico tripartido de posições de classe, nomeadante: i) empregadores - compram a força de trabalho de outros e assim assumem uma posição de autoridade e controlo sobre eles; ii) trabalhadores independentes isolados - não compram nem vendem força de trabalho; iii) empregados [“employees”] - vendem a sua força de trabalho aos empregadores e assim se posicionam sob sua autoridade e controlo (*Idem*: 37).

Os autores demonstram nesta base tripartida uma preocupação clara com as relações de emprego, ou seja, com as posições assumidas nos “mercados de trabalho e unidades de produção” ou, noutros termos, “das posições nas relações de emprego que eles veiculam” (*Ibid*: 37)<sup>6</sup>. O seu esquema, partindo desta base sumária, desdobra-se em conjuntos operacionalizáveis de cinco, sete e doze, classes (Erikson & Goldthorpe, 1993: 38-39). Com um especial enfoque na operacionalidade da sua matriz, os autores não estão tão preocupados em espelhar a realidade do ponto de vista teórico. Aliás, como sublinha Cabral (1998: 384), principal autor a aplicar esta proposta à realidade portuguesa, Goldthorpe pretende gozar de um *realismo sociológico* que se concentra mais nos objetivos analíticos do que na tentativa de resposta a quantas classes sociais existem numa dada formação social. De qualquer modo, independentemente do propósito que subjaz ao esforço de Goldthorpe e sua equipa, é importante ter presente

---

<sup>6</sup> Nesta medida, o posicionamento teórico de Goldthorpe está muito mais próximo de Max Weber: por um lado, por remeter para a classe enquanto determinada pelo mercado e, por outro, por manter uma conceção aberta à consideração de oportunidades de vida e sua relação com o mercado de trabalho (vd. Weber, 1981: 63).

a diferenciação que a sua proposta faz entre grande e pequena propriedade, embora os critérios de operacionalização que subjazem a essa distinção não se nos afigurem claros.

A matriz de posições de classes de Goldthorpe apresenta características muito distintas da proposta de Wright<sup>7</sup>, e demonstra claramente, à medida que a nossa atenção avança na redução de categorias da sua matriz, que as classificações se focam no *tipo de emprego* em análise. Embora o autor não o declare, esta tendência enfatiza de certo modo a propriedade dos meios de produção, ao observar o tipo de emprego que esta faz da força de trabalho. Esse particular enfoque deriva do tipo de abordagem feita à propriedade no capitalismo contemporâneo. Como afirmam os autores, a sociedade capitalista do século XX assistiu a dois tipos de transformações correlacionadas que não podem ser perdidas de vista: por um lado, a propriedade produtiva tendeu a concentrar-se em formas corporativas, quer privadas quer públicas, fazendo com que os maiores empregadores se apresentem na forma de corporações. Por outro lado, esse movimento, gerando burocratização das instituições proprietárias, reflete-se também na crescente diferenciação e burocratização das relações de emprego. Mais ainda, os autores alegam que essa concentração da propriedade produtiva em corporações produz um efeito de encurtamento numérico do trabalho assalariado entre pequenos proprietários, que poderia, na década de 1990, ser medido não em centenas, mas em dezenas (Erikson e Goldthorpe, 1993: 40).

Esta conceção, ainda que eventualmente válida noutros contextos socioeconómicos, não pode ser transposta para a realidade portuguesa. Há de facto uma parcela maioritária do emprego em Portugal assegurada por pequenas empresas (79,1% de emprego em Portugal era, em 2008, proporcionado por PME<sup>8</sup>). A distância social que Goldthorpe propõe entre a grande e a pequena propriedade é, repare-se, de três posições de classe, seguramente muito maior daquela que se deixa perceber no esquema de Wright em que a propriedade dos meios de produção exclui os pequenos empregadores da classe média e os aproxima significativamente da burguesia. Todavia, a proposta de Erikson e Goldthorpe está mais atenta ao tipo de emprego que se esboça sob o predomínio da propriedade corporativa, propondo por essa razão a consideração

---

<sup>7</sup> O posicionamento crítico do autor face às propostas de Wright pode ser encontrado na obra *The Constant Flux* (1993: 2 e ss; 11-12; 226, 234).

<sup>8</sup> Cálculo de percentagem próprio com base nos valores absolutos do INE (2010: 10).

de uma mais elevada classe social – a *service class* - que engloba os diversos tipos de administradores e altos executivos que detêm a posse da propriedade e o alto controlo da alocação dos meios de produção (Erikson & Goldthorpe, 1993: 42). Trata-se, portanto, de uma posição de classe altamente imbuída de capital económico, embora especialmente de qualificações académicas (Cabral, 1998).

Outra das questões encontradas na obra foi precisamente a da ausência de um critério exato para diferenciar a pequena da grande propriedade empresarial. Cabral (1998: 388) diz-nos que “a propriedade, ou melhor, o facto de os titulares de ocupações não assalariadas empregarem muito assalariados, poucos ou nenhuns, servirá, por seu turno, para diferenciar entre, respectivamente, a burguesia (...), a pequena burguesia (entendida, portanto, como pequeno patronato) e os independentes (entendidos como trabalhadores por conta própria sem trabalhadores)”. Todavia, um novo olhar sobre a matriz proposta (Erikson & Goldthorpe, 1993: 38-39), bem como sobre as considerações de Erikson e Goldthorpe quanto ao impacto das grandes corporações no emprego pelo pequeno patronato, permitem compreender que a escala considerada não deverá divergir muito da utilizada por Wright (que se situa, nas obras mais recentes, entre os 2 e os 10 assalariados) e aproxima o pequeno patronato à escala da produção artesanal, pequeno comércio, etc. Mais ainda, Goldthorpe e colaboradores assumem claramente que a escala que diferencia as duas modalidades de propriedade empresarial nem sempre é clara, não divergindo concretamente muito entre si. Os critérios que o autor faz prevalecer numa aproximação dos proprietários à classe alta são, por um lado, o facto de a empresa se tornar corporativa (o que, como alerta, variará muito entre países consoante o quadro legal em vigor, cf. Erikson e Goldthorpe, 1993: 40-41; Goldthorpe *et al.*, 1987: 40-42), e, por outro, o facto de tais empregadores manterem atividades de gestão que os aproximam da *classe de serviço* e os afastam dos pequenos empregadores da pequena burguesia tradicional, sem atividades e estruturas de gestão modernizadas.

### **O grande e o pequeno patronato – abordagens da sociologia francesa**

Um ponto específico dedicado à exposição de duas abordagens opostas sobre o patronato francês é aqui incontornável. Quanto à importância do trabalho de Bourdieu e sua equipa, ela deve-se, precisamente, ao facto de o autor ter realizado um estudo (ao

qual não dera continuidade, note-se) sobre o patronato francês, nos anos 70 do século XX (Bourdieu e de Saint Martin, 1978), onde demonstra proficuaente a aplicação da sua proposta teórica à análise da burguesia e das relações entre as suas diversas frações.<sup>9</sup>

Neste trabalho, Bourdieu e Monique de Saint Martin (1978) analisam a estrutura e volume de capitais possuídos pelos patrões do Estado e pelos patrões privados, focando tendencialmente mais os primeiros e demonstrando como os *feixes de trajetórias* de uns e outros se diferenciam, culminando em pontos de chegada também distintos, nos quais os primeiros, posicionados nos conselhos de administração (e/ou na sua presidência) das grandes empresas francesas industriais, dos serviços ou do setor financeiro, detêm, por norma, um poder muito mais elevado do ponto de vista económico, social e político que os segundos. Não se trata, portanto, de um universo empírico no qual predominem os pequenos patrões empresariais que caracterizam o caso português. No entanto, esse trabalho salienta, por um lado, o facto de o patronato privado, que forja dinastias de patrões da indústria e do comércio iniciadas há duas e três gerações na pequena burguesia tradicional, apresentar uma modalidade de reprodução da sua posição social essencialmente fechada no círculo familiar, visando a proteção da propriedade económica e, portanto, atribuindo maior peso ao capital económico herdado pela via familiar. No caso dos grandes patrões do Estado, as trajetórias forjam-se em percursos académicos entre as *Grandes Ecoles* francesas, seguindo-se de inserções profissionais em setores estratégicos do aparelho burocrático do Estado, na gestão de empresas, etc., até à liderança das grandes empresas e sociedades capitalistas com forte ligação ao Estado. Estas trajetórias, geralmente iniciadas em lugares de classe da família de origem situados na burguesia dirigente e profissional (profissionais liberais, quadros superiores dos aparelhos burocráticos do

---

<sup>9</sup> Não vamos aqui expor a proposta teórica bourdieusiana em pormenor, dado que tal empreendimento nos tomaria boa parte da capacidade de exposição escrita para os demais pontos ainda em falta. No entanto, importa relevar que segundo o autor, o espaço social é composto por posições relativas determinadas pela ação de propriedades objetivadas (capitais económico, cultural, e social) e propriedades incorporadas (os *habitus* de classe). Uma classe, a classe construída (teoricamente), é definida pelo conjunto de propriedades pertinentes, i.e., pela aferição da estrutura do capital (económico e cultural) e pelo peso de cada um destes nessa estrutura, sendo ainda analisada segundo categorias auxiliares (como sexo, étnia, etc., que permitem problematizar o peso relativo dos capitais possuídos e as posições ocupadas no espaço). Uma conceção mais detalhada pode ser encontrada em Bourdieu (e.g., 1989; 1997a, 1997b: 3-13; 2002: 163-184; 2010:173-192).

Estado, etc.), tendem a acumular um capital cultural e social herdado e adquirido muito mais elevado do que o dos patrões privados, cuja pertença à classe burguesa se ocasiona pela reprodução da propriedade privada. Assim, a oposição entre *duas estruturas de capital*, tendencialmente escolar no primeiro caso e económico no segundo, reflete a oposição entre *dois modos de reprodução* da classe dominante (Bourdieu & de Saint Martin, 1978).

Tal realidade é totalmente distinta daquela estudada por Michel Amiot (1991) na obra *Les misères du patronat...: le monde des petites et moyennes entreprises industrielles et de leurs patrons*. Enquanto no trabalho de Pierre Bourdieu os universos de assalariados empregados nas empresas (sociedades) analisadas ascendiam e ultrapassavam os 2000 (Bourdieu & de Saint Martin, 1978: 14), no caso dos pequenos e médios empresários estudados por Amiot, a dimensão das empresas é bem mais modesta, muito mais próxima à realidade que predomina na sociedade portuguesa, e sujeita à mesma situação de vulnerabilidade no mercado que as empresas nacionais apresentam. Amiot avança como uma proposta singular - que no seio da sociologia portuguesa se esboça nos trabalhos de Maria das Dores Guerreiro (1992, 1996a, 2000) -, sobre a necessidade de considerar as desigualdades que veiculam clivagens significativas entre o campo de poder destes pequenos e médios empresários e o dos grandes, argumentando que a situação dos primeiros é marcada pela *precariedade*. Esta constatação deriva, por um lado, de não serem proprietários de empresas juridicamente constituídas como sociedades anónimas, situação que desresponsabilizaria o(s) proprietário(s), a título pessoal, das perdas de bens em seu nome ante a dissolução da empresa ou dos seus problemas de tesouraria (Amiot, 1991: 25-26). Nas empresas constituídas juridicamente como *empresas em nome individual*, independentemente do número de pessoas ao serviço e do seu volume de negócios anual, o proprietário e todos os seus bens pessoais, eventualmente familiares também, estão implicados na empresa, na medida em que o proprietário responde a título pessoal pelas perdas, dívidas e falência da organização. Por outro lado, a precariedade parece residir também nas condições de trabalho, agravadas pelo acúmulo de funções - de proprietário (respondente legal por toda a atividade da empresa), de gestor do processo de produção e direção empresarial, e, não raras vezes, também de trabalhador imediato. Esta situação é também perceptível no caso português, como veremos em seguida.

### Os avanços da sociologia portuguesa

Uma das autoras que mais tem trabalhado a questão da pequena propriedade empresarial em Portugal é Maria das Dores Guerreiro. Em 1989, a autora publica um artigo no qual dá conta do arranque de um projeto de investigação audacioso do ponto de vista da abordagem de um fenómeno – o das PME – escassamente estudado no quadro da sociologia portuguesa (Guerreiro, 1989). Neste trabalho, a autora revela uma preocupação com as formas pelas quais se articulam, por um lado, o *tipo de desenvolvimento económico* ocasionado por um tecido empresarial pulverizado em PME e, por outro, os *fatores socioculturais* que caracterizam o quadro de desenvolvimento dessa mesma estrutura empresarial. Aqui, o enfoque - vejam-se os seus objetivos de pesquisa em Guerreiro (1989: 28-30) - residia fundamentalmente no descortinar das diferentes modalidades de relação entre esfera familiar e a empresarial, sendo que o contributo tomado da sociologia das classes sociais cingiu-se, em boa medida, na construção de respostas às questões sobre a influência da esfera familiar nos investimentos empresariais e no modo como estes configuram estratégias de mobilidade social dos proprietários e respetivas famílias. Não se preocupando tanto com a classificação dos lugares de classe que os proprietários de PME ocupam, a autora socorre-se da sociologia das classes para reconstruir trajetórias familiares sob o ponto de vista da sua relação com a propriedade e com as diversas formas de sua construção e/ou transmissão (*Idem*: 28). Deste cruzamento, aplicado à análise empírica com recurso a metodologias de tipo qualitativo, resulta uma tipologia que nos permite compreender as diversas modalidades de relação das famílias com a empresa e a propriedade.<sup>10</sup>

Quatro anos depois, a autora publica um artigo cuja introdução reflete já uma incorporação da problemática da contraditoriedade, do ponto de vista teórico e empírico, dos lugares de classe ocupados pelos pequenos e médios empresários

---

<sup>10</sup> Cf. Guerreiro (1996b ou 1996a: 157), estes tipos são: clã, linhagem, nuclear, conjugal, fátia e individual. As dimensões intervenientes na definição dos diferentes tipos foram, principalmente: a dimensão da rede de parentesco envolvida na relação empresarial; a composição do capital (concentração ou repartição da propriedade na família), estrutura de direção da empresa, presença da família na organização empresarial, antecedentes dos empresários (em termos de trajetória profissional e posição face a propriedade), e finalidade da empresa para a família.

(Guerreiro, 1992).<sup>11</sup> A peculiaridade da figura social destes pequenos proprietários reside precisamente do facto de se demarcarem quer dos assalariados, quer da burguesia capitalista, quer dos pequeno-burgueses tradicionais (camponeses e artesãos). Face aos primeiros, estes apresentam também uma condição de propriedade, mas desempenham papéis de trabalhadores (diretos e/ou indiretos, na terminologia marxista); face aos segundos, distinguem-se essencialmente em termos de volume de capital e de *status social* possuídos; e distinguem-se dos terceiros pelo facto das suas empresas (i) estarem abertas ao mercado de trabalho, (ii) apresentarem estruturas organizacionais mais complexas e diferenciadas do ponto de vista funcional e hierárquico, e (iii) gozarem de um estatuto jurídico que as autonomiza, pelo menos parcelarmente, da esfera familiar e que “implica um conjunto de responsabilidades fiscais, contratuais e sociais” acrescido face ao modelo de pequena propriedade tradicional (*Idem*: 63-64).

Reconhecido este problema, que é do ‘núcleo duro’ da sociologia das classes sociais, a autora prossegue os seus trabalhos sem sobre ele se debruçar aprofundadamente, vindo-lhe a dedicar, explicitamente, apenas um breve subcapítulo da *conclusão* do livro *Famílias na Actividade Empresarial - PME em Portugal* (1996a). Aí, propõe a hipótese (em nosso entender, merecedora de verificação extensiva) de que, nas sociedades contemporâneas, os pequenos empresários ocupam um “lugar estrutural específico e com contornos delimitáveis no espaço das classes sociais” (Guerreiro, 1996a: 258). Para o encontrar, Guerreiro socorre-se de uma adaptação da segunda versão da tipologia ACM<sup>12</sup>, sugerindo que na categoria social abaixo da EDL<sup>13</sup> prefigurem os pequenos empresários. Esta proposta, que se considera ser um avanço no reconhecimento das restrições das propostas de análise de classes existentes (desde as clássicas, como a de Marx, até às mais contemporâneas no panorama nacional, como a ACM ou a de Queiroz, [2005]) tem ainda as virtudes de:

(i) incorporar na sua formulação a necessária consideração da condição *precária* do capital possuído por comparação com os grandes proprietários (Guerreiro, 1996a: 258);

---

<sup>11</sup> Preocupação que viria a refletir-se mais tarde em breves considerações na obra *Famílias na Actividade Empresarial - PME em Portugal* (Guerreiro, 1996a).

<sup>12</sup> Que pode ser rapidamente consultada na obra de António Firmino da Costa (1999: 230).

<sup>13</sup> EDL significa Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais, Costa (1999: 230).

(ii) a de constituir-se como um resultado da análise do peso dos tipos de *trajetórias*<sup>14</sup> na predisposição para o empreendimento económico pelos pequenos e médios empresários; e ainda,

(iii) a de esboçar uma consideração das condições laborais a que os sujeitos estão expostos na condição de pequenos empresários.

Todavia, fica por colocar explicitamente nessa obra este último ponto, e o modo como este pode influenciar uma aproximação de tal categoria social às classes mais baixas, ocasionando o seu posicionamento, quer objetivo quer subjetivo (autoidentificação classista), na classe média (conforme é, aliás, a proposta de Scase & Goffee, *apud* Guerreiro, 1996a: 258). Será num trabalho mais recente (Guerreiro, 2000) que encontraremos pistas analíticas centrais para a consideração deste problema. No entanto, algumas dimensões importantes podem ser já identificadas por referência aos textos de 1992 e 1996: por um lado, a participação da família na empresa assume modalidades diversas, nas quais, quer vertical quer horizontalmente, há uma dependência de vários membros da família da empresa tanto quanto ao *modo de vida*, como quanto à auferição de rendimentos de propriedade ou de trabalho assalariado; por outro, na maior parte das modalidades a propriedade da empresa é partilhada (co-propriedade), implicando, portanto, todos os co-proprietários (desde conjuges, irmãos, pais e/ou filhos) nas responsabilidades legais advindas da propriedade empresarial<sup>15</sup> (e sua eventual falência). Mais ainda, nos casos analisados (que, frise-se novamente, não são representativos do ponto de vista estatístico, [Guerreiro, 1996a: 5]) o *efeito da trajetória*, por via de um trabalho de *inculcamento familiar* em relação com um capital escolar e profissional, afigura-se importante na predisposição para um trajeto de empresarialidade dos sujeitos e unidades familiares em estudo<sup>16</sup>, apontando qualitativamente a uma verificação da proposta teórica de Bourdieu (2010: 189-182), sobre *feixes de trajetórias prováveis* dada uma determinada origem social.

Sobre este último aspeto, é curioso notar que estudos de carácter extensivo apontam no sentido contrário. Almeida *et al.* (1994: 328), por exemplo, concluem que a

---

<sup>14</sup> Cujas considerações já havia sido proposta, em linhas de abordagens muito diversificadas das comovimos atrás, quer por O. Wright (1989), quer por Bourdieu (2010).

<sup>15</sup> À exceção das relações empresa-família de tipo individual, em que a co-propriedade, existindo, tende a ser partilhada com membros externos à família (cf. Guerreiro, 1996b)

<sup>16</sup> A tipologia dessas trajetórias pode ser analisada em Guerreiro, 1996a: 261-262).

percentagem de Empresários e Dirigentes oriunda da classe operária é muito próxima da de Empresários e Dirigentes oriundos dessa mesma classe ou da categoria de Trabalhadores Independentes e Camponeses. Todavia, os seus dados permitem concluir sobre um predomínio de trajetórias ascendentes dos protagonistas dessa categoria – se apenas 25% eram oriundos dessa mesma classe, 75% têm origens de classe situadas nas categorias abaixo, sendo inclusivamente predominantes as trajetórias com pontos de partida em categorias sociais marcadas pelos baixos capitais económico, cultural e social (nomeadamente, *trabalhadores independentes e camponeses, empregados executantes, e operários e assalariados agrícolas*). Tendo em conta estes dados, a tese bourdieusiana, sobre a probabilidade de feixes de trajetórias marcados pela reprodução do lugar de classe de origem e pela sua estrutura de capitais, parece não ser tão facilmente verificável na realidade portuguesa das últimas décadas para esta categoria, bem como o modo de reprodução identificado para os patrões da indústria no caso francês (Bourdieu & de Saint Martin, 1978) não se afigura aqui predominante.

Também Queiroz (2005: 167-172) demonstra como a recomposição social do patronato e suas frações (*pequenos patrões vs. patrões*, na terminologia que usa) é extremamente dinâmica desde os anos 70. A sua tendência é marcada, por um lado, por um forte declínio dos patrões agrícolas e uma flutuação sucessivamente crescente dos pequenos patrões da indústria e dos serviços, a par do decrescente número de efetivos do grande patronato nestes setores. Todavia, a leitura destes dados requer alguma cautela. Veja-se, por exemplo, que tomando os “*pequenos patrões*” como aqueles cujas empresas têm apenas até 10 assalariados, Queiroz inclui no “*patronato*” as pequenas (10 a 50 trabalhadores), as médias (50 a 250 trabalhadores) e as grandes empresas (mais de 250 trabalhadores), não se discernindo qual das categorias contribui mais significativamente para a contração do patronato entre 1991-2001, ou mesmo se o peso de cada categoria nessa tendência é relativamente idêntico (vd. Queiroz, 2005: 172).

Não obstante essa dificuldade numa leitura mais fina das dinâmicas do tecido empresarial, o trabalho de Queiroz transpõe precisamente a ideia de uma permanente recriação desse tecido, marcada pela expansão do pequeno patronato, mas também por picos inflexivos de contração, e sugerindo assim que a uma elevada taxa de

criação empresarial se associe também elevadas taxas de mortalidade das empresas. O campo de análise é marcado, portanto, também a um nível macroestrutural, por uma certa ausência de *estabilidade*, funcionando aqui uma leitura das estatísticas, mais uma vez, como um veículo ao questionamento mais microscópico da realidade.

Será em *Relações Sócio-Laborais em Micro e Pequenas Empresas* (2000) que Guerreiro abrirá pistas sobre a questão da *estabilidade* desta categoria social, privilegiando, de forma inovadora na sociologia portuguesa, uma análise das condições de trabalho dos empresários. Mais uma vez, numa linha metodológica essencialmente qualitativa, Guerreiro estuda, entre outras questões, alguns indicadores decisivos para a análise das condições sociolaborais dos pequenos empresários (2000: 140-144). A sua preocupação central, novamente, não se relaciona com o posicionamento de classe deste grupo. Todavia, as dimensões de análise que toma por objeto, por referência aos micro e pequenos empresários, enformam um conjunto de variáveis facilmente empregue na análise das situações de classe dos assalariados, a saber: cargo(s) ocupado(s) na profissão, tempo de trabalho pago vs. tempo de trabalho não pago, adequação do volume de trabalho ao tempo de trabalho formal, nível de rendimento, etc.. O que é de facto interessante, como revela a autora, é que *a condição de proprietário não confere aos empresários uma situação laboral necessariamente privilegiada* face a uma situação de assalariamento: “a análise das condições objectivas do exercício da actividade profissional revela situações que podemos considerar atípicas e pouco vantajosas face aos direitos laborais legalmente estabelecidos” (Guerreiro, 2000: 140).

Os tempos de trabalho, por exemplo, ultrapassam em larga medida o estipulado pelo código laboral, resultado da combinação de uma dupla função de gestor-trabalhador direto, associada a cargos na estrutura organizacional com níveis de responsabilidade diferenciados e funções operacionais distintas. A autonomia pressuposta pela condição de se ser proprietário parece ser apenas uma autonomia decorrente da inexistência de uma figura hierárquica superior, incorporada ela própria no papel do empresário, não se refletindo, porém, numa autonomia face à organização, aos tempos de trabalho, à possibilidade de tempos de lazer, ou ao abandono de tarefas rotineiras. A contrário, parece tratar-se de uma *falsa autonomia* (Guerreiro, 2000: 143). A tais condições objetivas acrescem também as decorrentes do exercício do *papel de proprietário*, com

a assunção das responsabilidades e tarefas associadas às relações com o Estado, os credores, os fornecedores, os clientes, os assalariados (*Idem*: 143-144), e, ainda, a volatilidade dos lucros/rendimentos, em especial em alturas de instabilidade dos mercados e de existência de problemas de tesouraria.

Também Lisboa (1998) demonstra situações análogas num estudo sobre a indústria portuguesa na década de 1990. Preocupado com o contributo da indústria para o desenvolvimento económico do país, o autor propõe uma análise dos seus dirigentes em função da proposta schumpeteriana de dissociação entre *funções capitalista, empresária ou de gestão*.<sup>17</sup> Os resultados a que Lisboa chega (e.g., 1998: 350, 351, 359, 360), embora o autor pareça relutante em colocá-los desta forma, apontam para uma fraca dissociação entre as funções capitalista e empresarial quando se analisam algumas ‘dimensões-chave’. Por exemplo, relativamente à perceção do risco financeiro assumido (que seria hipoteticamente imputável à função capitalista) e à empresa como *única ou principal fonte de rendimento*, essa não dissociação parece-nos clara. Os resultados de Lisboa (1998) apresentam diferenças percentuais baixas entre *dirigentes com função predominante capitalista* e *dirigentes com função predominante empresarial*, especialmente entre aqueles que percebem o risco como *médio* (51,9% e 59,6%, respetivamente). As diferenças esbatem-se ainda mais quando se toma o risco como *elevado*. Ao todo, 75,1% dos dirigentes das empresas industriais percecionam o risco financeiro assumido como médio ou elevado (Lisboa, 1998: 351), independentemente da *função predominante* assumida. O autor acrescenta ainda (embora não detalhe as respostas obtidas para o indicador simples, mas apenas para o índice de assunção de risco por si composto) que “quem sofre as consequências quando o investimento fracassa” são os dirigentes que assumem a “função empresarial” (*Idem*: 351).

Ora, esta situação parece-nos indicativa de que as funções não estão, no plano empírico, claramente dissociadas entre si, em especial se considerarmos o facto de a

---

<sup>17</sup> Proposta da qual nos demarcamos desde já, dada a falta de heurística que lhe reconhecemos para o estudo das condições objetivas da micro e pequena empresarialidade. Uma tal abordagem pressupõe a assunção da complexificação das hierarquias no interior da própria empresa, numa leitura semelhante à de Goldthorpe quando propõe a consideração de uma *classe de serviço*, ou seja, uma classe de gestores, administradores e executivos que, não sendo proprietários da empresa ou tendo apenas uma propriedade limitada por quotas baixas, ocupam as posições mais favorecidas da hierarquia social (Erikson & Goldthorpe, 1993: 38-39). Desse modo, a proposta schumpeteriana adotada por Lisboa (1998: 342-346) não nos parece caracterizar a situação das empresas até 50 trabalhadores em Portugal.

função capitalista estar tendencialmente associada à capitalização da empresa por via do crédito bancário, situação que explicará, cremos, o facto de 72% dos seus respondentes afirmar, explicitamente, que a empresa é a sua única (sublinhe-se, única) fonte de rendimento (*Idem*: 360). Se o dirigente da empresa com uma *função predominante* capitalista não tem outra fonte de rendimento que não seja a própria empresa (e repare-se que são 60% dos casos totais, independentemente da função predominante assumida), somos facilmente levados a questionar se se tratará de facto de um capitalista.

Esta proposta de Lisboa, parece, portanto, apresentar certas limitações à análise dos pequenos proprietários empresariais, especialmente no caso das micro e pequenas empresas que, com efeito, representam 74% da sua amostra (sendo que das restantes, 13,8% são médias, e 12,2% são médias ou grandes<sup>18</sup>), e em que a dissociação entre funções só pode ser percebida como um trabalho de abstração teórica, já que, segundo sugerem os trabalhos de Guerreiro (1996a, 2000), elas são frequentemente assumidas pelo próprio proprietário-dirigente. Ao não fazer uma análise deste tipo (correlacionando a dimensão da empresa com as restantes variáveis que analisa, por exemplo), Lisboa tende a toldar um esclarecimento da questão sobre quem assume a função capitalista - que nos parece, em larga medida, ser assumida pelo sistema bancário/financeiro<sup>19</sup>, situação que Guerreiro (2000: 134) demonstra ser frequente nos momentos de arranque da empresa ou em fases de dificuldades de tesouraria.<sup>20</sup>

Das obras destes autores, releva-se ainda o peso do que designaremos como *capital familiar* para a prossecução da pequena empresarialidade. Ainda na esteira do que

---

<sup>18</sup> Cálculos de percentagens próprios mediante a informação disponibilizada por Lisboa na sua Tabela 3.27 (1998: 452).

<sup>19</sup> Conforme se pode ver em Lisboa (1998: 462, tabela nº 3.33) mais de metade (57%) da sua amostra recorre à banca ou ao leasing como fonte de financiamento empresarial. Interessar-nos-ia perceber, por exemplo, se há diferenças estatisticamente significativas no recurso a diferentes fontes de financiamento consoante a dimensão das empresas, consoante a fase financeira em que a empresa se encontra (com ou sem dificuldades de tesouraria), etc. No entanto, o autor não explora estas correlações, mantendo uma análise cruzada com a *função predominante* (capitalista, empresário ou dirigente).

<sup>20</sup> E que, aliás, levou o atual Governo Português a apoiar, por via da Resolução de Conselho de Ministros nº11/2012, de 3 de fevereiro, um programa de apoio à recuperação de empresas (o programa Revitalizar), cujos objetivos são definidos com base no reconhecimento de que, entre outros aspetos, e “de uma forma geral, as PME nacionais: apresentam uma estrutura financeira desequilibrada, com elevada dependência de terceiros, em particular da Banca; são deficitárias em capitais próprios, e possuem uma estrutura na maioria das vezes de cariz familiar e pouco profissionalizada” (Gonçalves, 2012).

Guerreiro (1996a, 2000) e Lisboa (1998) expõem a propósito, por um lado, dos diversos tipos de “apoios” e recursos que advêm da família, e, por outro, do peso de uma trajetória iniciada em lugares de classe já marcados pela pequena propriedade (embora predominantemente tradicional e isolada), cremos ainda que o *capital familiar*, podendo ser convertido em capital económico, influi na “capacitação” dos pequenos proprietários, proporcionando, sob diversas formas, os vários apoios que vão sendo exigidos ao longo de diversos momentos no percurso de empresarialidade.

### **Considerações finais**

O que se depreende da leitura destas obras é, portanto, que a aplicação de *esquemas de estratificação* à estrutura social não nos permite captar diferenciações dentro de determinados “estratos” ou “classes”; neste caso, no seio da própria burguesia. Repare-se, por exemplo, no texto de Mauritti *et al.* (2004: 73 e 79) que, numa análise de classes em que Portugal aparece numa perspetiva comparada ao caso Europeu, e usando por referência a atual matriz ACM (Costa, 1999), se constatava que, entre 1986 e 2002, a categoria EDL em Portugal registou um acréscimo dos 4,6% para os 13,7%. Aumento que, argumentam os autores, “tem sobretudo a ver com a proliferação de pequenas e médias empresas, correspondente às dinâmicas de reorganização das unidades empresariais nas últimas duas décadas do século XX: focagem e externalização, concentração e subcontratação, nova empresarialidade tecnológica e *auto-emprego de recurso*” (ênfase meu). Parece pertinente, portanto, questionar se poderemos colocar numa mesma posição de classe o conjunto de agentes sociais que, de um lado, criam uma micro ou pequena empresa como alternativa ao assalariamento (ou ao desemprego, frise-se), e, de outro, os capitalistas das 0,1% de grandes empresas que existiam em 2008 em Portugal. Serão as suas *condições objetivas de classe* suficientemente semelhantes para posicionarmos ambos os grupos na mais elevada posição de classe? Bastarão as condições de ser proprietário e empregar mais de 10 trabalhadores suficientemente justificativas para tal “agregação categorial”?

Um tal questionamento, decorrente de uma revisão da literatura como a que aqui se apresenta, é especialmente instigado pela observação de que novos indicadores sobressaem na observação das “condições objetivas do exercício da propriedade”,

frequentemente imbricadas no que Guerreiro(2000) observou como condições objetivas de exercício da atividade profissional. O que se sugere, como progresso para além de um estado da arte, é que de uma reflexão crítica sobre tais pressupostos analíticos se possa, por um lado, considerar a prevalência de um *efeito de propriedade* na teoria sociológica que tende a posicionar na mais alta classe social uma vasta categoria de pequenos empresários cuja realidade sugere não compartilhem das propriedades objetivadas de pertença à mais alta classe ou fração de classe social; e, por outro, sugere-se ainda que uma revisão das matrizes existentes e dos seus critérios de delimitação de *classes construídas* possa observar um tipo de exploração que é frequentemente declinado pela tradição sociológica das classes sociais: a exploração do capital pelo capital. Como coloca Bourdieu (2010: 209) uma abordagem demasiado esquematizada e as suas categorias de análise “não permitem isolar, por exemplo, os detentores de um capital capazes de exercer um poder sobre o capital”. Exercício analítico este que não será, de facto, novo (veja-se, a título de exemplo, os escritos do próprio Marx no terceiro volume de *O Capital*), mas cujo esforço de atualização nos parece não ter merecido ainda a devida atenção da parte da sociologia das classes sociais.

Para tal, propõe-se, na esteira dos vários autores analisados, que certas dimensões possam ser trazidas à luz nesta área disciplinar, de modo a reconstruir-se uma sociologia das classes sociais mais atenta e compreensiva do posicionamento de classe - objetivo e subjetivo – dos pequenos proprietários empresariais. Referimos-nos, pois, a dimensões como *controlo sobre a acumulação do capital e os investimentos, dependência financeira* face aos credores (seja do capital financeiro/banca, seja de outras fontes), *vulnerabilidade aos mercados* (de produtos e financeiros), *problemas de tesouraria, gestão de pagamentos* (aos organismos do Estado, fornecedores, assalariados), *(in)capacidade de garantir um rendimento próprio fixo*, etc.. Tratam-se, na verdade, de dimensões que julgamos pertinentes para analisar parte das *condições objetivas do exercício da propriedade* que, a par da análise das condições objetivas de trabalho do pequeno empresariado português, permitirão, segundo nos parece, compreender e verificar se é possível concebermos situações de precariedade na pequena propriedade. A sua consideração permitirá, também, compreender se essa maior ou menor vulnerabilidade na condição de proprietário pode ter um papel

importante na validação da hipótese de Guerreiro (1996a: 258), em que autora postula um “lugar estrutural específico” para os pequenos empresários, desagregado quer da mais alta classe social, quer da pequena propriedade tradicional.

### Referências bibliográficas

- ALMEIDA, João Ferreira, COSTA, António Firmino da, MACHADO, Fernando Luis (1994), “Recomposição socioprofissional e novos protagonismos”, in António Reis, (org.) *Portugal: 20 nos de democracia*. Lisboa: Círculo de Leitores.
- AMIOT, Michel (1991), *Les misères du patronat...: le monde des petites et moyennes entreprises industrielles et de leurs patrons*. Paris: L'Harmattan.
- ANTÓNIO, Nelson e TRIGO, Virgínia (1991), *Pequenas empresas – sucessos e insucessos*. Lisboa: Edições Sílabo.
- BOURDIEU, Pierre (1989), “Espaço social e génese das classes”, in Bourdieu, P. *O Poder simbólico*. Lisboa: Difel.
- BOURDIEU, Pierre (1997a), “The forms of capital”, in Halsey, A.H., et al. (ed.). *Education: Culture, Economy and Society*. Oxford: Oxford University Press, 46-58.
- BOURDIEU, Pierre (1997b), *Razões práticas sobre a teoria da ação*. Oeiras: Celta Editora.
- BOURDIEU, Pierre (2002), *Esboço de uma teoria da prática: precedido de três estudos de etnologia Cabila*. Oeiras: Celta Editora (Orig. 1972).
- BOURDIEU, Pierre (2010), *A distinção. Uma crítica social da faculdade do juízo*. Lisboa: Edições 70 (Orig. 1979).
- BOURDIEU Pierre; de SAINT MARTIN, Monique (1978), “Le patronat”, in *Actes de la recherche en sciences sociales, vol. 20-21*: 3-82.
- CABRAL, Manuel Villaverde (1998), “Mobilidade social e atitudes de classe em Portugal”, in *Análise Social, v. XXXIII (146-147)*, 381-414.
- COSTA, António Firmino (1999), *Sociedade de Bairro*. Oeiras: Celta Editores.
- ERIKSON, R. e GOLDTHORPE, J. (1993), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- ESTANQUE, Elísio e MENDES, José Manuel (1997), *Classes e Desigualdades Sociais em Portugal. Um estudo comparativo*. Porto: Edições Afrontamento.
- EUROSTAT (2012), “Structural business statistics overview”, in Eurostat official website. Consultado em Junho de 2013, em [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Structural\\_business\\_statistics\\_overview#Size\\_class\\_analysis](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Structural_business_statistics_overview#Size_class_analysis).
- GOLDTHORPE, John H.; LLEWELLYN, Catriona; PAYNE, Clive (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.

- GONÇALVES, Nuno (2012), "Programa Revitalizar". Comunicação proferida pelo Secretário de Estado Adjunto da Economia e do Desenvolvimento Regional. Conferência "Portugal a Crescer", realizada no Porto a 15 de Junho de 2012.
- GUERREIRO, Maria das Dores (1989), "A família e a empresa. Relexões preliminares em torno de um projecto de investigação sobre famílias de empresários de PME", in *Sociologia – Problemas e Práticas*, 6, 23-32.
- GUERREIRO, Maria das Dores (1992), "Trajetórias Sociais e relações familiares. Empresários de PME", in *Sociologia - Problemas e Práticas*, 11, 63-77.
- GUERREIRO, Maria das Dores (1996a), *Famílias na atividade empresarial. PME em Portugal*. Oeiras: Celta Editora.
- GUERREIRO, Maria das Dores (1996b), *Pequenas e médias empresas familiares – tipos de relações das famílias com as empresas*. Comunicação apresentada no IIIº Congresso Português de Sociologia. Recurso eletrónico disponível em: [http://www.aps.pt/cms/docs\\_prv/docs/DPR492ed4c6b71c1\\_1.pdf](http://www.aps.pt/cms/docs_prv/docs/DPR492ed4c6b71c1_1.pdf)
- GUERREIRO, Maria das Dores (coord.) (2000), *Relações Sócio-Laborais em Micro e Pequenas Empresas*. Coleção Estudos e Análises: 34. Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- HARNECKER, Marta (1976a), *Conceitos Elementares do Materialismo Histórico. Vol. I*. Lisboa: Editorial Presença.
- HARNECKER, Marta (1976b), *Conceitos Elementares do Materialismo Histórico. Vol. II*. Lisboa: Editorial Presença.
- INE, I.P. (2010), *Estudos sobre Estatísticas Estruturais das Empresas [2008]*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.
- INE, I.P. (2012), *Empresas em Portugal - 2010*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.
- LISBOA, Manuel (1998), *A Indústria Portuguesa e os seus Dirigentes. Vol. I*. Tese de Doutoramento apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa.
- MACHADO, Fernando Luís; COSTA, António Firmino da (1998), "Processos de Modernidade Inacabada. Mudanças Estruturais e Mobilidade Social", in VIEGAS, José Manuel Leite & COSTA, António Firmino da (orgs.), *Portugal, Que Modernidade?*. Oeiras: Celta Editora.
- MARX, Karl (1974), *Contribuição para a crítica da economia política*. Lisboa: Editorial Estampa (3ª ed., orig. 1859).
- MARX, Karl (1985), *O capital. Contribuição para a crítica da economia política*. Vol. III: Tomo 2. São Paulo: Abril Cultural (orig. 1857).
- MARX, Karl (1996), *O capital. Contribuição para a crítica da economia política*. Vol. I, Tomo 2. São Paulo: Editora Nova Cultural.
- MARX, Karl e ENGELS, Friedrich (1998), *Manifesto Comunista*. São Paulo: Boitempo Editorial (1ª ed., orig. 1890).
- MARX, Karl e ENGELS, Friedrich (2001), *A Ideologia Alemã*. São Paulo: Martins Fontes (2ª ed., orig. 1845/1846).
- MARX, Karl (2011), *O 18 de brumário de Luís Bonaparte*. São Paulo: Boitempo Editorial (orig. 1852).

- MAURITTI, Rosário; MARTINS, Susana da Cruz; COSTA, António Firmino da (2004). *Classes sociais numa perspectiva comparada: estruturas europeias actuais e instrumentos de análise*. Braga: Atas dos ateliers do Vº Congresso Português de Sociologia.
- OIT (2012), Eurozone job crisis: trends and policy responses. Geneva: International Institute for Labour Studies. Consultado a 16 de junho de 2013, em [http://www.ilo.org/global/research/publications/WCMS\\_184965/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/global/research/publications/WCMS_184965/lang--en/index.htm).
- POULANTZAS, Nicos (1975), *As Classes Sociais no Capitalismo de Hoje*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- QUEIROZ, Maria Cidália (2005), *Classes, Identidades e Transformações Sociais: para ler as evoluções da estrutura social portuguesa*. Porto: Campo das Letras.
- SILVA, Manuel Carlos (2009), *Classes sociais: condição objectiva, identidade e acção colectiva*. Ribeirão: Edições Húmus.
- WEBER, Max (1981), "Classes, 'status', partido", in VELHO, Otávio (org.). *Estrutura de classes e estratificação social*. Rio de Janeiro: Zahar Editores (orig. 1946).
- WRIGHT, Erik Olin (1981), *Classe, Crise e Estado*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- WRIGHT, Erik Olin (1989), *Classes*. London: Verso Editions.
- WRIGHT, Erik Olin (1997), *Class Counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WRIGHT, Erik. Olin (org.) (1998), *The debate on classes*. London: Verso Editions.

