
O DIREITO À PEQUENA PROPRIEDADE PRODUTIVA

José Henrique Souza

Economista pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Historiador pela Universidade de Sorocaba (Uniso). Mestre e doutor em Política Científica e Tecnológica pelo Instituto de Geociência da Unicamp. Professor da Universidade Federal do ABC.

Lindinalva Candida Machado

Graduanda em Ciências Sociais pela Unicamp.

Cibele Roberta Sugahara

Administradora e Mestre em Ciência da Informação pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas). Doutoranda da Escola de Comunicação e Artes do Programa em Ciência da Informação da Universidade de São Paulo (USP). Professora da Faculdade de Administração da Pontifícia Universidade Católica de Campinas.

Josmar Cappa

Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e pesquisador da Faculdade de Ciências Econômicas da PUC-Campinas.

RESUMO: Este artigo foca, primariamente, o debate a respeito das condições objetivas que diferenciam os indivíduos, entre trabalhadores e proprietários de pequenas unidades produtivas. Para isso busca embasamento conceitual em modelos teóricos que se contrapõe ao direito do cidadão de exercer as funções de empresário, de produtor e de proprietário. O trabalho procura atribuir aos fatores individuais, o componente-chave que explica a atual divisão entre trabalhadores e proprietários no mundo da pequena empresa. Assim, o que influencia a capacidade do indivíduo migrar da condição de assalariado para a de pequeno empresário deve ser procurada em fatores culturais. Apoiando-se em contribuições de três áreas do conhecimento – Administração, Economia e Ciências Políticas – o presente artigo diferencia condições históricas específicas, ao mesmo tempo em que contrapõe, em níveis elevados de abstração, com constatações a respeito do fenômeno do empreendedorismo.

Palavras-chave: empreendedorismo; pequena propriedade; e fatores histórico-culturais.

ABSTRACT: This paper focus primarily on descriptive debate about the real conditions that differentiate individuals between owners and workers of small production units. For this it searches by arguments of theoretical models which opposes the rights of the citizen act as manager, producer and owner. The work assigns the individual factors as the key factor that explains the current division between owners and workers in the small business. So, today what influence the individual's ability to migrate from the employed condition for the small entrepreneur must be searched at the cultural area. Relying on contributions from three areas - Business, Economy and Political Science - this paper differentiates specific historical conditions and opposes high levels of abstraction with findings about the phenomenon of entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship; small property; and historical-cultural factors.

1. Introdução

A importância social e econômica e as funções tecnológicas que as pequenas unidades produtivas vêm adquirindo recentemente em todo o mundo reforçam modelos de pensamento que procuraram justificar o direito individual à propriedade produtiva. A descrença em relação às propriedades estatais concebidas aos moldes do que se deu nos antigos países socialistas vêm somar aos argumentos cada vez mais poderosos em defesa das pequenas empresas. Seriam estas instituições fontes de emprego e renda e uma opção para melhorar o padrão de vida de regiões carentes e tecnologicamente atrasadas?

Em contraste com tal vertente ainda figuram correntes de pensamento que sustentam a importância do Estado para ampliar seu papel como empresário, produtor e proprietário de meios de produção. No limite, tais correntes se opõem abertamente ao direito do cidadão possuir uma propriedade produtiva. Mas, de que impulso primordial procederia tal debate que dividiu o planeta no século XX? Quais foram os intelectuais e seus argumentos que sustentaram esse debate em suas origens?

Alguns dos pensadores que mais influenciaram as vertentes que hora defendem visões contrárias acerca do direito privado à propriedade produtiva foram John Locke, Max Weber e Karl Marx. O objetivo desse ensaio é apresentar algumas reflexões a respeito das interpretações que fundamentaram essas correntes. O presente texto, tendo por pano de fundo a importância da pequena empresa, também procura contrapor os argumentos desses pensadores e modelos interpretativos alternativos.

2. Fundamentação teórica

2.1. Idéias fora de lugar, debate fora de época?

Durante o século XIX e XX o debate acerca do direito à propriedade privada movimentou e dividiu populações e pensadores, sobretudo na Europa. A propriedade privada de caráter produtivo seria injustificável e, portanto, o cerne da desigualdade social ou, seria ela, parte da solução para os problemas sociais. Parodiando a lendária frase de Lênin, a solução para os conflitos e injustiças sociais deveria ser “Toda propriedade ao Estado” ou “toda propriedade ao povo”? A propriedade produtiva privada deveria ser extirpada por completo ou deveria ser garantido que todos, independentemente de suas qualificações, tivessem direito à posse desse tipo especial de propriedade?

Tal polêmica não é simplista ou livre de impasses teóricos e práticos. Impasses que se manifestam tanto na esfera do pensamento e da luta política como na aplicação de políticas de governo que interferem diretamente na vida dos indivíduos e das empresas. Na verdade ela levanta um questionamento sobre visões antagônicas de mundo. Interpretações que resultaram na formação dos pólos geopolíticos opostos e que derivaram a guerra fria e o risco de destruição total do planeta na segunda metade do século passado.

Atualmente esse mesmo debate tem se acirrado com as propostas socializantes que tem varrido a América do Sul, como é o caso do “socialismo do século XXI” no estilo venezuelano. Também está presente na argumentação ideológica e partidária das correntes políticas que vêm se opondo às medidas de “nacionalização” de grandes instituições financeiras e industriais no país mais capitalistas de todos, os Estados Unidos.

No Brasil, tal polêmica está no centro do debate sobre as privatizações da década de 1990 e na necessidade do Estado brasileiro hoje (2009) novamente criar empresas estatais. De fato, uma mudança brusca em relação às correntes ideológicas que governaram o Brasil nos anos 1990. Entretanto, é preciso considerar que o pano de fundo a frente do qual se desenrola esse debate é uma indagação: seria a sociedade mais feliz em um ambiente econômico no qual toda a propriedade seria livre?

Ou estariam os seres humanos em maior grau de contentamento exercendo seus desejos naturais pelo compartilhamento dos bens comuns? A “propriedade privada dos meios de produção” seria em si injusta e, portanto, deveria ser eliminada ou seria um direito inalienável a qualquer cidadão? Logo, deveria a sociedade lutar para difundir-la por meio do apoio à difusão e fortalecimento das pequenas empresas ou caberia ao Estado ampliar seu setor produtivo?

O embate entre a realidade capitalista e o sonho socialista ainda não desapareceu do horizonte político e partidário do mundo ocidental. Para entender essa disputa e o papel que a pequena propriedade produtiva representa na sociedade moderna é preciso desvendar as interpretações originais sobre o fenômeno do capitalismo moderno.

2.2. Visões primordiais e antagônicas sobre o capitalismo

Para Weber o capitalismo não se explica exclusivamente por suas relações econômicas. Para entendê-lo é necessária a compreensão de uma afinidade eletiva entre o protestantismo ascético e as relações econômicas. Para Weber o desenvolvimento do capitalismo moderno decorre da construção de uma conduta de vida racional adequada para uma vida no novo sistema econômico.

Em sua obra “A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo” Weber vincula o desenvolvimento do capitalismo à doutrina do protestantismo. Na primeira parte da obra há uma constatação de que entre os industriais, empresários e técnicos de nível mais elevado era maior a presença de protestantes do que de católicos e que

“(…) os protestantes, seja como camada dominante ou dominada, seja como maioria ou minoria, mostravam uma inclinação específica para o racionalismo econômico. (...) A razão desse comportamento distinto deve pois ser procurada principalmente na peculiaridade intrínseca e duradoura de cada confissão religiosa (...)” (Weber, 2004, p. 33 e 34).

É a partir do calvinismo, que se atribui ao trabalho uma noção de vocação, relacionando-o com a salvação eterna e a vida espiritual. Weber analisa o papel do protestantismo ascético no desenvolvimento do capitalismo. O autor parte de um processo de racionalização motivado, não apenas por fatores econômicos, mas, também, por fatores sociais, culturais e religiosos, e por uma ética protestante que define o espírito do capitalismo moderno. Seu foco é deste modo, o comportamento humano, a qualificação individual e o esforço pessoal.

Para saber quais as forças motrizes da expansão do capitalismo (moderno) não se precisa por em primeiro lugar a questão da origem das reservas monetárias valorizáveis como capital, e sim (antes de mais nada) a questão do desenvolvimento do espírito capitalista (Weber, 2004, p. 61).

Esse novo “espírito” foi responsável por incumbir na sociedade capitalista uma outra maneira de conduzir a atividade econômica, uma maneira racional em relação ao trabalho e ao lucro. Em contraposição a um mundo arcaico e sua forma de operação nasce um novo modo de vida mais dinâmico e que valoriza o esforço pessoal e a formação profissional. Como argumenta o autor: Tratar o trabalho como uma ‘vocação profissional’ “tornou-se tão característico para o trabalhador moderno, como, para o empresário, a correspondente vocação para o lucro.” (2004, p. 163)

Deste modo, ao invés de um capitalismo tradicional, no qual se desenvolve a base de troca mercantil, sobrepõe-se um capitalismo racional baseado no trabalho. Nas palavras de Weber:

Era, em todos os aspectos, uma forma ‘capitalista’ de organização, se levarmos em conta o lado puramente comercial-mercantil do empresário bem como a inescapável

necessidade de um investimento de capitais no negócio e, finalmente ainda, os aspectos objetivos do processo econômico ou da forma de contabilidade escolhida. Mas era economia ‘tradicionalista’, se atentarmos ao *espírito* que animava esses empresários: a cadência de vida tradicional, o montante de lucros tradicional, a quantidade tradicional de trabalho, o modo tradicional de conduzir os negócios e de se relacionar com os trabalhadores e com a freguesia, por sua vez essencialmente tradicional, a maneira tradicional de conquistar clientes e mercados, tudo isso dominava a exploração do negócio e servia de base – para assim dizer – ao *ethos* de empresários (WEBER, 2004, p. 59)

Os valores de uma conduta ascética como a disciplina, a poupança, o dever e o trabalho, atuavam sobre os indivíduos favorecendo a construção de uma vida econômica racional e burguesa.

Até onde alcançou a potência da concepção puritana de vida em todos esses casos ela beneficiou – e isso, naturalmente, é muito mais importante que o mero favorecimento da acumulação de capital – a tendência à conduta de vida burguesa economicamente racional; ela foi seu mais essencial, ou melhor, acima de tudo seu único portador conseqüente. Ela fez a cama para o ‘*homo economicus*’ moderno” (WEBER, 2004, p. 163).

Diferente de Weber, Marx baseou seu estudo da sociedade capitalista numa abordagem histórica que ficou conhecida como “materialismo histórico”. Afirmava Marx que a base econômica da sociedade – o modo de produção – exercia influência sobre o conjunto, determinando as demais instituições sociais, assim como as diversas modalidades de pensamento, inclusive o religioso.

O modo de produção era composto pelas forças produtivas e pelas relações de produção. As relações de produção constituíam as relações sociais que os homens mantinham entre si. O conjunto do sistema econômico – modo de produção – foi denominado infraestrutura. As instituições sociais, a ética, as leis formavam a superestrutura.

Em todo modo de produção as contradições entre as formas produtivas e as relações de produção se manifestam sob a forma de luta de classes. Nas palavras do próprio Marx: “A história de toda sociedade até agora existente é a história de lutas de classes.” (MARX, 1975, p. 59)

Mas, segundo Marx, o capitalismo se diferencia dos outros sistemas econômicos devido à separação do produtor direto dos meios de produção. Tal separação teria originado uma classe de proprietários e a uma classe de trabalhadores. Hunt e Sherman afirmam que:

Para Marx a diferença essencial entre os homens e os animais residia em que para satisfazer suas necessidades, os homens criavam ferramentas e, com elas, submetiam e transformavam o meio ambiente. O homem aprimorou seus sentidos e seu intelecto através do trabalho e na relação com os objetos por ele produzidos, conheceu o sentimento de prazer e de auto-realização. Nos sistemas sociais pré-capitalistas, como por exemplo, no feudalismo, o homem foi capaz de alcançar a auto-realização no processo de trabalho, a despeito de serem sistemas assentados na exploração de classes. O trabalho não representava apenas um meio para obter dinheiro, pois as relações sociais, embora fossem relações de exploração, possuíam também um caráter pessoal e paternalista” (HUNT e SHERMAN, 1977, p. 95).

Para Marx, o capitalismo se desenvolveu através de relações econômicas entre duas classes antagônicas. As que detêm os meios de produção – a burguesia – e a classe que vende sua força de trabalho para sobreviver no sistema capitalista – o proletariado. No Manifesto, Marx argumentou que:

A burguesia, onde ascendeu ao poder, pôs termo a todas as relações idílicas, patriarcais, feudais. Rasgou inexoravelmente todos os laços feudais variegados que prendiam o homem aos seus ‘superiores naturais’, e não deixou nenhum outro laço entre homem e homem que não o do interesse sem disfarce, o do insensível ((puro pagamento)) (...) (MARX e ENGELS, 1975, p. 62).

Entretanto, são justamente a essas relações econômicas que Marx vincula o sucesso no desenvolvimento capitalista. O capitalismo seria um sistema bem sucedido. Mas semelhante sucesso decorreria fundamentalmente da injusta expropriação dos meios de produção de muitos por poucos. Meios de produção que, por princípio, seriam finitos, espacialmente limitados e legalmente atribuídos a uma minoria.

Deste modo, a teoria de Weber se diferenciava da teoria de Marx, na medida em que este concebe o desenvolvimento do capitalismo através das relações sociais de produção. Weber afirmava que tal desenvolvimento se dava através da junção de uma conduta de vida – o protestantismo ascético com as relações econômicas. Para Marx o que explicava o domínio do capitalismo era a separação dos produtores diretos de seus meios de produção. Para Weber a propriedade privada produtiva se originava do esforço e da capacitação individual; para Marx provinha de uma injustiça histórica. Um impedimento de um direito coletivo que se perpetuava pela aplicação do poder do Estado em defesa permanente dos detentores das propriedades produtivas.

Para entender melhor tais formulações é preciso tratar mais acentuadamente, respeitando os limites desse texto, o papel do Estado frente ao direito privado à propriedade produtiva.

2.3. O estado e a propriedade privada em Locke e Marx

Locke, segundo o professor Crawford MacPherson da Universidade de Toronto, “partindo da suposição tradicional de que a terra e seus frutos haviam sido inicialmente dados ao gênero humano para uso em comum (...) forneceu um base moral positiva para a sociedade capitalista” (1979, p. 233). Na visão de Kuntz (1997, p. 02) a defesa da compatibilidade da acumulação com o direito natural seria apenas “uma forma de legitimar a desigualdade”. Mas, seria essa a intenção de Locke ou estaria o pensador, nascido em Wrington no ano de 1632, levando às últimas conseqüências sua crença de que os homens são verdadeiramente iguais e, portanto, possuem as mesmas capacidades?

Ainda que a terra e todas as criaturas inferiores pertencem em comum a todos os homens, cada um guarda a propriedade de sua própria pessoa (...) o trabalho de seus corpos e a obra produzida por suas mãos são propriedade sua. Sempre que ele tira um objeto do estado em que a natureza o colocou e deixou, mistura um objeto do estado em que a natureza o colocou e que lhe pertence, por isso tornando sua propriedade. (...) o fato gerado do direito de propriedade, sem o qual essas terras não servem para nada, é o ato de tomar uma parte qualquer dos bens e retirá-la do estado em que a natureza a deixou. (...) Nenhum outro homem podia se sentir lesado por esta apropriação de uma parcela de terra com o intuito de melhorá-la, desde que ainda restasse bastante, de tão boa qualidade, e até mais que indivíduos ainda desprovidos pudessem utilizar (LOCKE, p. 98, 99 e 101).

Seguindo essa linha de pensamento e considerando que os homens são naturalmente iguais o argumento de que a sociedade de mercado seria injusta precisaria ser qualificado. Só faria sentido, tal juízo de valor – a injustiça- sob o ângulo de visão que parte do princípio que os bens de produção foram, em algum momento da história, concentrados nas mãos de poucos por motivos outros que não as diferenças individuais. Daí Marx argumentar que a história do

homem se pauta em uma luta de classes. No sistema capitalista há um antagonismo entre a classe que detém os meios de produção e a classe desprovida desses meios – a classe operária, que vende a sua força de trabalho para sobreviver no modo de produção assalariado.

O “pecado original” do atual sistema produtivo decorreria e uma irreparável injustiça do “modo de produção capitalista”. O antigo estado de justiça somente seria restaurado com o fim definitivo da propriedade privada produtiva. Para Kuntz (1997 p. 01) “Sua conclusão podia ser muito engenhosa, teoricamente, mas envolvia um considerável problema prático: a reconciliação entre liberdade e igualdade, em termos materiais e formais, só seria possível noutro sistema.” Toda propriedade deveria retornar a um status ideal e primordial. Em termos cronológicos, a situação dos bens produtivos deveria retroagir a um suposto estágio superior; deveria, portanto, regredir cerca de dez mil anos, ou mais.

A transformação da propriedade particular esparsa, baseada no trabalho próprio dos indivíduos, em propriedade privada capitalista constitui, naturalmente, um processo muito mais longo, mais duro e mais difícil que a transformação em propriedade social da propriedade capitalista que efetivamente já se baseia sobre um modo coletivo de produção. Antes, houve a expropriação da massa do povo por poucos usurpadores; hoje, trata-se da expropriação de poucos usurpadores pela massa do povo (MARX, 1867, p. 882).

Segundo Marx, para que a burguesia se afirmasse como classe dominante era preciso recorrer à força de um agente especial, o Estado. Marx não tem uma teoria do Estado como Weber, mas sim, uma negação do Estado, partindo do pressuposto que o mesmo seria uma “máquina de despotismo de classe”. Assim, com o fim do Estado, cessaria a dominação de classe.

Durante o processo de constituição da burguesia o Estado havia se desenvolvido transformando-se em um instrumento para que uma classe tivesse o domínio sobre outra. O Estado também evolui para a formação de uma organização burocrática, isto é, um conjunto de instituições e organismos que moldam o aparelho de Estado. Com o surgimento dos Estados modernos no processo de industrialização, o Estado teria se modificado e assumido um caráter de poder nacional. Mas, o fato é que a cada etapa de evolução da burguesia, isto é, entre as várias condições históricas o Estado se transformara, mas continuava a desempenhar sua função primordial que é a de reprodutor das relações de classe.

O Estado para Marx é, portanto, uma estrutura de poder que concentra e opera a força política da classe dominante, qualquer que seja essa classe e qualquer que seja “a etapa da evolução percorrida pela burguesia (...)”. Assim, o executivo do Estado moderno nada mais é do que o gestor dos interesses de uma burguesia agora “nacional”. Assim, o Estado, qualquer que seja a época, é exclusivamente o representante da classe dominante e um instrumento destinado a reprimir a classe explorada.

Para Weber o Estado só existe se uma comunidade de indivíduos passa a obedecer à autoridade dos detentores do poder. Entretanto, o monopólio do uso da força física exige que a autoridade detentora do poder seja reconhecida como legítima pelos subordinados. Assim, a dominação ocorre porque os indivíduos aceitam se submeter a um poder político. Também para Hobbes e Locke um contrato é estabelecido entre os indivíduos e o Estado. Entretanto, enquanto para Locke o indivíduo tem o direito à propriedade qualquer que seja a visão do Estado sobre a propriedade individual, para Hobbes, toda a propriedade pertence ao Estado. Hobbes não propunha o fim da propriedade privada nem da burguesia, mas considerava que a propriedade pertencia ao estado.

Quanto ao direito de propriedade, o Leviatã também é muito claro: todo o direito dessa ordem emana do soberano, ou seja, do estado todo-poderoso. Em momento algum é deixada aberta a possibilidade de se admitir que a propriedade privada possa

ser exigida a título de condição de sobrevivência. Este é um dos aspectos mais salientes daquilo que podemos considerar como a ideologia estatista de Hobbes: não são apenas os direitos políticos que só são concedidos ao cidadão na medida em que o soberano assim arbitrariamente decida, são também os direitos econômicos que se encontram todos inteiramente nas mãos do estado, nos termos do pacto hobbesiano. Depois disso, o soberano pode ou não permitir que os súditos possuam propriedades, na medida em que tal seja por ele considerado conveniente. Em princípio, toda a propriedade pertence ao estado. (Monteiro, 2004)

Por isso, para Weber, o Estado é uma associação política que detém o monopólio legítimo da violência física dentro de um determinado território; uma associação política que não se define a partir de seus fins, mas em termos dos meios específicos a ele – a força física. De fato, para Weber, toda associação política objetiva a dominação quer seja ela exercida através da força delimitada por fronteiras físicas ou por uma entidade burocrática que, através de dispositivos legais, realiza as ordens vigentes. Essa dominação se dá através da crença na validade desses dispositivos – o consentimento – afirmando a legalidade da dominação do Estado.

Assim, os elementos essenciais do Estado para Weber correspondem a: agrupamentos humanos, território, monopólio da violência e legitimidade e, nos Estados Modernos, os funcionários públicos, a hierarquia e a administração profissional. Como em uma empresa, existem mecanismos específicos, como a burocracia, as normas e as rotinas para atingir objetivos estabelecidos.

Por fim, pode-se concluir que o Estado precede o capitalismo, mas se modifica com o surgimento deste. Surge a figura da burocracia como um poder em si e da administração como uma força muito mais racional, isto é, “uma empresa com caráter de instituição política”. Daí, talvez o uso dos termos “território” quando Weber pensa a formação do Estado Moderno e “empresa” quando quer se referir ao Estado no capitalismo. Mas, mesmo nesse estágio o Estado é definido como a entidade que exerce o monopólio da coação física legítima. Assim, mesmo com o surgimento da dominação legal e racional, o uso exclusivo da violência é o que define de fato o Estado.

3. Metodologia adotada

A metodologia adotada foi baseada nos conceitos de monografia de análise teórica (TACHIZAWA, 2009), visando estabelecer uma organização coerente de idéias originadas de bibliografia de autores consagrados, que escreveram sobre o tema escolhido. Com este embasamento metodológico, foi desenvolvido um trabalho com o objetivo de levantamento de hipóteses que viabilizaram a utilização da teoria de redes sociais na estratégia, bem como analisar as características e pressupostos intrínsecos da própria teoria, a partir da identificação das formas pelas quais a teoria de redes sociais foi utilizada no seu atual estado da arte.

4. Análise e interpretação de resultados

4.1. O estado e a pequena propriedade produtiva na nova dinâmica econômica

Joseph Schumpeter abordou a dinâmica da economia moderna através do conceito de “fluxo circular da renda“. Com um esquema simples o autor procurava entender a dinâmica evolutiva da economia capitalista. Na sua visão o capitalismo era conduzido por um movimento que constantemente renovava a estrutura produtiva. Na sua concepção, pequenos empresários surgiam constantemente ao longo dos ciclos de crescimento econômico.

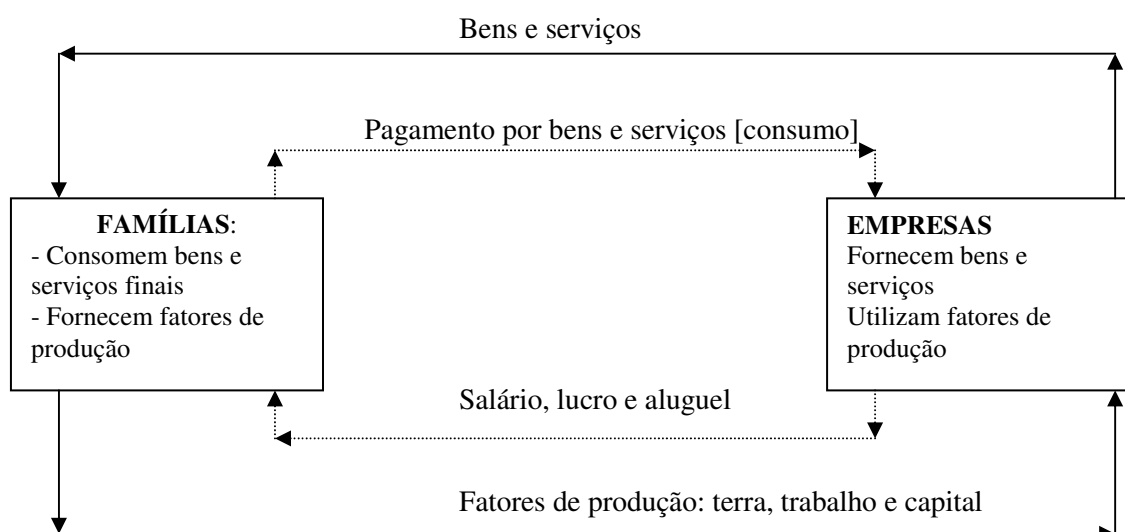
O fato de a propriedade produtiva ter sido dividida em algum momento entre classes sociais não era um fator fundamental para entender os novos tempos. Na verdade a

evolução do sistema capitalista demonstrava que indivíduos poderiam migrar de uma classe para outra. Proprietários poderiam perder sua posse assim como indivíduos desprovidos de qualquer recurso material poderia se tornar um proprietário de empresas. Para isso bastavam apenas suas qualificações pessoais e um sistema financeiro sólido.

Para Schumpeter (1985), as inovações tecnológicas abriam oportunidade para que novas empresas e empresários surgissem. E para que isso ocorresse não era preciso que os novos empresários fossem antigos proprietários de meios de produção. As novas tecnologias e novas oportunidades de negócio precisariam apenas ser oportunas, ou seja, viáveis economicamente. Seria necessário apenas que os novos empreendimentos fossem capazes de remunerar os recursos financeiros investidos, e para tanto, sequer seria necessário que os capitais investidos fossem de propriedade do novo empresário.

A sociedade não seguiria seu rumo como uma formação imutável entre os mesmos proprietários e proletários como na figura 01.

Figura 1- O Fluxo Circular da Renda



Fonte: elaboração dos autores

O que distinguia o capitalismo moderno era a possibilidade das inovações tecnológicas alterarem profundamente a distribuição entre indivíduos proprietário e não proprietário.

Vale destacar que Schumpeter (1985) não considera a inovação no capítulo sobre o Fluxo Circular, afirmando que o sistema econômico não se modifica por iniciativa própria, ou seja, as mudanças só ocorrem por causa das pressões exógenas. Já no segundo capítulo, em que trata do Fenômeno Fundamental do Desenvolvimento Econômico, o autor introduz a inovação para mostrar seu papel central no sistema econômico capitalista, destacando como ela atua para alterar o próprio sistema econômico e como ela é fundamental na definição das condições de concorrência.

Assim, o desenvolvimento, segundo Schumpeter (1985, p. 47) “é uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente.” O que caracteriza o desenvolvimento é o surgimento descontínuo de novas combinações de meios produtivos existentes, ou seja, produzir outras coisas, ou as mesmas coisas utilizando métodos diferentes. O que é importante destacar é que essas novas combinações nem sempre são criadas e implementadas pelos empresários existentes. Muitas vezes as inovações tecnológicas

decorrem de esforços de “empreendedores” que sequer são proprietários de recursos financeiros. Daí sua célebre frase “O novo não surge do velho, mas aparece ao lado deste e o elimina na concorrência (1985, p. 143).

Laplane (1997) afirma que na economia capitalista o desenvolvimento assume forma cíclica, forma essa que provém da ruptura impulsionada pela inovação, refletindo em desorganização da estrutura econômica preexistente, e conseqüente reorganização dessa estrutura.

Essas vantagens perduram enquanto os concorrentes não conseguirem imitar (ou superar) a inovação introduzida. Enquanto isso não ocorre, o inovador pioneiro desfruta, na prática, das vantagens de um mercado monopolista. Utilizando o exemplo de Schumpeter (1985), nem sempre é o dono da diligência que constrói a estrada de ferro, podendo essa ser construída por empresas ou pessoas que não participaram do desenvolvimento da inovação anterior.

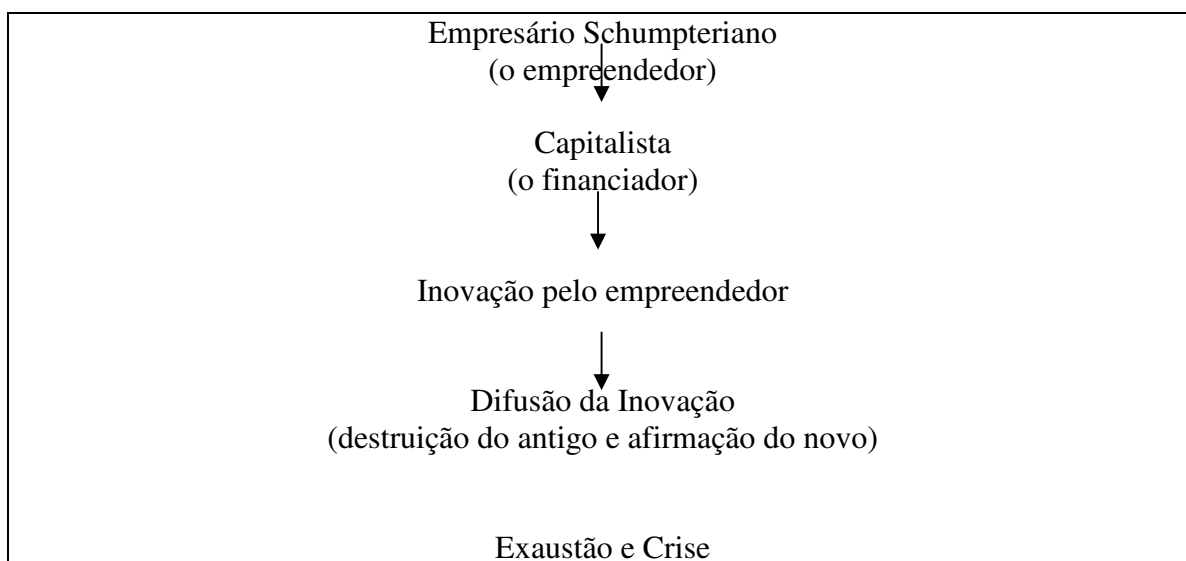
Schumpeter (1985) formula o conceito de “empresário” no capitalismo concorrencial, afirmando que o mesmo é definido pela sua função, sendo, portanto, o portador do mecanismo de mudança. Dessa forma, não importa quem desempenha a função do empresário (indivíduo ou departamento de P&D), o relevante é existir esse mecanismo, e, assim, o empresário é quem desenvolve a função e introduz a inovação no mercado.

O empresário terá lucro com o ganho extraordinário da inovação, e esse lucro decorre da posição monopolista desfrutada pelo empresário, enquanto seus concorrentes não conseguem imitar ou superar a inovação original. Deve-se destacar ainda, que pelo fato desse lucro ser temporário, surge a necessidade do desenvolvimento de outra inovação que gere lucro novamente, resultando em um sistema gerador permanente de inovação.

O novo empresário, o empreendedor, poderia obter os recursos de terceiros, que era definido por Schumpeter como o “capitalista”. Assim, com capital emprestado de terceiros um indivíduo poderia criar uma empresa e, em outras palavras, poderia criar uma propriedade produtiva. A propriedade dos meios de produção poderia, portanto, ser criada sem restrições ou limites, inclusive por aqueles indivíduos desprovido de capital.

O processo de inovação constantemente criaria e destruiria capitais ao longo do tempo, conforme figura 02.

Figura 2 - “Destruição Criadora”



Fonte: elaboração dos autores

Tal concepção abre uma nova perspectiva para entender o capitalismo moderno já que a classe dos excluídos do capital não necessariamente deve se contentar com a posição de

trabalhador explorado pelo capital. Ele próprio pode ser um capitalista bem sucedido. Ou seja, abre-se aqui uma brecha no sistema capitalista. A propriedade privada dos meios de produção, adquirida de forma primordial, não era determinante para manter indivíduos excluídos do poder econômico. Na verdade, novos capitalistas poderiam inclusive “destronar” antigos capitalistas levando-os à ruína. Nas palavras de Schumpeter “O novo não nasce do velho, mas aparece ao lado deste e o elimina na concorrência” (1985, p.143). Extrapolando tal raciocínio há maleabilidade e deslocamento de indivíduos entre as classes sociais, considerando o conceito marxista de classe social.

A introdução de inovações tecnológicas ou organizacionais, no “fluxo circular da renda”, resultam em novos produtos ou processos que deslocam o fluxo para um estágio superior e mais complexo. Após o surto de inovações a economia apresenta novos empresários e profissões e uma estrutura industrial mais oligopolizada. A renda e o bem-estar social aumentam nesse novo estágio, mas o processo não finaliza nessa primeira onda de desenvolvimento. As inovações e seus impactos na economia e na sociedade continuam gerando novos saltos e estágios de desenvolvimento.

Além de Schumpeter, outros estudiosos analisaram o conceito de inovação. Drucker (1986) utilizou o conceito de fator de produção para elevar a importância do conhecimento para a economia. Para ele, os dois fatores clássicos de produção, capital e trabalho, não são os principais agentes responsáveis pela geração de riqueza e promoção do sucesso no processo produtivo. O conhecimento torna-se o fator de produção primordial nos modelos econômicos com o surgimento da Sociedade do Conhecimento.

Para Caron (2003), uma nação tem alicerces seguros quando é pulverizada por pequenas e médias empresas nos diversos setores de sua economia. Para esse estudioso, a revolução tecnológica não é uma barreira para o desenvolvimento de empresas de pequeno ou médio porte. A estratégia da inovação é a solução para a empresa administrar o processo de demanda da economia, que é mutante. Portanto, a revolução tecnológica, ao contrário do que muitos afirmam, é o um fator que propicia o surgimento de inúmeros novos pequenos empreendimentos. Sem inovação, a acumulação de capital ocorre de forma lenta.

Ocorre que criar um novo empreendimento é um desafio que poucos são capazes de aceitar e vencer. O fator fundamental para que qualquer empreendimento seja bem sucedido, novamente voltando ao argumento weberiano, é a qualificação individual e não uma posição social.

Em 1803, o economista francês Jean-Baptiste Say em seu “Tratados sobre Economia Política” diminuía o papel das posses para ressaltar as qualificações necessárias para um indivíduo se tornar um empresário:

It is commonly requisite for the adventurer himself to provide the necessary funds. Not that he must be already rich (...); but he must at least be solvent, and have the reputation of intelligence, prudence, probity, and regularity; and must be able, by the nature of his connexions, to procure the loan of capital he may happen himself not to possess. (...) In the second place, this kind of labour requires a combination of moral qualities, that are not often found together. Judgment, perseverance, and a knowledge of the world, as well as of business. He is called upon to estimate, with tolerable accuracy, the importance of the specific product, the probable amount of the demand, and the means of its production: at one time he must employ a great number of hands; at another, buy or order the raw material, collect labourers, find consumers, and give at all times a rigid attention to order and economy; in a word, he must possess the art of superintendence and administration. Those who are not possessed of a combination of these necessary qualities, are unsuccessful in their undertakings; (...). Thus, the requisite capacity and talent limit the number of competitors for the business of adventurers (SAY, 1803, p. 177).

De fato, encontrar indivíduos possuidores das qualidades descritas por Say não é fácil. Porém, na busca pelo desenvolvimento econômico, o Estado moderno, principalmente nos países desenvolvidos sabem que é preciso que o país conte com um número elevado de aptos empreendedores. Sabem igualmente que se o ambiente social e as estruturas econômicas e institucionais naturalmente não favorecem o surgimento de empreendedores, é preciso estimular artificialmente a criação desse ambiente. Daí a necessidade do Estado moderno promover a inovação e o empreendedorismo pelo oferecimento de empréstimos sob condições favoráveis, pela política de compras ou pelo incentivo às incubadoras.

Desse modo é possível verificar que o Estado moderno assumiu funções que vão além da gerência da propriedade burguesa. Antes de lutar pela manutenção das classes dominantes no poder, vem promovendo o surgimento de novos proprietários. Não muda a ordem de classes vigente - para utilizar a terminologia marxista - é verdade, mas induz à criação de novas propriedades produtivas.

Ou seja, no capitalismo moderno o mercado de capitais e mesmo o Estado incentivam a transformação de trabalhadores em proprietários. Neste novo arranjo, explicar os motivos que levam indivíduos a não “optar” pela posição de empresários talvez deva passar mais acentuadamente por considerações a respeito das qualificações do que pela posse prévia dos meios de produção.

4.2. A propriedade e a igualdade entre os homens

Em um sistema econômico onde a totalidade da propriedade não está nas mãos de um único proprietário e em um ambiente no qual é possível criar meios de produção, o quadro muda radicalmente. Supondo que nesse ambiente os indivíduos livremente atribuem ao Estado o poder coercitivo, como argumentam Hobbes e Locke, a situação social de proletário – venda da força de trabalho – poderia ser considerado uma opção e não uma condição imposta por uma classe - a burguesia- que controla o Estado.

De fato o que caracteriza a economia moderna é que os meios de produção não são limitados. O conceito de expropriação dos meios de produção só pode ser pensado tendo por base a questão da terra na Europa feudal, isto é a limitação física de se poder ocupar terras livres.

A pequena propriedade produtiva tradicionalmente denominada de pequenas empresas vem demonstrando uma força, uma dinâmica e uma fertilidade sem paralelo desde o alvorecer do capitalismo. A propriedade produtiva nunca foi totalmente expropriada pela burguesia e, sobretudo, nunca deixou de ser criada e recriada. Quer seja decorrente de inovações tecnológicas, a exemplo do que Schumpeter defendia em seu célebre “Teoria do Desenvolvimento Econômico” (1985), ou de capacidade de organização e planejamento, visão de mercado, competências e habilidades individuais, o fato é que nos últimos cinco séculos a pequena empresa vem se reproduzindo, e de forma ampliada.

Se os meios de produção não são limitados, isto é, se é possível criar constantemente mais e mais meios de produção indefinidamente, como explicar que alguns indivíduos continuem na condição de empregados e não de proprietários? Para completar as possíveis respostas que procuramos descrever nas páginas anteriores é preciso entender quais são as qualificações necessárias para que o indivíduo conceba, crie, mantenha e desenvolva uma propriedade produtiva. Este é o objetivo do próximo e último item do trabalho.

4.3. As capacitações do empreendedor

Uma das questões instigantes sobre as características de uma pessoa empreendedora refere-se à compreensão da relação existente entre o seu comportamento e as atitudes que podem ser desenvolvidas no decorrer de sua vida.

Como assinala Chiavenato (2006) o empreendedor pode ser caracterizado como uma pessoa que tem necessidade de realização, ambição e audácia, sendo estas muitas vezes percebidas desde a infância. Outra característica concerne à disposição para assumir riscos. Tais pessoas sabem lidar com as incertezas que permeiam sua vida, assumindo riscos de forma moderada, demonstrando possuir uma terceira característica que é a autoconfiança.

Dentre os tipos de empreendedores discutidos na literatura, destacam-se os apresentados por Dornelas (2001) como: empreendedor tradicional – pessoa que possui as características descritas acima e que assim a qualifica para iniciar e gerenciar um negócio promissor -, e o intra-empreendedor – pessoa que embora possua as características do empreendedor tradicional não acredita que possa enfrentar desafios e riscos que surgem fora do controle do meio empresarial em que se encontra. Esse empreendedor, cria, arrisca e enfrenta desafios desde que seja dentro de uma empresa que o dê suporte.

Além das características elencadas, Dolabela (2002) ressalta que o empreendedor deve possuir iniciativa pessoal, eficiência, independência, autogerenciamento. Deve, igualmente, fixar metas objetivas cuidando pelo seu planejamento e cumprimento sempre com perseverança e mudança de rotina e de hábitos.

Hoje se acredita que os empreendedores têm como desafio superar as dificuldades para a manutenção de seus estabelecimentos para garantir a sua sobrevivência. O que implica em um esforço individual na direção do planejamento de suas atividades antes da abertura da empresa, bem como do conhecimento de práticas de gestão do negócio.

Uma questão que favorece esses pequenos empreendedores “é sua flexibilidade, que consiste na capacidade em aproveitar as oportunidades que o mercado oferece e adaptar-se rapidamente às mudanças ocorridas em seu em torno” (DEITOS, 2002, p. 27).

As oportunidades são aproveitadas por aqueles que desenvolvem uma importante habilidade vital: “a capacidade empreendedora que leva a formar uma organização de valor”. Os empreendedores geram novas idéias e as transformam em empreendimentos de negócios. As pessoas que iniciam um negócio próprio estão buscando uma qualidade de vida melhor, além de independência e uma sensação de tomarem parte na ação (BATEMAN ; SNELL, 1998, p.208).

O empreendedor tem necessidade de pôr em prática suas próprias idéias, mesmo que, para isso, precise assumir riscos, acreditando que o seu sucesso está em sua capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles.

O preparo de um indivíduo para iniciar um empreendimento próprio cresce com seu domínio sobre as tarefas necessárias para o seu desenvolvimento, com o aumento de sua capacidade de gestão e com o crescimento de sua visão empreendedora (DEGEN, 1989, p.13).

Ao iniciar um empreendimento sem um “plano de negócios” elaborado a partir do levantamento de informações que descrevem o empreendimento e seu mercado, estratégias e direcionamentos futuros, incluindo, por exemplo, planos de marketing, financeiro e recursos humanos, o proprietário-dirigente tem dificuldades na gestão do empreendimento.

O empreendedor bem sucedido conhece as tendências históricas do seu setor, particularmente os fatores que determinam o sucesso do seu negócio, e sabe como lidar com as mudanças ou mesmo com o surgimento de novas tendências. É justamente essa capacidade de perceber os sinais de mudança um pouco antes dos concorrentes e adaptar seu negócio que diferencia o empreendedor bem-sucedido dos demais (DEGEN, 1989, p.46).

Dentre as capacitações que contribuem para que um indivíduo seja bem sucedido como empresário Bateman e Snell (1998) destacam “a competência técnica, competência em negócios, contatos que possam ajudar e recursos, como capital, tempo e comprometimento.” Embora essas capacitações sejam essenciais, acredita-se que o caminho para o sucesso do empreendimento depende também de quanto o empresário gosta do trabalho que faz e está deseioso e disponível para realizá-lo.

Timmons (1994) citado por Bateman e Snell (1998) enfatiza que os empresários bem sucedidos possuem as seguintes características: comprometimento e determinação; liderança; obsessão por oportunidades; tolerância ao risco, ambigüidade e incerteza; criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação e motivação para a excelência.

O empresário empreendedor de sucesso é uma pessoa decidida, disciplinada, formadora de equipe, orientada ao mercado, disposta a resolver problemas, apta a aprender rapidamente e estabelece metas audaciosas, porém realistas.

5. Considerações Finais

Este trabalho procurou investigar o fato de que a possibilidade de domínio de um indivíduo sobre uma propriedade produtiva, em um sistema econômico no qual é possível criar meios de produção, deve levar em conta as qualificações desse indivíduo. A situação social de proletário que vende sua força de trabalho, muito além de resultar de uma injustiça histórica poderia ser considerada como uma falta de opção de indivíduos sem as qualificações necessárias para elaborar e manter um patrimônio produtivo.

Na economia moderna, onde a construção de novos meios de produção é ilimitada, a pequena propriedade produtiva tem demonstrado uma enorme vitalidade cobrindo todos os setores econômicos e ramos da indústria, do comércio, do serviço, da agricultura e da pecuária.

Este artigo procurou refletir sobre o fato de que dado que é possível criar novos meios de produção indefinidamente, a propriedade produtiva nunca foi de fato totalmente controlada por uma classe social. Por meio do aproveitamento de novas oportunidades oferecidas por inovações tecnológicas, ou como decorrência da capacidade de organização, da visão de mercado ou de competências desenvolvidas por indivíduos, a pequena empresa vem se recriando e expandindo por todo o globo.

Entretanto, se é possível criar constantemente mais e mais meios de produção porque alguns indivíduos permanecem na condição de empregados e não de proprietários? Procuramos demonstrar que para que um indivíduo seja bem sucedido como pequeno empresário é preciso que desenvolva qualificações necessárias para que possa conceber, criar, manter e desenvolver uma propriedade produtiva.

Partindo de modelos abstratos que defendem visões contrárias acerca do direito privado à propriedade produtiva este artigo procurou demonstrar que muito além das interpretações que sustentam visões contrárias a respeito das pequenas propriedades produtivas, é preciso entender o universo das qualificações individuais.

REFERÊNCIAS

BATEMAN, Thommas S. ; SNELL, Scott. **Administração: construindo vantagem competitiva**. Tradução Celso A. Rimoli. São Paulo: Atlas, 1998.

CARON, Antonio. Inovação Tecnológica em Pequenas e Médias Empresas. **Revista FAE Business**. Volume 24, nº 8. 2004. Disponível em: http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v8_n1/rev_fae_v8_n1_06_prof_caron.pdf. Acesso em 05 set 2007.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2006.

DEGEN, R. J. **O empreendedor**: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DEITOS, M.L.M. de. **A gestão da tecnologia em pequenas e médias empresas**: fatores limitantes e formas de superação. Cascavel: Edunioeste, 2002.

DOLABELA, F. **Plano de negócios e seus componentes**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2002.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, Peter F. **Uma Era de Descontinuidade**. Rio de Janeiro: Zahar, 1986.

HUNT, E. K.; SHERMAN, Howard Jay. **Historia do Pensamento Econômico**. Petropolis: Vozes, 1977.

KUNTZ, Rolf. Locke, Liberdade, **Igualdade e Propriedade**. Textos do Instituto de Estudos Avançados da USP. USP/IEA, 1997. Disponível em: <http://www.iea.usp.br/iea/artigos/kuntzlocke.pdf>. Acesso em 01 nov. 2009.

LAPLANE, M. **Inovações e dinâmica capitalista**. In: CARNEIRO, R. (Org.). **Os clássicos da Economia** (2). São Paulo: Ática, 1997.

LOCKE, John. (1689) **Segundo Tratado Sobre o Governo Civil**. 4ª ed. Petrópolis: Vozes, 2006.

MACPHERSON, Crawford B. **A teoria Política do Individualismo Possessivo de Hobbes até Locke**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

MARX, Karl. (1867) **O Capital: Crítica da Economia Política**. 9ª edição. Sao Paulo: Difel, 1984.

MARX, Karl. **A guerra civil em França**. Lisboa: Avante, 1984.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **Manifesto do partido comunista**. Lisboa: Editorial Avante, 1975.

MONTEIRO, João Paulo. A ideologia do Leviatã Hobbesiano. In: QUIRINO, Célia G. ; VOUGA, Claudio ; BRANDÃO Gildo Marçal. **Clássicos do Pensamento Político**. 2ª edição. São Paulo: Editora da USP, 2004.

MONTEIRO, João Paulo. **A ideologia do Leviatã Hobbesiano**. Textos do Instituto de Estudos Avançados da USP. Disponível em: <http://www.iea.usp.br/iea/artigos/monteiroleviatahobbesiano.pdf>. Acesso em 01 nov. 2009.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Oslo Manual: principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation**. Troisième édition. Paris: OECD, 2005.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Oslo Manual**. Paris: OECD, 1996.

PLONSKI, G. A. **Bases Para Um Movimento Pela Inovação Tecnológica no Brasil.** *São Paulo Em Perspectiva*, v. 19, n. 1, p. 25-33, jan./mar. 2005.

PORTER, Michael. **A Vantagem Competitiva das Nações.** Rio de Janeiro: Campus, 1989.

QUIRINO, Célia G. ; VOUGA, Claudio ; BRANDÃO Gildo Marçal. **Clássicos do Pensamento Político.** 2ª edição. São Paulo: Editora da USP, 2004.

ROCHA, E. M. P.; FERREIRA, M. A. T. **Análise dos indicadores de Inovação Tecnológica no Brasil: Comparação entre um grupo de empresas privatizadas e o grupo geral de empresas.** *Ciência e Informação*, Brasília, v.30, n.2, p.64-69, agosto. 2001

SAY, Jean-Baptiste. **A Treatise on Political Economy.** Traduzido da quarta edição francesa publicada por C. R. Prinsep, M. A. New American Edition. C. R. Prinsep, M.A. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1880. Primeira edição de 1803. Ontário: Batoche Books, 2001.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma Investigação sobre o lucro, capital, crédito, juro e ciclo econômico.** São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985.

TACHIZAWA, T. **Como fazer monografia na prática.** 12ª. edição. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas, 2009.

THE ASSOCIATION FOR TECHNOLOGY IMPLEMENTATION IN EUROPE (Taftie). **The Taftie Guidelines On Performance Indicators For Evaluation And Monitoring.** The Taftie Evaluation Network. Madri, Espanha, Versão 20.11.97.

TIMMONS, J.A. **New venture creation.** Burr Ridge, Ill. : Richard D. Irwin, 1994.

WEBER, Max. **A Ética protestante e o espírito do capitalismo.** São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

WEBER, Max. **Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva.** Brasília, DF; São Paulo: UnB: IMESP, 2004.