



**Universidade do Estado do Rio de Janeiro**

Centro de Ciências Sociais

Instituto de Estudos Sociais e Políticos

Thiago Brandão Peres

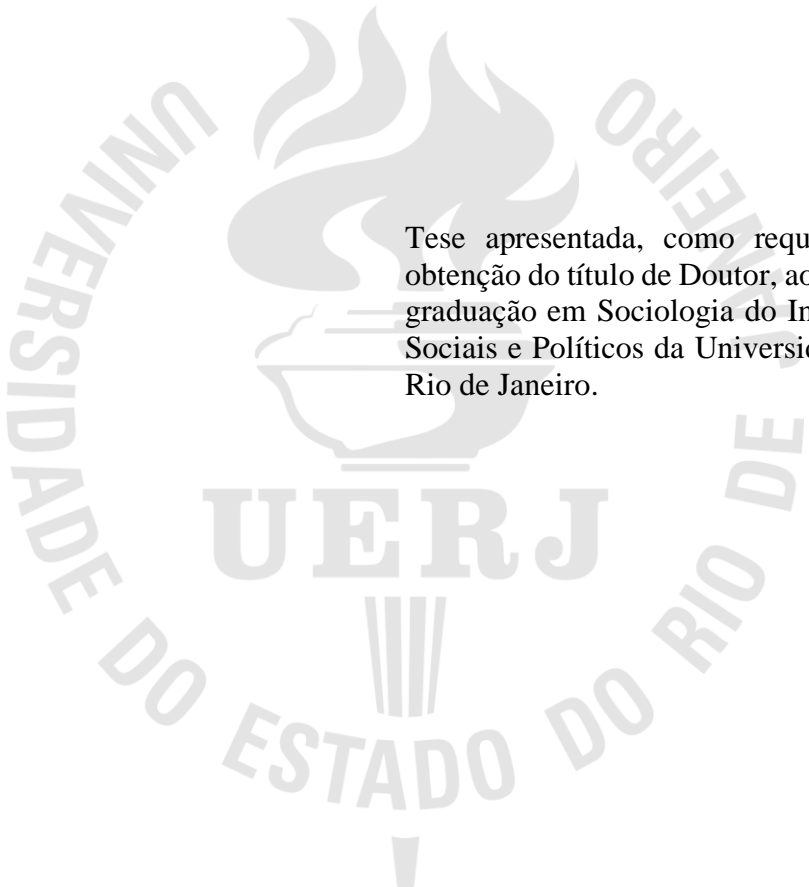
**Do fervor à febre: empreendedorismo, suas origens e representações**

Rio de Janeiro

2020

Thiago Brandão Peres

**Do fervor à febre: empreendedorismo, suas origens e representações**



Tese apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor, ao Programa de Pós-graduação em Sociologia do Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

Orientador: Prof. Dr. Adalberto Moreira Cardoso

Rio de Janeiro

2020

## CATALOGAÇÃO NA FONTE

UERJ / REDE SIRIUS / BIBLIOTECA CCS/D - IESP

P437 Peres, Thiago Brandão.  
Do fervor à febre: empreendedorismo, suas origens e representações / Thiago Brandão Peres. – 2020.  
180 f.: il.

Orientador: Adalberto Moreira Cardoso.  
Tese (Doutorado em Sociologia) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Instituto de Estudos Sociais e Políticos.

1. Empreendedorismo – Teses. 2. Neoliberalismo – Teses. 3. Desigualdade social – Teses. I. Cardoso, Adalberto Moreira. II. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Instituto de Estudos Sociais e Políticos. III. Título.

CDU 65.016

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta tese, desde que citada a fonte.

---

Assinatura

---

Data

Thiago Brandão Peres

**Do fervor à febre: empreendedorismo, suas origens e representações**

Tese apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor, ao Programa de Pós-graduação em Sociologia do Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

Aprovada em 26 de maio de 2020.

Banca Examinadora:

---

Prof. Dr. Adalberto Moreira Cardoso (Orientador)

Instituto de Estudos Sociais e Políticos – UERJ

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Mariana Cavalcanti Rocha dos Santos

Instituto de Estudos Sociais e Políticos – UERJ

---

Prof.<sup>a</sup> Dra. Marcia da Silva Pereira Leite

Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – UERJ

---

Prof. Dr. Daniel Veloso Hirata

Universidade Federal Fluminense

---

Prof. Dr. Gustavo Antonio das Neves Bezerra

Universidade Federal do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro

2020

*À Julia Mendes Peres,  
com todo amor e carinho.*

## AGRADECIMENTOS

Certa vez, em uma roda de conversa sobre escrita acadêmica, uma pessoa que eu desconhecia até aquele momento disse que havia começado a cultivar o hábito de escrever na primeira pessoa do plural. “- *Eu estou escrevendo assim como uma forma de homenagem. Eu não cheguei aqui sozinho*”, explicou. Entusiasmado com a resposta, alonguei a conversa, querendo saber um pouco mais sobre os porquês dessa decisão. De fato, não precisou de muito para percebermos como nossas trajetórias de vida, ainda que mantendo diferenças na forma como ocorreram, tinham fortes similaridades: a felicidade de sermos os primeiros da família a ingressar na universidade; as agruras para conseguirmos nos manter nela; a comemoração pela obtenção do diploma; o cansaço decorrente de mais um dia conciliando a rotina de trabalho com a dedicação ao estudo; o empenho para aprendermos outras línguas e, com isso, removermos tijolo por tijolo uma robusta barreira de classe. Além, é claro, de incontáveis eventualidades contextuais, encontros fortuitos e imprevistos pessoais que nos permitiram ingressar na pós-graduação.

Os mais íntimos bem o sabem: um milímetro para cima, ou para baixo, qualquer coisa que obstruísse ou impedisse os vários encontros que tive e minha trajetória seria completamente diferente. Não apenas educacional, mas afetivamente também. Se, por um lado, coloco os pontos finais na presente tese depois de muito esforço, abnegação e dedicação, por outro, só foi possível concluí-la porque pude contar com a presença de um incansável apoio familiar em todos os momentos somado ao encontro com pessoas tão incríveis quanto generosa, as quais, para minha alegria, me permitiram e me permitem até hoje a chamá-las de amigas. São pessoas que me ofereceram desde uma residência temporária, a um acolhimento ocasional, um conselho, um comentário crítico e necessário, um livro de gramática de língua inglesa, um carinho nos momentos de cansaço, uma presença nos momentos de alegria. De fato, eu não cheguei aqui sozinho. E por isso desejo registrar, nas palavras que se seguem, o meu mais profundo e sincero muito obrigado.

Agradeço à Capes e ao CNPq pela bolsa de pesquisa, sem a qual, a presente tese não seria possível.

Agradeço ao meu orientador, Adalberto Cardoso, um notável defensor de suas ideias e por quem nutro forte admiração desde os tempos em que o conhecia somente pelas palavras lidas nos seus artigos, ainda nos primeiros períodos da graduação. Muito obrigado por todas as considerações e conselhos durante todos esses anos. Já o fiz no privado, mas gostaria de

agradecer novamente, e em público, por toda a dedicação e apoio psicológico que me ofereceu, especialmente nessa reta final, aonde a escrita dos pontos finais da tese coincide com um momento tão trágico e delicado (a pandemia provocada pelo Sars-Cov-2) e que coloca em risco todas e todos que amamos.

Às professoras e professores que compõem a banca de defesa, Mariana Cavalcanti, Marcia Leite, Daniel Hirata e Gustavo Bezerra, agradeço imensamente pelo aceite e por todo diálogo que precedeu a defesa. Ao estimado professor Machado da Silva, agradeço por todas as críticas e sugestões na qualificação.

Meu muitíssimo obrigado à Estevão e Tereza pelo tempo e paciência que me dispuseram para a realização as entrevistas. Em cada linha transcrita, tentei descrever com o máximo de cuidado, fidedignidade e carinho os eventos emocionantes, por vezes tão delicados, que me narraram. Espero conseguir retribuir toda a atenção que me dedicaram nesse período.

Pelos nomes de Jana Leal, Pedro Cazes, Cecília Soares, Tomás Garcia, Daniel Rumbelsperger, Jefferson de Freitas e, em especial, Julian Gindin, agradeço a todas e todos do Núcleo de Pesquisas e Estudos do Trabalho (NUPET/IESP/UERJ) por esses anos de amizade, suporte, e sincera dedicação para enriquecer todas as pesquisas realizadas no seu interior.

Pelos nomes de Marco Aurélio Santana e Alexandre Barbosa, quero agradecer aos anos de pesquisa e trabalho no interior do Núcleo de Estudos Trabalho e Sociedade (NETS/IFCS/UFRJ). Um obrigado especial a Carlos Takashi, Graziella Motta, Luis Berner, Luna Campos, Marcela Rabello, Natália Cindra e Yasmin Motta.

Através da competência e simpatia de Louise Veloso, Alessandra Silva, Leonardo Magalhães e Romário, um muitíssimo obrigado aos funcionários e funcionárias, terceirizados e terceirizadas do IESP/UERJ, por todo cuidado e empenho em tornar menos sinuosas as trilhas tortuosas da pós-graduação. Esse ambiente de trabalho maravilhoso é cultivado principalmente por vocês.

Às amigas e amigos do IESP/UERJ. Uma feliz surpresa encontrá-los. Vocês têm minha mais completa admiração, não somente pela competência (incomensurável), mas, sobretudo, pelo altruísmo nos momentos de confusão e cansaço, e parceria nos momentos de festa e felicidade. Muito obrigado por tudo, Rodrigo Vieira de Assis, Weverthon Machado, Talita Tanscheit, Felipe Macedo, Gabriela Caruso, Giovana Zucatto, Ingrid Gomes, Lara Sartorio, Marianna Albuquerque, Rafael Resende, Simone Gomes, Tamyres Ravache, Victor Piaia e, novamente, Jana Martins leal e Pedro Cazes. Aprendi, e aprenderei muito com vocês, porque, aqui, ninguém solta a mão de ninguém.

Pela ajuda nos períodos de cansaço e presença nos momentos de alegria, agradeço à Bernardo Rodrigues, por seu carinho e companheirismo; Bia Gondim, minha linda e brilhante amiga, obrigado. À Carolina Dummond por ter me trazido para a galera e por suas clarividências de Dona Nanã; à Aninha Morel, por todo o seu apoio, suporte e amizade; Felipe Abroas, pela amizade e por ser o único e autêntico Felipe Abroas que todos amamos; ao Felipe Cristaldi, pelo carinho e parceria de sempre e pelo querido Mano Chris; à querida Lorena, por sua criatividade e musicalidade; Marcela Rabello: és a pessoa que eu gostaria de ser; à Matheus Berlandi, pela amizade, risadas e carinho. Também não posso deixar de agradecer à Marcos Gláuber por sua amizade, conversas e afeto; Naná Carvalhosa, pela presença luminosa e constante; Nalú Queiroz pelas conversas e utopias em comum; Raquel Oscar, a irmã que eu escolhi, há poucas coisas tão boas nessa vida quanto cair na gargalhada contigo; Talita Estrella, por nos contagiar com seu ser-poesia; Steph Chauvin, por emanar carinho, afeto e generosidade.

À minha família, como os amo. Impossível continuar sem me emocionar. Vocês são aquilo de mais especial na minha vida. Já parei umas três vezes com esperanças de recuperar o fôlego e voltar a escrever este agradecimento. Mas não há copo d'água que dê jeito. Minha querida família, poderia repetir que os amo por mil vezes e por mil anos que jamais seria suficiente para declarar todo amor e ternura que lhes devoto. Meu pai, Juair de Oliveira Peres, quero agradecer por ser essa pessoa tão especial que eu desejo chegar, com muito esforço, aos pés. À minha querida mãe, Vera Lúcia Brandão Peres, que me ensinou a ser forte quando todas as opções disponíveis eram ser forte. Você me mostrou o que é a bondade e espero poder mostrá-la aos meus filhos um dia. Ao meu irmão, Bruno Brandão Peres, a pessoa mais linda e brilhante, afetuosa e preocupada com o bem-estar de todos ao seu redor que eu conheço. Não à toa todos te amam por onde você passa. Ao meu irmão e melhor amigo: te amo. À minha irmã caçula, Julia Mendes Peres. Aqui está o motivo de tantos “não posso falar agora”, “já já te retorno”, “infelizmente não vou poder ir”... É verdade, as horas ao telefone nunca vão suprir aquela saudade que só o carinho presencial aplaca. Prometo devolver a sua compreensão e afeto incondicionais. Eu te amo e não vejo a hora de te abraçar. Dedico essa tese a você.

À minha companheira, Renata Barbosa Lacerda, por todo amor que me oferece generosamente em mais de uma década juntos. Não bastasse todo o carinho cotidiano, “assim-assim, como o calor de véspera”, tenho a felicidade de ter ao lado uma pesquisadora brilhante, determinada e ousada. Com toda a imaginação que antropológica que exercita, me sugeriu os melhores caminhos a seguir e sossegou as maiores angústias que surgiram. Você é uma pessoa maravilhosa e maravilhada pela vida, “uma luz nesses dias cinzentos”, e que facilmente sorri e me faz sorrir. Tenho plena certeza que é a sua presença que explica por que eu rio tanto enquanto



durmo. “Essa noite sonhei com você / Tinha um céu, um mar e um talvez / só mais um golinho de café e eu te conto tim-tim por tim-tim / Um café, um olhar, vejam só, é você”.

O sapo não pula por boniteza, mas, porém, por precisão.

*Guimarães Rosa*

## RESUMO

PERES, Thiago Brandão. *Do fervor à febre: empreendedorismo, suas origens e representações*. Orientador: Adalberto Moreira Cardoso. 2020. 180 f. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Estudos Sociais e Políticos, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2020.

A presente tese pretende mostrar o porquê e como o empreendedorismo tornou-se um ponto de apoio normativo que orienta o engajamento no neoliberalismo tanto pelas virtudes individuais que apregoa (a “coisa boa”) quanto por suas justificações mais gerais (o “bem comum”). Para isso, estabelece-se uma distinção entre o empreendedorismo como categoria analítica e como categoria nativa a fim de diferenciar o conceito (propriamente dito) das múltiplas identificações empíricas e representações sociais que assume.

Em seguida, a partir das noções de *fervor empreendedor* e *febre empreendedora*, observa-se o transbordamento do conceito do lócus científico-universitário até o seu posterior espraiamento no tecido social. Em conjunto, ambas as noções propõem-se a responder como o conceito informou um universo amplo de políticas e condutas, sobretudo durante a forte reorientação político-econômica pró-mercado ocorrida nos anos 1980, até alcançar notável repercussão midiática e sedimentar a percepção geral do empreendedorismo como uma “coisa boa” e representação de um “bem comum”. Contudo, a partir da análise das trajetórias de vida de Estevão e Tereza, verifica-se que, apesar da força discursiva do empreendedorismo ser inquestionável, ela não é irresistível, pois, como categoria nativa, adquire contornos e significados próprios e não necessariamente vinculados à razão neoliberal.

Palavras-chave: empreendedorismo; neoliberalismo; desigualdade; informalidade; trajetória de vida.

## ABSTRACT

PERES, Thiago Brandão. *From fervor to fever: entrepreneurship, its origins and representations*. Orientador: Adalberto Moreira Cardoso. 2020. 108 f. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Estudos Sociais e Políticos, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2020.

This thesis aims to demonstrate why and how entrepreneurship became a normative support that orientates the engagement in neoliberalism, by means of the individual virtues that it proclaims (the “good thing”) as well as its more general justifications (the “common good”). To this end, we draw a distinction between entrepreneurship as an analytical category and a native category in order to differentiate the concept (*per se*) from the multiple empirical identifications and social representations it assumes.

By reference to the notions of entrepreneurial fervor and entrepreneurial fever, we then observe the overflow of the concept from the scientific-university locus to its subsequent spreading in the social fabric. Altogether, both notions intend to answer how the concept informed a broader universe of policies and conducts, especially during the radical pro-market political-economic reorientation in the 1980s, until it reached a remarkable media repercussion, which consolidated the general perception of entrepreneurship as a "good thing" and a representation of a "common good". However, on the basis of the analysis of Estevão's and Tereza's life trajectories, we can infer that the discursive strength of entrepreneurship is unquestionable but not irresistible, since it acquires its own contours and meanings as a native category, not necessarily associated to the neoliberal rationality.

Keywords: entrepreneurship; neoliberalism; inequality; informality; life trajectory.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	A identificação empírica do empreendedor a partir de uma breve trajetória do termo.....	44
Quadro 2 –	Correlações, testes, anova e coeficientes da regressão linear entre a variável dependente TEA e a variável independente Gini.....	169
Quadro 3 –	Correlações, testes, anova e coeficientes da regressão linear entre a variável dependente Total de Empreendedores (TEE) e a variável independente Informalidade.....	170
Quadro 4 –	Exemplos da repercussão midiática sobre o tema “empreendedorismo por necessidade” .....	172
Quadro 5 –	Proporção de empreendedores na população ocupada .....	176

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Mapa de calor da proporção de empreendedores na população ocupada	97
Figura 2 –	Imagem em alta resolução da primeira inclusão da palavra entrepreneur (empreendedor) no <i>Dictionnaire Universel de Commerce</i> .....	178
Figura 3 –	Primeira menção do termo “empreendedorismo por necessidade” no Brasil .....	179
Figura 4 –	Primeiras menções ao empreendedorismo no Brasil.....	180

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução da frequência relativa do termo "entrepreneurship" entre 1950-2008.....	88
Gráfico 2 – Relação entre empreendedorismo e desigualdade.....	101
Gráfico 3 – Relação entre empreendedorismo e desigualdade segundo grupos de renda.....	103
Gráfico 4 – Proporção dos que concordam com a afirmação “iniciar um novo negócio é uma opção de carreira desejável”.....	106
Gráfico 5 – Relação entre empreendedorismo e informalidade.....	109
Gráfico 6 – Relação entre empreendedorismo e informalidade segundo grupos de renda.....	110
Gráfico 7 – Evolução das citações de Schumpeter no Google Scholar.....	168

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CET-Rio	Companhia de Engenharia de Tráfego
COMPENDIA	<i>Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis</i>
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
DAS	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
EBO	<i>Established Business Ownership</i>
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FIRJAN	Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
IBE	<i>International Business and Entrepreneurship</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IESP	Instituto de Estudos Sociais e Políticos
IFCS	Instituto de Filosofia e Ciências Sociais
MBA	<i>Master in Business Administration</i>
MEI	Microempreendedor Individual
MUCA	Movimento Unido dos Camelôs
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PIB	Produto Interno Bruto
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
SBIR	<i>Small Business Innovation Research</i>
SEBRAE	Serviço de Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SESC	Serviço Social do Comércio
TCU	Tribunal de Contas da União
TEA	<i>Total early-stage Entrepreneurial Activity</i>
UERJ	Universidade do Estado do Rio de Janeiro
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
WBGES	<i>World Bank Group Entrepreneurship Survey</i>



## SUMÁRIO

	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	19
1	<b>O EMPREENDEDORISMO COMO CATEGORIA ANALÍTICA</b> .....	22
1.1	<b>A pré-história de um conceito</b> .....	22
1.1.1	<u>De palavra à categoria</u> .....	25
1.1.2	<u>A distinção entre o empreendedor e o capitalista</u> .....	29
1.1.3	<u>O herói econômico</u> .....	31
1.2	<b>Uma torção conceitual: a des-identificação empírica</b> .....	40
1.2.1	<u>Grupo 1: quem é denotado pelo termo empreendedorismo?</u> .....	46
1.2.2	<u>Grupo 2: qual a medida do empreendedorismo?</u> .....	50
1.2.3	<u>A des-identificação empírica: o empreendedorismo como “coisa boa”</u> .....	56
2	<b>A “ERA DO EMPREENDEDORISMO”: DO FERVOR À FEBRE</b> .....	59
2.1	<b>“Era do Empreendedorismo”</b> .....	59
2.1.1	<u>A nova identificação empírica do empreendedorismo: as “pequenas empresas”..</u>	65
2.1.2	<u>“Pequenas empresas”, grandes investimentos</u> .....	75
2.2	<b>Sobre o fervor empreendedor: os caminhos de um apoio normativo</b> .....	81
2.2.1	<u>Do fervor à febre: o mercado editorial</u> .....	87
2.2.2	<u>Sobre a febre: o espectro do empreendedorismo</u> .....	91
3	<b>EMPREENDEDORISMO COMO CATEGORIA NATIVA: TRAJETÓRIAS</b> .....	96
3.1	<b>A “inesperada” relação com a desigualdade</b> .....	98
3.2	<b>Trabalhadores informais como identificação empírica do empreendedorismo</b> .....	105
3.3	<b>Efetivação de possibilidades: a busca pelos meios de vida</b> .....	116
3.3.1	<u>A trajetória “exemplar” de Estevão</u> .....	118
3.3.2	<u>A trajetória “exemplar” de Tereza</u> .....	125
3.4	<b>A “coisa boa” e o “bem comum” do empreendedorismo</b> .....	137
	<b>CONCLUSÃO</b> .....	147
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	152

<b>APÊNDICE A</b> - Gráfico 7 – Evolução das citações de Schumpeter no Google Scholar.....	168
<b>APÊNDICE B</b> - Quadro 2 – Correlações, testes, anova e coeficientes da regressão linear entre a variável dependente TEA e a variável independente Gini	169
<b>APÊNDICE C</b> - Quadro 3 – Correlações, testes, anova e coeficientes da regressão linear entre a variável dependente Total de Empreendedores (TEE) e a variável independente Informalidade.....	170
<b>APÊNDICE D</b> - Quadro 4 – Exemplos da repercussão midiática sobre o tema “empreendedorismo por necessidade”.....	172
<b>APÊNDICE E</b> - Breve cronologia da trajetória de Estevão.....	174
<b>APÊNDICE F</b> - Breve cronologia da Trajetória de Tereza.....	175
<b>APÊNDICE G</b> - Quadro 5 – Proporção de empreendedores na população ocupada.....	176
<b>ANEXO A</b> - Figura 1 - Imagem em alta resolução da primeira inclusão da palavra entrepreneur (empreendedor) no Dictionnaire Universel de Commerce.....	178
<b>ANEXO B</b> - Figura 3 – Primeira menção do termo “empreendedorismo por necessidade” no Brasil.....	179
<b>ANEXO C</b> - Figura 4 - Primeiras menções ao empreendedorismo no Brasil.....	180

## PRÓLOGO

“Oi, pode falar”, diz, com a cabeça virada para mim e o restante do corpo voltado para o salão do restaurante. Pergunto sobre a possibilidade de uma entrevista. Sem conseguir me apresentar adequadamente, recebo como resposta um pedido para aguardar. Movimentando-se com velocidade, prepara duas quentinhas e dispara para entregá-las ao entregador de plataforma de aplicativo. Depois, se dirige ao caixa e lá permanece. O momento não era oportuno.

Eram mais ou menos duas horas da tarde, o salão não estava cheio. Porém, alguns clientes terminaram a refeição ao mesmo tempo e formaram uma pequena fila no caixa. Observo mais detidamente o meu redor. Localizado no térreo de um prédio, o restaurante é pequeno e, a julgar pela sua estrutura cúbica com uma larga coluna estrutural no centro, é muito provável que o espaço não fora projetado para ser um restaurante. Aparentemente era uma garagem reformada para ser um estabelecimento comercial. Antes de entrar, notei que o capacho escrito “bem-vindo” em maiúsculas do lado de fora estava ao contrário. Era como se ele bem-vindasse aqueles que saíssem, o que de fato faz sentido, se pensarmos que os que se retiraram do restaurante deixaram parte da sua renda nele, as quais, somadas e descontadas as despesas, compunham a renda de Estevão.

Desfeita a fila, nossos olhos se cruzam, volta fazer alguma coisa no caixa e depois me acena com a mão para que eu vá em sua direção. No caixa, entre o amontoado de pequenas folhas de notas fiscais, comandas e maquininhas de cartão, vejo um livro de gramática de língua inglesa. Me apresentei e perguntei novamente sobre a possibilidade de uma entrevista. “Pode deixar, agora que eu sei que você é da UERJ<sup>1</sup> eu faço, te dou uma entrevista. Eu sou professor”, diz. Me pede para voltar no sábado por volta das dezesseis horas. Me comprometo com o horário e agradeço a disponibilidade.

Caminhando de volta para casa, provavelmente obcecado pela quantidade de livros, relatórios e artigos (alguns científicos, outros apologéticos e panfletários) sobre o tema que travei contato para a escrita da tese, comecei a contar mentalmente quantos empreendedores eu teria visto até aquele momento: o dono do restaurante evidentemente, porém, também o entregador, três ou quatro clientes que estavam com os olhos vidrados no celular. Talvez os garçons, a cozinheira, quem sabe o rapaz que investia no seu capital

---

<sup>1</sup> Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

humano aprendendo uma nova língua. Já havia me perguntado se eu mesmo não seria um empreendedor – executando novas combinações entre textos, relatos e dados quantitativos com o objetivo de inovar em um tema de pesquisa e auferir os lucros (reais, simbólicos ou imaginários) dessa inovação.

\*\*\*

Ainda que tenha durado pouco tempo, tentar “classificar” quantos empreendedores eu via na rua, em restaurantes, academias, no transporte, ou em outros espaços públicos e privados, se tornou uma espécie de hábito. Ou, talvez, cacoete seja a palavra mais precisa. Analisando essa prática em retrospectiva, o que pode parecer uma divagação completamente “sem pé nem cabeça”, na verdade, revela como fui largamente sorvido por esse *mergulho de profundidade* na literatura especializada (científica e/ou apologética) que “enxergava” empreendedorismo em um número infindável de categorias ocupacionais, ações e comportamentos sociais. Como um único termo poderia englobar tanto os óbvios e prosaicos empresários, donos de startup, autônomos, mas também, outras categorias mais, digamos, excêntricas (quicá, irreverentes) como clérigos, pedintes, criminosos, traficantes de escravos do século XVIII, “escravos de ganho”, pessoas em situação de rua tal, populações nativas, um modo de vida? Há pesquisas que associam até mesmo um repertório de ação coletiva (como uma greve de fome, por exemplo) com o empreendedorismo.

Findada a longa submersão na revisão bibliográfica, nos dados e entrevistas, emerso e reestabeleço o fôlego. O que vi nesse mergulho? Eu posso dizer que, no estado atual do conceito, virtualmente qualquer coisa pode ser um empreendedor a depender apenas da força retórica que se empregue para *ver* e *fazer ver* essa representação. A presente tese é, em boa medida, sobre o surgimento e espraiamento dessa força e suas consequências sociais, políticas e históricas.

## INTRODUÇÃO

Todas as palavras que se seguem têm como pano de fundo imediato, a constatação de Cardoso (2016) acerca da incapacidade da estrutura socioeconômica latino-americana de fornecer posições assalariadas e protegidas a todos, no que é de se esperar, portanto, pela “naturalidade” dos projetos e aspirações de viver por conta própria no Brasil. A partir dessa constatação, a presente tese propõe dois objetivos distintos e complementares. O primeiro é mostrar quais foram os processos (históricos, teóricos e políticos) que, articulados, possibilitaram que diferentes pessoas, em diferentes países, com diferentes graus de escolaridade e diferentes formas de obtenção de meios de vida, etc., fossem identificadas pela alcunha de “empreendedores”. O segundo trata de verificar se, e em que medida, as pessoas rejeitam ou são indiferentes a essa identificação.

De imediato, os dois objetivos impuseram uma primeira dificuldade teórica, qual seja, compreender o que de fato é o empreendedorismo e (seu agente) o empreendedor. Diz-se *de fato* por que, ainda nos passos iniciais da investigação, tropeçamos na multiplicidade de a) definições que o termo possui na literatura propriamente científica; b) representações que se amalgamam sob o epíteto de empreendedor; c) comportamentos, atitudes e formas de obtenção de meios de vida que, potencialmente, são compreendidas e/ou revisitadas como empreendedorismo – dos “biscateiros” que, entre uma bebida e outra, trocam informações sobre oportunidades de renda nos botequins na década de setenta (SILVA, [1969] 2011, p. 126) aos contemporâneos *bike toys* e motoristas cujas possibilidades de renda são agenciadas e gerenciadas por plataformas de aplicativos de celular (ABÍLIO, 2019); e por último d) os usos políticos do termo notadamente associados ao que a literatura convencionou chamar de neoliberalismo.

A fim de superar esse imbróglio, nossa estratégia de investigação estabelece uma distinção<sup>2</sup> puramente metodológica entre o empreendedorismo como *categoria analítica* e como *categoria nativa*. A primeira refere-se ao empreendedorismo como um conceito que se relaciona com outros conceitos (desenvolvimento econômico, crescimento econômico, inovação, risco, etc.) no interior de uma teoria, a qual, obedece aos critérios científicos mínimos como metodologia, validade e delimitação do objeto. A segunda trata

---

<sup>2</sup>Essa distinção inspira-se em Alves (2008) que, guardadas as devidas proporções, enfrentou problema semelhante ao tratar do conceito de indústria cultural.

dos múltiplos sentidos atribuídos ao empreendedorismo pelas pessoas no curso da sua vida cotidiana quando identificam e avaliam a si mesmas e aos outros como empreendedores. O objetivo dessa distinção é “limpar o terreno” para que se possa distinguir adequadamente aquilo que é de *ordem científica* (sem desconsiderar o caráter panfletário e apologético que podem incorrer nessa ordem) das suas *representações sociais*, cuja força reside na sua capacidade de oferecer um sentido ao mundo, tornando-o, em alguma medida, inteligível, previsível e/ou suportável. É preciso dizer que não há qualquer primazia ontológica entre as duas categorias que, na verdade, sob o termo empreendedorismo, coexistem e se reforçam, em sentido próximo ao que Giddens (1996, p.17) chamou de “dupla hermenêutica”.

A partir do exposto, a tese é composta por três capítulos e uma conclusão, além desta introdução. O primeiro trata da constituição do empreendedorismo como um conceito. Dessa forma, acompanharemos o desenvolvimento do termo, mantendo a atenção sobre o seu referente, desde a sua “pré-história” como um vocábulo que fazia referência a determinadas atividades econômicas até a definição proposta por Schumpeter (2002; 2003) pós-1940. Em seguida, a fim de analisar dois conjuntos de pesquisas sobre empreendedorismo, construímos a noção de *des-identificação empírica*. Com ela, explicaremos o processo que, a partir dos seus mecanismos de *torção* e *dis-torção*, permite identificar (virtualmente) “qualquer coisa” como empreendedorismo. A aposta é que o processo de *des-identificação empírica* explica como se unifica, a partir de um mesmo termo, diferentes atividades, comportamentos, modos de vida, agregados estatísticos, repertórios de ação coletiva, valores etc.

No segundo capítulo, estabelecemos um percurso possível de como o empreendedorismo tornou-se, em alguma medida, um “ponto de apoio normativo” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 40) que orienta o engajamento no capitalismo tanto pelas virtudes individuais que apregoa (a “coisa boa”) quanto por suas justificações gerais (o “bem comum”). Para isso, seguiremos as pegadas deixadas por Swedberg (2000) observando tanto o desenvolvimento do campo de pesquisas sobre empreendedorismo, quanto documentos e relatórios oficiais dos governos norte-americano e do Reino Unido. Com efeito, propomos as noções de *fervor empreendedor* e *febre empreendedora* para ilustrar, respectivamente, o transbordamento do conceito do lócus científico-universitário para o discurso político e midiático e o espraiamento do empreendedorismo no tecido social por meio dos seus mitos e histórias.

Contrariando o postulado teórico que associa empreendedorismo e crescimento econômico, o terceiro capítulo mostra a “inesperada” relação linear positiva entre a proporção de empreendedores e a desigualdade de renda (medida pelo índice de Gini). Observada a partir de uma amostra composta por sessenta países, essa relação nos permitirá apontar que uma das identificações empíricas que o empreendedorismo assume é o conjunto de pessoas que buscam meios de vida em sociedades marcadamente desiguais. Nesse sentido, as trajetórias “exemplares” (CARDOSO, 2019) de Tereza e Estevão nos possibilitarão verificar que, embora a força discursiva em torno do empreendedorismo seja inquestionável, ela não é irresistível.

Na conclusão, retomaremos as discussões anteriores com o objetivo de articular as noções construídas ao longo dos capítulos com a análise das referidas trajetórias para defender que o empreendedorismo pode assumir significados *coletivos por excelência*, bastante distintos, portanto, da responsabilização individual pregada pela razão neoliberal. Por fim, uma última nota metodológica. Em diversas ocasiões, nomeamos o empreendedorismo como *termo* e *tema*. O primeiro é usado como recurso de estilo para evitar a repetição. Por outro lado, o empreendedorismo como *tema* refere-se ao termo na posição de objeto de estudo de um determinado campo de pesquisa.

## 1 O EMPREENDEDORISMO COMO CATEGORIA ANALÍTICA

O presente capítulo apresenta uma breve trajetória do termo empreendedorismo – de vocábulo com relativa presença no léxico econômico francês do século XVIII até sua constituição como categoria analítica no interior de uma teoria econômica – mantendo a atenção a *quem* o termo empreendedor se referia ao longo de todo o seu desenvolvimento. A partir desse percurso, nosso objetivo é tentar mostrar como seus postulados teóricos possibilitaram que o empreendedorismo suportasse ser potencialmente identificado empiricamente em “qualquer coisa”, mantendo o seu ideal de “coisa boa” (o que chamamos de processo de *des-identificação empírica*). A fim de observarmos no detalhe como esse processo opera (o seu mecanismo de *dis-torção*), agrupamos duas qualidades de pesquisa sobre o tema. No primeiro grupo estão os estudos que orientaram seus esforços para definir a *quem* se refere o conceito de empreendedorismo. O segundo grupo concentra as pesquisas focadas em demonstrar *qual a medida* do empreendedorismo, particularmente na sua relação com o crescimento econômico.

### 1.1 A pré-história de um conceito

Presume-se que a palavra ‘empreendedor’ derive do verbo francês, *entreprendre*, cuja etimologia, na Idade Média, provavelmente se referia à simples execução de uma ação (LONG, 1983, p. 47). De acordo com Hoselitz (1951), no curso do desenvolvimento do léxico econômico francês, ainda no século XV, encontra-se o primeiro substantivo, *entrepreneur*<sup>3</sup>, o qual descreve a pessoa responsável por realizar contratos com o governo para a construção de grandes obras arquitetônicas: “castelos e fortificações, edifícios públicos, abadias e catedrais. Os mais numerosos, mais importantes e mais abrangentes em escopo foram os edifícios para fins religiosos”.<sup>4</sup> (p. 237, tradução nossa).

<sup>3</sup> O referido substantivo era grafado ligeiramente diferente do verificado atualmente (*entrepreneur*) em francês e em inglês. Segundo Orrego (2012, p.26), no século XVI a palavra também passa a se referir ao chefe de uma expedição militar. Já no século seguinte, entretanto, tal significado tornou-se bastante lateral, consequência da definitiva incorporação do “empreendedor” no léxico econômico francês.

<sup>4</sup> No original: “castles and fortifications, public buildings, abbeys, and cathedrals. Most numerous, most important and most extensive in scope were buildings for religious purposes”



Nesse sentido, pode-se dizer que havia uma íntima associação entre a palavra e os clérigos, particularmente quando atribuídos de planejar e executar tais obras. O declínio da Idade Média e o correlato aumento do poder secular, entretanto, paulatinamente diminuíram a prevalência dos clérigos, digamos, “arquitetos/empreiteiros”, nas tarefas de planejamento, construção e supervisão das grandes obras eclesiais. De fato, não apenas os indivíduos envolvidos, mas a prioridade sobre o que construir também mudou, deslocando-se de catedrais e abadias para estradas, pontes, canais, portos, fortificações e edifícios públicos. Em linhas gerais, o autor argumenta que, sob o impacto do capitalismo nascente, os procedimentos empregados no planejamento e execução de obras públicas tornaram-se progressivamente mais racionalizados e as funções técnicas e gerenciais, mais específicas.

[...] se temos numerosos exemplos dos séculos XVII e posteriores de muitas obras públicas e quase públicas nas quais os aspectos artísticos, de engenharia e comerciais do empreendimento foram realizados por uma única e mesma pessoa, não obstante começa a haver uma divisão do trabalho e uma distinção cada vez mais evidente entre o arquiteto ou engenheiro (quem se especializa no trabalho técnico ou artístico) e o empreendedor ou empreiteiro (quem assume os aspectos comerciais da tarefa). Em especial, os arquitetos consideravam seus serviços de qualidade superior aos dos mestres de obras ou empreiteiros comuns. Esse sentimento foi reforçado na França pela formação de uma *Academy of Architecture* e, em 1676, empreendedores e mestres de obras do ramo da construção civil foram proibidos de adotar a designação *Architecte du Roi*, denominação reservada aos homens escolhidos pelo Rei para compor sua Academia de Arquitetura, na qual apenas artistas de destaque eram admitidos. Com a crescente importância dos prédios públicos seculares e com a divisão progressiva do trabalho entre o criador técnico ou artístico de uma nova construção, por um lado, e o empreiteiro, por outro, o último tornou-se um empreendedor que desempenhava um duplo papel. Ele executava as funções econômicas da realização de uma obra, ou seja, era responsável por reunir os fatores mão de obra, materiais, máquinas e assim por diante, os quais eram necessários para concluir a produção física de uma obra [...]<sup>5</sup> (HOSELITZ, 1951, p.238, grifos do autor, tradução nossa).

---

<sup>5</sup> No original: “if we have numerous examples from the seventeenth and later centuries of many public and quasi-public works for which the artistic, engineering, and commercial aspects of the enterprise were performed by one and the same person, it is nevertheless true that a division of labor begins to set in and a progressively clearer distinction is made between the architect or engineer (who specializes in the artistic or technical work) and the entrepreneur or contractor (who takes on the commercial aspects of the task). The architects especially felt that their services were of a higher quality than those of ordinary master-masons or contractors. This sentiment was enhanced in France by the formation of an Academy of Architecture, and in 1676 entrepreneurs, master-masons in the building trade, were prohibited from adopting the designation “*Architecte du Roi*”, an appellation which was reserved to those men whom the King had chosen to compose his Academy of Architecture, to which only outstanding artists were admitted. With the growing importance of secular public buildings and with the progressive division of labor between the technical or artistic creator of a new construction on the one hand and the contractor on the other, the contractor became an entrepreneur who performed a twofold role. He executed the economic functions in achieving the completion of a work, that is, he was responsible for bringing together the factors, labor, materials, machines, and so on, which were necessary to complete the physical production of a work [...]”

Se nas suas origens a palavra empreendedor referenciava empiricamente os “empreendedores clericais” (salvo melhor tradução, pois é, em certa medida, redundante), a partir de meados do século XVIII, a divisão progressiva do trabalho observada no aumento da especialização (e, como visto na citação acima, legitimação) de atividades ligadas à elaboração técnica, científica, artística e à execução de um empreendimento urbanístico, a palavra empreendedor associa-se, gradualmente, a determinados profissionais, particularmente engenheiros e arquitetos e, *avant la lettre*, empreiteiros. Esses últimos estabeleciam contratos com o governo e tornavam-se responsáveis por negociar mão de obra, máquinas, insumos, em resumo, tudo o que era necessário para a execução da obra. A principal distinção entre o “empreendedor clerical” e o “empreendedor empreiteiro” repousaria, sobretudo, na relação custo/lucro. Enquanto o primeiro se comprometia fundamentalmente em levar a construção adiante enquanto houvesse recurso financeiro disponível, o segundo tinha a obrigação de fazer seus custos permanecerem o mais baixo possível do valor pelo qual foi contratado para manter a continuidade do seu negócio. É nesse período, portanto, que a noção de *risco* é definitivamente incorporada no interior da palavra empreendedor.

Ainda sobre suas origens, Braudel (1983) aponta que “I have also found an example of the word '*entrepreneur*' dating from 1709 although it was still very rare” (p. 329, grifo do autor). De fato, após extensa pesquisa na *Gallica*<sup>6</sup>, encontramos o que seria a primeira inclusão da palavra no *Dictionnaire Universel de Commerce* (Figura 1, ANEXO A) onde lê-se,

**Empreender.** Encarregar-se do sucesso de um negócio, de uma fábrica, de uma construção etc. A *Compagnie de l'Assiente*<sup>7</sup> empreendeu o fornecimento de negros para a América Espanhola. O Senhor Cadeau é o primeiro que empreendeu na França a fábrica/confecção de panos de maneira holandesa<sup>8</sup>. Este Mestre Maçom empreendeu esta construção e a tornou de pronta entrega.

<sup>6</sup> Gallica é a biblioteca digital da *Bibliothèque nationale de France*. Para saber mais, conferir o site: <https://gallica.bnf.fr/>. Acesso em: 20 jan. 2018.

<sup>7</sup> Criada na França em 1701 por um acordo entre o rei francês Luís XIV e o rei espanhol Filipe V, a *Compagnie de l'Assiente* assumiu os privilégios da *Compagnie de Guinée*, a qual detinha o monopólio do comércio de escravos. A *Compagnie de l'Assiente*, por sua vez, foi adquirida em 1720 pela *Compagnie d'Occident*.

<sup>8</sup> Em 1670, os holandeses promoveram significativo avanço na fabricação de papel com a invenção da Máquina Refinadora de Cilindro, a qual triturava os trapos e decompunha as fibras usando energia eólica. Tanto a máquina, quanto a técnica utilizada ficaram conhecidas como “holandesas” (MARTÍNEZ; BRINQUIS, 2009).

**Empreendedor:** Aquele que empreende uma obra. Se diz: um empresário de fábrica; um empreiteiro; isto é, um fabricante, um Mestre Maçom. Veja FABRICANTE, para um; & MAÇOM, para o outro.<sup>9</sup> (DES BRUSLONS, 1742 [1723], p.133)

Ainda que nos falte referências bibliográficas o suficiente para tirarmos grandes conclusões da primeira aparição da palavra em um dicionário, admitimos como razoável cogitar que a) quanto aos seus significados, a palavra mantém sua acepção com o empreiteiro de obras e incorpora outras atividades particularmente relacionadas à manufatura e ao comércio<sup>10</sup>, ao mesmo tempo em que b) tal inclusão revela uma presença corrente no vocabulário econômico do período. Como comenta Nunes (2002), predominava na França uma agricultura pré-capitalista assentada em explorações camponesas e onde prevalecia a gestão e as formas de trabalho de tipo feudal – com exceção de algumas províncias do norte, onde poucos rendeiros capitalistas valiam-se do trabalho assalariado para a atividade agrícola, porém, com alta produtividade. O que se quer dizer é que a nascente teoria econômica coincidia, em larga medida, com o relativo entusiasmo promovido pelos primeiros passos da atividade industrial, quando unidades de produção de natureza primordialmente artesanal ensaiavam seu desenvolvimento para as manufaturas em moldes plenamente capitalistas. Não é coincidência, portanto, que nas décadas seguintes à sua inclusão no dicionário, o banqueiro e economista franco-irlandês Richard Cantillon (1680-1734) escrevesse aquela que é reconhecida como a obra pioneira em identificar quem é o empreendedor e enfatizar seu papel na atividade econômica.

### 1.1.1 De palavra à categoria

Em *Essai sur la nature du commerce en general*, Cantillon (2011 [1755]) classifica os agentes econômicos em três grandes classes, a saber, os proprietários de terras, os empreendedores ou as pessoas contratadas (na tradução literal) e os assalariados.

---

<sup>9</sup> No original: “Entrepreneur: Celui qui entreprend un ouvrage. On dit: Un Entrepreneur de manufacture; un Entrepreneur de Bâtiment; por dire, un Manufacturier, un Maître Maçon. Voyez MANUFACTURIER, pour l’un; & MAÇON, pour l’autre. Entreprendre: Se charger de la réussite d’une affaire, d’une manufacture, d’un bâtiment, &c. La Compagnie de l’Assiente a entrepris la fourniture des Nègres pour l’Amerique Espagnole. Le Sieur Cadeau est le premier qui a entrepris en France la manufacture des Draps façon de Hollande. Ce Maître Maçon a entrepris ce bâtiment, & doit le rendre la clé à la main.” (DES BRUSLONS, 1742 [1723], p.133, grifos do autor).

<sup>10</sup> É digno de nota que o primeiro exemplo de um empreendedor (destaca-se, primeiro exemplo de *sucesso*) refira-se a uma companhia de tráfico de escravos para as colônias espanholas na América. Sobre a adesão do pensamento econômico francês, entre os séculos XVIII e XIX, à escravidão, ver Steiner (1995).

Por todas estas considerações e por inúmeras outras que poderiam ser feitas numa matéria que tem por objeto todos os habitantes de um Estado, pode-se concluir que todos estes habitantes, exceto o Príncipe e os proprietários de terra, são dependentes; que eles podem ser divididos em duas classe, isto é, em empreendedores e os que vivem de salário; que os empreendedores vivem como se recebessem salário incerto e todos os demais como se recebessem salários certos, pelo menos durante o tempo em que os recebem, ainda que as suas funções e suas posições sociais sejam extremamente desproporcionais. O general que recebe um soldo, o cortesão que tem uma pensão, o criado que recebe um salário, incluem-se todos neste último tipo. Todos os demais são empreendedores, quer disponham de um fundo para conduzir sua empresa, quer sejam empreendedores apenas do seu próprio trabalho, sem nenhum fundo, todos podem ser considerados como vivendo na incerteza. Até os mendigos e ladrões são empreendedores desta classe. Enfim, todos os habitantes de um Estado obtêm sua subsistência e benefícios do fundo dos proprietários de terra, e todos são deles dependentes.<sup>11</sup> (p. 20, tradução nossa).

Em linhas gerais, a relação produtiva entre as classes descrita pelo autor é bastante interessante. Os proprietários de terras, conforme suas preferências e gostos pessoais, ditavam os padrões de consumo e demandavam a produção de bens e serviços aos empreendedores (artesãos, comerciantes, cientistas, até ladrões e mendigos), os quais atuavam como intermediários entre os assalariados e os donos de terras. Em sua definição, a classe empreendedora é entendida como senhora do seu próprio trabalho, sua atividade é comprar e vender produtos, porém, sem saber por qual preço conseguirá negociá-los. Desse modo, por arcar com os riscos, tanto da produção, quando da distribuição, o par incerteza/risco torna-se o seu qualificativo fundante.

Segundo Hebert e Link (2006a), Cantillon encetou uma importante tradição analítica do período e cujos artífices se autointitulavam “os economistas”, mas que para a história da teoria econômica ficaram reconhecidos como “os fisiocratas” (p. 23). Liderados por François Quesnay (1694-1774), economista e médico da corte de Luiz XV – e cuja principal obra, o *Tableau Économique*, recebeu elogios de diferentes intelectuais, Karl Marx<sup>12</sup> entre eles –, os fisiocratas se propuseram a analisar a natureza do capitalismo

---

<sup>11</sup> No original: “Par toutes ces inductions et par une infinité d’autres qu’on pourrait faire dans une matière qui a pour objet tous les habitants d’un État, on peut établir que, excepté le prince et les propriétaires de terres, tous les habitants d’un État sont dépendants; qu’ils peuvent se diviser en deux classes, savoir en entrepreneurs, et en gens à gages; et que les entrepreneurs sont comme à gages incertains, et tous les autres à gages certains pour le temps qu’ils en jouissent, bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés. Le général qui a une paie, le courtisan qui a une pension, et le domestique qui a des gages, tombent sous cette dernière espèce. Tous les autres sont entrepreneurs, soit qu’ils s’établissent avec un fond pour conduire leur entreprise, soit qu’ils soient entrepreneurs de leur propre travail sans aucuns fonds, et ils peuvent être considérés comme vivant à l’incertain; les gueux même et les voleurs sont des entrepreneurs de cette classe. Enfin tous les habitants d’un État tirent leur subsistance et leurs avantages du fond des propriétaires de terres, et sont dépendants”

<sup>12</sup> “O Dr. Quesnay fez da economia política uma ciência; resumiu-a no seu famoso *Quadro Econômico*” (MARX, 1985, p.101).

(agrário), a partir do consenso de que “o capital era proveniente da terra” (MACHADO; NASSIF, 2014, p. 893). Percebe-se uma relativa homologia entre a estrutura de classes proposta por Quesnay e Cantillon. Para aquele, a sociedade também é composta por três classes, sendo a primeira composta pelo Soberano e proprietários de terras (classe dos proprietários). A segunda, a classe produtiva, é formada pelos fazendeiros e agricultores. Por último, a classe estéril, formada pelos artesãos. Para Quesnay ([1758] 1969), o empreendedor pertence à classe produtiva e é identificada empiricamente nos produtores agrícolas<sup>13</sup>, pois são eles que produziram renda para todas as classes, ao arrendar a terra dos proprietários, por um lado, e contratar mão de obra dos artesãos, por outro. Sobre essa identificação, Vale (2014, p. 877) comenta: “Inserido na estrutura de uma sociedade agrária, nem Quesnay, nem seus seguidores conseguiram vislumbrar o poder produtivo e criativo que viria com a indústria.”

Os fundamentos teórico-econômicos de Quesnay foram largamente difundidos por seus discípulos e, algumas décadas mais tarde, encontraram o teórico e industrial<sup>14</sup> Jean-Baptiste Say (1767-1832). Como argumentam Cherukara e Manalel (2011), Say dá relativa continuidade ao pensamento fisiocrata, particularmente na estrutura e dinâmica de classes proposta, na qual a vida econômica seria composta por três agentes principais, a saber, os estudiosos e intelectuais; agricultores, manufatureiros, capitalistas e comerciantes; trabalhadores. O empreendedor atuaria como um intermediário entre esses agentes, coordenando e combinando matéria-prima, terra, fábrica e equipamentos em troca de lucro.

---

<sup>13</sup> Sobre a “classe estéril” e o fato de Quesnay identificar empiricamente o empreendedor nos produtores agrícolas, novamente Hoselitz (1951, p. 244) comenta: “Os analistas do sistema de Quesnay geralmente se interessavam em seguir sua divisão da sociedade entre as classes produtiva, estéril e proprietária. Ao examinar a base real dessa divisão, chegaram à conclusão de que Quesnay errou, acima de tudo, em sua avaliação da classe estéril. Assim, eles rejeitaram completamente o sistema como contraditório com a realidade ou gastaram muito tempo e esforço tentando elucidar as razões pelas quais Quesnay e seus discípulos não atribuíram poderes produtivos a ocupações industriais”.

No original: “Analysts of the system of Quesnay have commonly been interested in following up his division of society into the productive, sterile, and proprietary classes. In examining the real basis for this division, they have come to conclude that Quesnay erred, above all, in his evaluation of the sterile class. They have thus rejected the system outright as contradictory with reality or have spent much time and effort in the attempt to elucidate the reasons why Quesnay and his disciples did not assign productive powers to industrial occupations.”

<sup>14</sup> Segundo Koolman (1971), Jean-Baptiste Say “estabeleceu uma fábrica de algodão em Maubuisson, que ele mais tarde transferiu para Aulchy-les-Moines, em Pas-de-Calais. Ele era um empreendedor praticante e, no decorrer de suas operações, enfrentou e superou inúmeras dificuldades.” (p. 286).

No original: “established a cotton factory at Maubuisson, which he later transferred to Aulchy-les-Moines in the Pas-de-Calais. He was a practising entrepreneur, and in the course of his operations he faced and overcame numerous difficulties.”

[...] É raro que essas três operações sejam executadas pela mesma pessoa. Na maioria das vezes, um homem estuda o funcionamento e as leis da natureza. É o estudioso. Outro usa esse conhecimento para criar produtos úteis. É o agricultor, o fabricante ou o comerciante; ou, para designá-los por um nome comum a todos os três, é o empreendedor industrial, aquele que empreende a criação por sua conta e risco, para benefício próprio, um produto qualquer. Por fim, há aquele que trabalha conforme as direções dadas pelos dois primeiros. É o trabalhador.<sup>15</sup> (SAY, 2011 [1803], p. 49-50, tradução nossa).

De acordo com Koolman (1971), Say foi o primeiro intelectual a distinguir o capitalista do empreendedor<sup>16</sup>, pois enquanto o primeiro diz respeito à classe dos que detém capital, o empreendedor não pertenceria necessariamente a uma determinada classe social, pois o que o define categoricamente é a sua função econômica no processo produtivo: atuar como um intermediário entre as classes. Caberia ao empreendedor contratar os serviços (terra, trabalho, capital) dos demais agentes produtivos em troca do pagamento de aluguel, salários e juros, com o objetivo de obter algum lucro ao final desse processo. Desse modo, o empreendedor, entendido como um organizador da atividade econômica, agiria na coordenação entre a produção e a distribuição: “As outras operações são indispensáveis para a criação de produtos; mas é o empreendedor que os implementa, que lhes dá um impulso útil, que deles obtém valor.”<sup>17</sup> (SAY, 1837, p.52). Dito isto, e para nossos objetivos aqui, o industrial francês identifica empiricamente como empreendedores os produtores agrícolas, manufatureiros e negociantes. Capitalistas também podem ser entendidos como empreendedores, mas apenas quando possuem parte ou a totalidade do capital empregado:

Empreendedores da indústria. Concorrem na *produção* aplicando os conhecimentos adquiridos, o serviço dos capitais e o dos *agentes naturais*, na fabricação de *produtos* aos quais os homens atribuem um *valor*. Um empreendedor da *indústria agrícola* é *agricultor* quando a terra lhe pertence; *fazendeiro* quando a aluga. Um empreendedor da *indústria manufatureira* é um *manufatureiro*. Um empreendedor da *indústria comercial* é um *negociante*. Eles são capitalistas apenas quando o capital, ou uma parte do capital que usam, lhes pertence; portanto são ao mesmo tempo capitalistas e

---

<sup>15</sup> No original: “[...] Il est rare que ces trois opérations soient exécutées par la même personne. Le plus souvent un homme étudie la marche et les lois de la nature. C’est le savant. Un autre profite de ces connaissances pour créer des produits utiles. C’est l’agriculteur, le manufacturier ou le commerçant; ou, pour les désigner par une dénomination commune à tous les trois, c’est l’entrepreneur d’industrie, celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque. Un autre enfin travaille suivant les directions données par les deux premiers. C’est l’ouvrier.”

<sup>16</sup> Essa distinção é importante e, como veremos mais adiante, só receberá atenção novamente pelos economistas americanos mais de um século depois.

<sup>17</sup> No original: “Les autres opérations sont bien indispensables pour la création des produits; mais c’est l’entrepreneur qui les met en oeuvre, qui leur donne une impulsion utile, qui en tire des valeurs”

empreendedores.<sup>18</sup> (SAY, [1803] 2011, p. 370, grifos do autor, tradução nossa).

### 1.1.2 A distinção entre o empreendedor e o capitalista

Os fundamentos teóricos sobre a atuação do empreendedor na atividade econômica têm sua origem e desenvolvimento na França. De acordo com Vale (2014), é consenso de que, no século XIX, as ideias de Say tenham encontrado espaço no pensamento econômico inglês – a controvérsia reside apenas no seu grau de influência. Argumenta que a contribuição francesa sobre o empreendedor foi paulatinamente se extinguindo, enquanto a de língua inglesa adquiriu notória vitalidade: “mas tal conceito, logo depois, caiu também em desuso, tendo sido confundido com conceitos como capitalista” (VALE, 2014, p. 875-876). Essa constatação precisa ser matizada, porque ela está apenas parcialmente correta.

Como sustentam Hébert e Link (2006), no século XVIII, três palavras<sup>19</sup> em língua inglesa eram comumente usadas no vocabulário econômico com sentido próximo ao termo francês “empreendedor”: *projector*, *adventurer* e *undertaker*. Além de se referir a certas atividades, a primeira frequentemente também assumia significados pejorativos associados à trapaça, fraude e inescrupulosidade. *Adventurer*, ainda no século XV, se

---

<sup>18</sup>No original: “Entrepreneurs d’industrie. Ils concourent à la *production* en appliquant les connaissances acquises, le service des *capitaux* et celui des *agens naturels*, à la confection des *produits* auxquels les hommes attachent une *valeur*. Un entrepreneur d’*industrie agricole* est *cultivateur* lorsque la terre lui appartient; *fermier* lorsqu’il la loue. Un entrepreneur d’*industrie manufacturière* est un *manufacturier*. Un entrepreneur d’*industrie commerciale* est un *négociant*. Ils ne sont *capitalistes* que lorsque le capital, ou une portion du capital dont ils se servent, leur appartient en propre; ils sont alors à la fois *capitalistes* et *entrepreneurs*.”

<sup>19</sup> Importante observar que o próprio Say (1876) lamentou essa ausência: “Os ingleses não têm um termo para o empreendedor industrial; isso talvez os impeça de distinguir, nas operações industriais, o serviço prestado pelo capital, de um lado, do serviço prestado por quem emprega o capital com capacidade e talento, de outro; disso resulta, como veremos mais adiante, a obscuridade quando procuram identificar a fonte dos lucros. A língua italiana, muito mais rica nesse aspecto do que a deles, tem quatro palavras para designar o que entendemos como um empreendedor industrial: *imprenditore*, *impresario*, *intraprenditore*, *intraprensore*.” (p. 84, grifos do autor, tradução nossa)

No original: “Les Anglais n’ont point de mot pour rendre celui d’*entrepreneur d’industrie*; ce qui les a peut-être empêchés de distinguer dans les opérations industrielles, le service que rend le capital, du service que rend, par sa capacité et son talent, celui qui emploie le capital; d’où résulte, comme on le verra plus tard, de l’obscurité dans les démonstrations où ils cherchent à remonter à la source des profits. La langue italienne, beaucoup plus riche à cet égard que la leur, a quatre mots pour désigner ce que nous entendons par un entrepreneur d’industrie: *imprenditore*, *impresario*, *intraprenditore*, *intraprensore*.”

referia a comerciantes em geral, enquanto no século XVII descrevia agricultores, especuladores de terras e aqueles que conduziam projetos de obras públicas. Durante o século XVII é que *adventure* foi, gradualmente, dando lugar a uma palavra mais genérica, *undertaker*<sup>20</sup>, a qual, inicialmente, aludia a alguém que se propunha a realizar um trabalho ou completar um projeto. Posteriormente, incorpora também os indivíduos que mantinham privilégios contratuais com a Coroa ou o Parlamento, como os coletores de impostos ou as pessoas encarregadas pela drenagem dos pântanos, por exemplo. Finalmente, no século XVIII, a palavra perde sua associação direta com o governo e, após a emergência dos textos de Adam Smith (1723-1790) se torna definitivamente sinônimo de um ordinário homem de negócios<sup>21</sup>.

Por conseguinte, Koolman (1971) aponta que o termo *entrepreneur* aparece pela primeira na literatura inglesa nas considerações de Nassau Senior (1790-1864) sobre os trabalhos de Say. Entretanto, conceitualmente, o mesmo não se fazia presente na teoria econômica inglesa, particularmente em David Ricardo (1772-1823), John Stuart Mill (1806-1873) e posteriores. Como vimos, de acordo com Vale (2014), o empreendedor era confundido com o capitalista, ou nas palavras de Hoselitz (1951, p. 246), “[...] na literatura econômica inglesa, o empreendedor foi identificado com o capitalista e este conceito tendeu a sobrepujar o anterior”<sup>22</sup>. De modo geral, o que se pode dizer é que havia, menos uma confusão ou substituição, senão, sobretudo, uma diferença fundamental na abordagem do problema. No período, enquanto os economistas franceses se detiveram a observar a relação entre o empreendedor e a atividade econômica, no interior do que se pode chamar de perspectiva microeconômica, os economistas ingleses, conforme Koolman (1971), preocuparam-se com a interpretação dos fenômenos em outra escala, particularmente macroeconômica. Ou como preferem Hébert e Link (2006), os franceses se propuseram a elaborar uma teoria da empresa – literatura que, de fato, se tornou mais

---

<sup>20</sup> “Por razões desconhecidas no século XIX a palavra 'undertaker' [semelhante à ideia de realizador em português] adquiriu o significado especial de agente funerário.” (HÉBERT; LINK, 2006, p.38, tradução nossa).

No original: “For unknown reasons by the 19th century the word undertaker had acquired the special meaning of an arranger of funerals.”

<sup>21</sup> “Em parte por causa da maneira como Adam Smith empregou o termo 'undertaker', os escritores ingleses eventualmente o substituíram pelo termo capitalista” (HÉBERT; LINK, 2006a, p. 37).

No original: “Partly because of the way in which Adam Smith employed the term, among English writers ‘undertaker’ was eventually replaced by the term capitalist.”

<sup>22</sup> No original: “in the English economic literature the entrepreneur was identified with the capitalist and that the latter concept tended to supersede the former”



escassa até o final do século XIX – e, por outro lado, a literatura econômica inglesa adquiriu reconhecida vitalidade com seus esforços de elaboração de uma teoria do capital: “no entanto, certos escritores britânicos mantiveram o conceito vivo, fazendo com que, ao menos sub rosa<sup>23</sup>, o empreendedor subsistisse na teoria econômica.”<sup>24</sup> (p. 69).

De todo o modo, a redescoberta da categoria *empreendedor* no interior de uma teoria econômica deitaria suas raízes no período de reconstrução e recuperação dos Estados Unidos pós-guerra civil, a partir de 1865. Em um momento de pouca produção intelectual, intelectuais norte-americanos teriam direcionado seus olhares para a Europa à procura de novas perspectivas e orientações teóricas. Muitos foram enviados à Alemanha com o objetivo de se aproximar do que havia de mais novo produzido ali. Com o fim do século XIX, economistas americanos precipitaram a sair da zona de influência das teorias europeias para se firmarem de forma mais independente. Superando, em certa medida, o passado colonial, a emergência de uma economia de mercado estimulou os economistas americanos a oferecerem um olhar mais atento e ativo do papel do empreendedor na economia, ainda que sob forte influência alemã, posto que muitos dos acadêmicos norte-americanos se pós-graduaram em economia naquele país.

### 1.1.3 O herói econômico

Entre todos os autores americanos do período, aquele que revitalizou os estudos sobre empreendedorismo – e cuja vitalidade permanece até os dias atuais – foi, sem dúvida, Frank Knight (1885-1972). Ao considerar a natureza histórica do empreendedorismo e seu papel na atividade econômica dos EUA, o economista americano contrasta as figuras do *manager* e do empreendedor. O primeiro é, geralmente, assalariado e trabalha para o último. O empreendedor, por definição, lida diretamente com as incertezas do mercado, devendo antever, quando não, promover mudanças ou inovações úteis, seja no caráter do que é produzido, seja no método de produção.

---

<sup>23</sup> Expressão latina usada nos países de língua inglesa. Pode ser traduzida como “em estrito segredo”, “secretamente”, “em confidência”, “veladamente”.

<sup>24</sup> No original: “Certain British writers kept the concept alive, however, so that at least sub rosa, the entrepreneur remained in economic theory”.

O empreendedorismo também inclui outras duas funções mais ou menos distintas, ligadas a significados correspondentes de lucro. Qualquer empresa estabelecida, especialmente em uma sociedade avançada, é afetada por várias mudanças de condições, algumas devido a inovações ou tentativas de inovações de outros empreendedores, e algumas que simplesmente ocorrem em decorrência de processos naturais ou sociais. Consequentemente, para continuar sendo bem-sucedida, ou mesmo continuar a existir, qualquer empresa deve estar constantemente se adaptando e tentando "prever" essas mudanças. Assim, há uma diferença em grau e de pormenores, mas não em princípio, entre a adaptação bem-sucedida e as inovações. A mudança adaptativa deve ser adicionada à inovação como uma segunda função do empreendedor. É necessário reconhecer uma distinção entre empreendedorismo e *management*. Aqui, novamente, nenhuma linha clara pode ser desenhada.<sup>25</sup> (KNIGHT, 1942, p. 129, tradução nossa).

Para o autor, produzir inovação envolve custos e o empreendedor não pode prever se o resultado será um sucesso ou um fracasso. Por isso, a atividade empreendedora está primordialmente conectada com o “risk-taking” (Ibid., p. 128). Em síntese, para Knight (1942) o empreendedor é identificado no “homem de negócios”, cuja atividade é mais “dinâmica” e ligada a grandes mudanças ou, ao menos, a mudanças mais significativas; e ele se distinguiria do trabalhador assalariado e da figura do *manager*, pois estes estão mais próximos das atividades rotineiras classificadas como *labor*. Destarte, importa mencionar que essa distinção entre empreendedor e trabalhador é praticamente lateral para suas considerações, principalmente se comparada à relevância que o autor conferia à definida característica central do empreendedor, a tomada de risco.

Entretanto, se Knight revigorou os estudos sobre empreendedorismo, especialmente nos EUA, é consenso que Schumpeter<sup>26</sup> (1883-1950) veio a tornar-se a

---

<sup>25</sup> No original: “Entrepreneurship also includes two other more or less distinct functions, connected with corresponding meanings of profit. Any established business, especially in a progressive society, is affected by various changes in conditions, some due to innovations or attempted innovations by other entrepreneurs, and some which simply occur in consequence of natural or social processes. Consequently, any business which is to remain successful, or even continue to exist, must be constantly adapting itself to and attempting to "forecast" such changes. Thus, successful adaptation is different from innovations in degree and in detail rather than in principle. Adaptive change is to be added to innovation as a second function of the entrepreneur. It is necessary to recognize a distinction between entrepreneurship and management. Here again no clear line can be drawn.”

<sup>26</sup> Schumpeter cresceu no seio de uma família afeita ao mundo dos negócios. Seu bisavô estabeleceu a primeira fábrica têxtil em Triesch, sua cidade natal e situada nos arredores do Império Austro-Húngaro (atualmente localizada na Eslováquia). A fábrica foi posteriormente herdada por seu pai, que a dirigiu até sua morte, quando Schumpeter tinha apenas quatro anos. Por volta dos 40 anos, tentou ganhar a vida investindo em algumas fábricas locais, porém, não foi bem-sucedido – perdeu muito dinheiro, além do que tomara emprestado: “A impressão geral que se tem, porém, é que Schumpeter tinha muito pouco conhecimento concreto sobre o que estava acontecendo nas empresas em que havia investido seu dinheiro para poder se precaver. A instável situação política e econômica da Áustria na década de 1920, sem dúvida, se somou às dificuldades de Schumpeter”. (SWEDBERG, 2000, p.13).

No original: “The general impression one gets, however, is that Schumpeter had far too little concrete knowledge about what was going on in the companies where he had invested his money to be on top of

principal figura na literatura sobre o tema (BLOCK; FISCH; PRAAG, 2016; HEBERT; LINK, 2006b; McCLELLAND, 1961; SLEDZIK, 2013; entre tantos outros. No Brasil, conferir VALE, 2014). Como aponta Swedberg (2000), tal fato se explica porque ele foi i) o primeiro intelectual a desenvolver uma teoria econômica que confere centralidade ao empreendedor e, especialmente, ii) pela elaboração da hipótese de pesquisa que relaciona empreendedorismo e desenvolvimento econômico (na qual o primeiro promove o segundo). Outro ponto importante a se destacar é que as concepções centrais do autor sobre o que é, por que e como estudar adequadamente o empreendedorismo mudaram consideravelmente ao longo do tempo.

Em linhas gerais, Schumpeter ([1934] 1983) propôs uma nova teoria do desenvolvimento econômico com enorme centralidade para o empreendedor. Para o autor, desenvolvimento econômico é definido como a execução de novas combinações de matéria-prima e energia para produzir novos bens ou para produzir bens conhecidos, porém, a partir de métodos e/ou processos produtivos diferentes. Essa definição abrange cinco casos possíveis, a saber: 1) a criação de um novo produto – com o qual os consumidores não estão familiarizados; 2) a introdução de um novo método de produção ou uma nova maneira de explorar comercialmente um produto; 3) a abertura de um novo mercado, ou a introdução, em um determinado país, de um ramo particular de fabricação até então desconhecido; 4) a obtenção de um novo fornecedor de matéria-prima ou bens semimanufaturados; e 5) o estabelecimento de uma nova organização oriunda de qualquer ramo industrial – o que inclui também, o estabelecimento de uma organização pela criação ou pela extinção de uma posição de monopólio. Note-se que, não é por acaso, todos os itens acima são acompanhados do adjetivo “novo”. Para o economista austríaco, a inovação é o estímulo fundamental, necessário e constitutivo, do desenvolvimento econômico. E o único agente econômico que produz, promove e provoca a inovação é o empreendedor.

A realização de novas combinações chamamos de 'empreendimento'; os indivíduos cuja função é realizá-las chamamos de 'empreendedores'. [...] chamamos de empreendedores não apenas aqueles geralmente designados de empresários 'independentes' em uma economia de troca, mas todos que realmente cumprem a função pela qual definimos o conceito, mesmo que sejam, como está se tornando a regra, funcionários 'dependentes' de uma empresa, como gerentes, membros de diretoria e assim por diante [...]. *Como o que constitui o empreendedor é a realização de novas combinações, não é necessário que ele*

---

things. The unstable political and economic situation of Austria in the 1920s no doubt added to Schumpeter's difficulties.”

*esteja permanentemente vinculado a uma empresa; muitos 'investidores', 'promotores' e assim por diante não são vinculados a empresas e ainda assim podem ser empreendedores em nosso sentido. Por outro lado, nosso conceito é mais restrito do que o tradicional, pois não inclui todos os dirigentes, gerentes ou industriais que podem simplesmente comandar uma dada empresa, mas somente aqueles que realmente desempenham aquela função [a realização de novas combinações]*<sup>27</sup>. (SCHUMPETER, [1934] 1983, p. 74-75, grifos nossos).

Antes de procedermos é preciso abrir um breve parêntese. Schumpeter é um economista de notória envergadura intelectual e autor de vasta bibliografia. Tratou de diferentes temas além do empreendedorismo, como democracia, marxismo, história da teoria econômica etc., e sob várias perspectivas teóricas além da economia, como a psicologia e a sociologia. Desse modo, foge aos objetivos da presente tese uma exegese da sua produção intelectual, senão uma breve exposição da sua teoria econômica e articulação dos principais conceitos propostos. Nesse sentido, deixa-se de lado as definições – muito importantes para Schumpeter, mas pouco relevantes para nosso argumento – sobre o ‘fluxo circular’ e ‘equilíbrio econômico’, embora estejamos cientes da importância e das críticas do economista inglês Israel Kirzner (1973) à teoria schumpeteriana. Se para Schumpeter, o empreendedor promove desequilíbrios econômicos no mercado através e por meio da inovação, para Kirzner, o empreendedor é, de fato, o agente econômico que produz o equilíbrio do mercado<sup>28</sup>. Nesses termos, o

---

<sup>27</sup> No original: “The carrying out of new combinations we call “enterprise”; the individuals whose function it is to carry them out we call “entrepreneurs.” [...] we call entrepreneurs not only those “independent” businessmen in an exchange economy who are usually so designated, but all who actually fulfil the function by which we define the concept, even if they are, as is becoming the rule, “dependent” employees of a company, like managers, members of boards of directors, and so forth [...]. *As it is the carrying out of new combinations that constitutes the entrepreneur, it is not necessary that he should be permanently connected with an individual firm; many “financiers,” “promoters,” and so forth are not, and still they may be entrepreneurs in our sense. On the other hand, our concept is narrower than the traditional one in that it does not include all heads of firms or managers or industrialists who merely may operate an established business, but only those who actually perform that function”.*

<sup>28</sup> “a minha abordagem particular do empreendedor enfatiza os aspectos de equilíbrio do papel do empreendedor. Vejo a situação na qual o papel do empreendedor diz respeito ao desequilíbrio e não equilíbrio inerente — como uma agitação de oportunidades em direção a mudanças desejáveis, e não uma regularidade plácida. Embora para mim, também, as mudanças só podem surgir através do empreendedor. Eu vejo essas mudanças como *mudanças estabilizadoras*. Para mim, as mudanças que o empreendedor inicia são sempre em direção ao estado hipotético de equilíbrio; são mudanças provocadas em resposta ao padrão existente de decisões equivocadas, um padrão caracterizado por oportunidades perdidas. O empreendedor, na minha opinião, produz um ajuste mútuo entre esses elementos discordantes que resultaram da ignorância anterior do mercado.” (KIRZNER, 1973, p. 73, grifos do autor).

No original: “my own treatment of the entrepreneur emphasizes the equilibrating aspects of his role. I see the situation upon which the entrepreneurial role impinges as one of inherent disequilibrium rather than of equilibrium— as one churning with opportunities for desirable changes rather than as one of placid evenness. Although for me, too, it is only through the entrepreneur that changes can arise. I see this changes as *equilibrating changes*. For me the changes the entrepreneur initiates are always toward the hypothetical state of equilibrium; they are changes brought about in response to the existing pattern of mistaken

empreendedor não é entendido como uma fonte de ideias criativas e inovadoras, mas o agente econômico “em alerta” (KIRZNER, 1973, p.74) para as oportunidades que, embora existam, precisam ser notadas. Desse modo, o empreendedor não cria oportunidades, mas responde às oportunidades existentes. A crítica do autor à Schumpeter é de que, no seu modelo, em linhas gerais, o empreendedor é um agente quase irrelevante para entender e conduzir a tendência do mercado para sua posição de equilíbrio.

Isso posto, acreditamos termos elementos o suficiente para uma breve questão, qual seja, a identificação empírica do empreendedor na teoria schumpeteriana em relação às identificações antes apresentadas. Quer dizer, se nos for permitido descontar as diferenças teóricas e metodológicas entre os autores aventados até aqui – e, estamos cientes, não são poucas – para observar apenas sobre *quem* recai a identificação empírica do empreendedor nas considerações de Schumpeter, cremos poder verificar uma distinção fundamental entre as identificações anteriores, marcadamente relacionadas às atividades laborais e comerciais (ainda que agrupadas sob o pertencimento a uma determinada classe ou grupo) e a apresentada aqui, que segue um único e exclusivo critério, qual seja, *realizar novas combinações*. Desobedecendo esse critério, a teoria prescreve, “donos de negócios”, gerentes e industriais não são identificados empiricamente como empreendedores. Em outras palavras, profissões, ocupações ou determinadas atividades ligadas ao “mundo dos negócios”, sejam laborais ou comerciais, não são consideradas empreendedoras *per se*, pois o critério único estabelecido é que o empreendedor execute a função econômica específica acima. E, nesse entender, o empreendedor também não compõe uma determinada classe social distinta, como os capitalistas<sup>29</sup>, os latifundiários

---

decisions, a pattern characterized by missed opportunities. The entrepreneur, in my view, brings into mutual adjustment those discordant elements which resulted from prior market ignorance”.

<sup>29</sup> Croitoru (2012) argumenta que, para Schumpeter, há uma nítida distinção entre o capitalista e o empreendedor: “a explicação do conceito de ‘novas combinações’ coloca uma questão importante: quem são as pessoas capazes de ‘realizar’ essas novas combinações? Schumpeter reserva esse papel econômico específico para os empreendedores. Eles são capazes de iniciar ações inovadoras e é assim que o sistema econômico evolui. Os empreendedores schumpeterianos não são necessariamente os donos do capital empregado para realizar as novas combinações, porque em muitos casos eles usam estoques de capital fornecidos por capitalistas ou banqueiros através de mecanismos de crédito. A conexão entre crédito e inovação é muito próxima e possibilita a formação de novas empresas que são as expoentes das novas combinações.” (CROITORU, 2012, p. 142).

No original: “[...] the clarification of the concept of ‘new combinations’, poses an important question: who are the people able to ‘carrying out’ these new combinations? Schumpeter reserves this particular economic role for entrepreneurs. They are capable of initiating innovative actions and this is how the economic system evolves. Schumpeterian entrepreneurs are not necessarily the possessors of the capital used for carrying out the new combinations because in many cases they use stocks of capital supplied through the mechanisms of credit by capitalists or bankers. The connection between credit and innovation is a very close one, and one that makes possible the formation of new firms which are the exponents of the new combinations.”

ou trabalhadores<sup>30</sup>, ou um grupo social associado a uma determinada atividade econômica, como comerciantes, “empreiteiros” ou “clérigos”. De fato, o empreendedor que obtenha “sucesso ou fracasso financeiro” pode mudar sua posição de classe e a de sua família ou estabelecer um estilo de vida ou sistema de valores estéticos e morais semelhantes ao de determinada classe, mas o que, em si, significa apenas uma posição de classe, não pressupõe uma. Ademais, o sucesso financeiro de uma empresa pode, através da herança, manter a posição de classe dos descendentes (inclusive, por mais de uma geração), mas a função do empreendedor não é passível de ser transmitida, afinal:

[...] *é um empreendedor todo aquele que 'realiza novas combinações'*, e deixa de ser assim que passa a administrar seu negócio consoante a forma de administração das demais pessoas de negócios. Essa é a regra, obviamente, e por isso é tão raro alguém continuar sendo um empreendedor ao longo das décadas de sua vida ativa, assim como é raro um empresário nunca ter um momento em que seja um empreendedor, por mais modesto que seja.”<sup>31</sup> (SCHUMPETER, [1934] 1983, p. 78, grifos nossos).

E o ponto fundamental é que, a esse critério estabelecido para se identificar o empreendedor, inclui-se um postulado que norteará sobremaneira o vindouro campo de pesquisas sobre o tema: a relação diretamente proporcional entre desenvolvimento econômico e o empreendedorismo<sup>32</sup>. Como salienta Elliott (2012), o desenvolvimento econômico na teoria schumpeteriana (ou seja, agenciado pelo empreendedor) impulsiona o crescimento econômico – entendido como um aumento sustentado da renda e da poupança nacional. Por outro lado, o mero crescimento econômico (quantitativo), gerado sem inovação, não promove o desenvolvimento econômico<sup>33</sup>. Entretanto, para Schumpeter, inovar significa enfrentar uma série de dificuldades, primeiro, porque o

---

<sup>30</sup> “os empreendedores não formam uma classe social no sentido técnico, como, por exemplo, os proprietários de terras, os capitalistas ou os trabalhadores”. (SCHUMPETER, [1934] 1983, p. 78). No original: “entrepreneurs do not form a social class in the technical sense, as, for example, landowners or capitalists or workmen do.”

<sup>31</sup> No original: “*everyone is an entrepreneur only when he actually “carries out new combinations”*, and loses that character as soon as he has built up his business, when he settles down to running it as other people run their businesses. This is the rule, of course, and hence it is just as rare for anyone always to remain an entrepreneur throughout the decades of his active life as it is for a businessman never to have a moment in which he is an entrepreneur, to however modest a degree.”

<sup>32</sup> Em maiores detalhes na subseção 1.1.2.

<sup>33</sup> ““Adicione sucessivamente quantas carruagens de correspondência você quiser, você nunca terá uma ferrovia desta forma.” (SCHUMPETER, [1934] 1983, p. 94). .Essas carruagens (*mail coaches*) eram a modalidade predominante de transporte de correspondências até sua substituição por trens. No original: “Add successively as many mail coaches as you please, you will never get a railway thereby”

conhecimento exigido para a tomada de decisão da atividade empreendedora é relativamente desconhecido; segundo, a incerteza objetiva acompanha a relutância subjetiva dos indivíduos ante o desconhecido; por último, sempre haverá uma disputa entre o empreendedor e os não-inovadores – os quais, imersos em sua rotina, ou por sobrevivência comercial, criam barreiras à inovação na forma de obstáculos morais, políticos, legais etc. Por isso concordamos com o entendimento de Elliott (2012) de que o empreendedor schumpeteriano é “mais uma figura *heróica* do que *econômica*”<sup>34</sup> (Ibid., p. 21, grifos nossos). Esse ponto fica evidente na série de adjetivos, metáforas, hipérboles e outras figuras de linguagem usadas por Schumpeter para caracterizar a motivação do empreendedor: o homem de visão, ousado; frequentemente munido apenas de sua intuição, mas disposto a arriscar e atacar os padrões estabelecidos; dotado de ímpeto e vontade de conquistar e fundar um reino privado; age como um capitão da indústria; possui vontade de lutar, movido menos pelos ganhos financeiros do combate, mas, sobretudo, impelido pelo desejo de criar; etc.

Anos mais tarde, Schumpeter ([1943] 2003), ao descrever uma breve história do que denomina “revoluções dos aparatos produtivos” – da indústria de ferro e aço, com a evolução dos fornos à carvão; da agricultura, na substituição do arado e da rotação de culturas pela mecanização da produção; da produção de energia, desde a roda d’água à usina elétrica etc. – nos conta como a abertura de novos mercados, sejam domésticos ou estrangeiros, e o desenvolvimento organizacional ilustram o processo, denominado em maiúsculas, de *Destruição Criativa*<sup>35</sup>. Tal conceito compreende o processo de transformação industrial em que, endogenamente e por meio da inovação, o empreendedor “revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente a estrutura antiga, criando incessantemente uma nova.”<sup>36</sup> (SCHUMPETER, [1943] 2003, p. 83) e cuja consequência primordial é a promoção do desenvolvimento econômico de um determinado país. Em síntese, o empreendedor

---

<sup>34</sup> No original: “more of a *heroic* than an *economic* figure”

<sup>35</sup> Tal denominação e definição teria relativa inspiração na cosmologia hinduísta, particularmente, na mitologia em torno de *Shiva-Nataraj*, uma das três divindades supremas do panteão (ao lado de *Brahma* e *Vishnu*) e cuja ‘dança’ contínua de criação e destruição governa o universo (REINERT; REINERT, 2006; DORON, 2012). No caso, o empreendedor schumpeteriano não é apenas um agente econômico com uma função econômica específica. É, de fato, entendido como um herói econômico cuja função essencial possui afinidade com ações divinas.

<sup>36</sup> No original: “incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one”

schumpeteriano é identificado empiricamente naquele que obedeça exclusivamente ao critério de “realizar novas combinações” – sendo dotado de características “proativas”, quando não, “místicas”, e cujas ações gerem desenvolvimento econômico, o qual, por conseguinte, promove crescimento econômico (elevação da renda e da poupança nacional) – independentemente se tal identificação recaia no gerente, industrial, comerciante, latifundiário, pequeno produtor, clérigo ou em um “homem de negócios”. Entretanto, ainda que mantendo-o como o agente do desenvolvimento econômico, tanto a caracterização do empreendedor quando o critério estabelecido para identificá-lo mudarão, particularmente nos escritos “da maturidade”.

Swedberg (2000) entende que a teoria schumpeteriana pode ser dividida em dois períodos distintos e complementares, marcados tanto do ponto de vista cronológico, quanto em termos de ênfase no papel do empreendedor. Até 1940, Schumpeter propôs-se a desenvolver uma série de novas proposições sobre o capital, crédito, lucro e juros no interior de uma teoria econômica construída a partir de uma centralidade do empreendedor – em oposição ao que se entenderia como uma teoria do empreendedor. É notório, como observado anteriormente, uma enorme excitação em relação ao empreendedor, descrito de maneira quase dionisíaca. Essa paixão, por vezes exaustiva, seria característica da sua obra da juventude. No segundo período preconizado, mais próximo ao final de sua vida (Schumpeter falece em 1950), começam as suas publicações da maturidade intelectual – quando a teoria adquire um caráter mais sociológico; e a inovação nitidamente assume uma natureza mais “sóbria”<sup>37</sup>.

Finalmente, como tem sido frequentemente apontado, a função empreendedora não precisa ser incorporada em uma pessoa física e, em particular, em uma única pessoa física. *Todo ambiente social tem suas próprias maneiras de preencher a função empreendedora.* Por exemplo, a prática dos agricultores neste país foi repetidamente revolucionada pela introdução de métodos elaborados no Departamento de Agricultura e pelo sucesso do Departamento de Agricultura no ensino desses métodos. *Nesse caso, foi o Departamento de Agricultura que atuou como um empreendedor.* É outro ponto bastante importante em nosso programa de pesquisa descobrir o quão importante esse tipo de atividade tem sido no passado ou é no presente. Mais uma vez, a função empreendedora pode ser e frequentemente é preenchida cooperativamente. Com o desenvolvimento das corporações de maior escala, isso evidentemente

---

<sup>37</sup> Como podemos ver em: “definiremos inovação simplesmente como a criação de uma nova função de produção. Isso abrange o caso de uma nova mercadoria, bem como a criação de uma nova forma de organização, como uma fusão, a abertura de novos mercados, e assim por diante”. (SCHUMPETER, 1939, p. 83).

No original: “[...] we will simply define innovation as the setting up of a new production function. This covers the case of a new commodity, as well as those of a new form of organization such as a merger, of the opening up of new markets, and so on.”



se tornou de grande importância: as aptidões que nenhum indivíduo reúne podem, assim, ser incorporadas à personalidade corporativa; por outro lado, as personalidades físicas constituintes devem inevitavelmente, até certa medida (e geralmente em grande medida), interferir umas nas outras. Em muitos casos, portanto, é difícil ou mesmo impossível nomear um único indivíduo que age como "o empreendedor" em uma questão. Os líderes em particular, aqueles que possuem os cargos de presidente ou presidente da diretoria, podem ser meros coordenadores ou até figuras-chefe; e, novamente, *abre-se um campo de pesquisa muito interessante*, no qual não desejo entrar, haja visto que esse problema não corre o risco de ser esquecido.<sup>38</sup> (SCHUMPETER, [1949] 2002, p. 71-72).

É nesse período que o economista austríaco desenvolve e amplia as possibilidades de caracterização do empreendedor, quer dizer, explicita que ele não se restringe conceitualmente a um único indivíduo (o herói), pois pode, igualmente, ser identificado em instituições públicas, organizações políticas e/ou econômicas etc.; há um deslocamento, portanto, da centralidade do empreendedor como um indivíduo singular em sua capacidade de promover o desenvolvimento econômico, para incluir também as atividades inovadoras existentes em empresas e organizações. E a partir desse novo paradigma<sup>39</sup> se abrirá e se constituirá um extenso campo de pesquisa<sup>40</sup> sobre empreendedorismo. E tal afirmação não é propriamente exagerada. A partir de análise bibliométrica de trinta anos de publicações sobre empreendedorismo no mundo

---

<sup>38</sup> No original: "Finally, as has been often pointed out, the entrepreneurial function need not be embodied in a physical person and in particular in a single physical person. *Every social environment has its own ways of filling the entrepreneurial function.* For instance, the practice of farmers in this country has been revolutionized again and again by the introduction of methods worked out in the Department of Agriculture and by the Department of Agriculture's success in teaching these methods. *In this case then it was the department of Agriculture that acted as an entrepreneur.* It is another most important point in our research program to find out how important this kind of activity has been in the past or is in the present. Again, the entrepreneurial function may be and often is filled co-operatively. With the development of the largest-scale corporations this has evidently become of major importance: aptitudes that no single individual combines can thus be built into a corporate personality; on the other hand, the constituent physical personalities must inevitably to some extent, and very often to a serious extent, interfere with each other. In many cases, therefore, it is difficult or even impossible to name an individual that acts as "the entrepreneur" in a concern. The leading people in particular, those who carry the titles of president or chairman of the board, may be mere coordinators or even figure-heads; and again *a very interesting field of research opens up* into which I do not wish to go, however, since this problem is in no danger of being forgotten."

<sup>39</sup> "Apesar de sua versatilidade e abordagem multidisciplinar, Schumpeter nunca produziu diretrizes concretas sobre como o empreendedor deveria se comportar, no sentido que as escolas de administração de hoje estão tentando desenvolver. Se isso foi devido a uma falta de imaginação da parte dele ou ao fato de que não acreditava que tais diretrizes pudessem ser produzidas, não está evidente; é mais provável que esse tipo de tarefa nunca tenha lhe ocorrido." (SWEDBERG, 2000, p.12-13).  
No original: "Despite his versatility and multi-disciplinary approach, Schumpeter never produced concrete guidelines for how the entrepreneur should behave, of the type that today's business schools are trying to develop. Whether this was due to a lack of imagination on his part or to the fact that he did not believe that such guidelines could be produced is not clear; it is most likely that this type of task never occurred to him."

<sup>40</sup> Como veremos na próxima subseção e, em maiores detalhes, no capítulo a seguir.

(observando as temáticas, citações e co-citações), Ferreira, Reis e Miranda (2015) concluem que Schumpeter é o autor mais citado<sup>41</sup> no campo de investigações sobre empreendedorismo e seus textos os mais influentes, tanto para os que se basearam nas suas considerações, quanto para os que se propuseram a criticá-las.

## 1.2 Uma torção conceitual: a *des-identificação empírica*

Se nos propuséssemos a contar, ainda que superficialmente, o desenvolvimento do conceito de empreendedorismo pós-Schumpeter – seus autores, as diferentes metodologias e múltiplas definições que o termo adquiriu ao longo dos anos – a presente tese caminharia para a redundância, tamanho o volume de pesquisas que se detiveram a realizar essa revisão bibliográfica (LONG, 1983; AHMAD; SEYMOUR, 2008), desde os anos 1980 até os dias atuais. Entretanto, nosso foco é outro. Como dissemos na introdução deste capítulo, ele repousa em verificar a *quem* o termo empreendedorismo se referiu ao longo do tempo, ou, nos nossos termos, verificar e apresentar a identificação empírica do empreendedorismo no percurso do seu desenvolvimento, de palavra a conceito, ainda que prescindindo ou abordando apenas lateralmente os contextos históricos sobre os quais ele se desenvolveu. Com isso, pretendemos responder uma aparentemente simples pergunta: como se tornou possível que o empreendedorismo pudesse ser potencialmente identificado empiricamente em “qualquer coisa”?

Nesse sentido, consideramos Schumpeter, ao mesmo tempo, como ponto de chegada (dessa trajetória até se tornar um conceito) e ponto de partida das virtualmente infinitas possibilidades de identificação empírica do conceito<sup>42</sup>. Com efeito, estamos cientes de que o conceito recebeu um sem número de definições pós-Schumpeter, afinal, a partir do momento em que o empreendedorismo alcançou um status de objeto de

---

<sup>41</sup> Encontrei resultado semelhante tomando por base a magnitude das citações no Google Scholar (Gráfico 7, APÊNDICE A).

<sup>42</sup> Vale mencionar que aqui estamos nos referindo apenas às múltiplas identificações empíricas que o empreendedorismo recebe enquanto categoria analítica, ou seja, na dimensão propriamente teórica, excluindo, portanto, qualquer identificação imputada ao conceito para além do *locus* científico-universitário (que serão abordadas nos capítulos a seguir).

pesquisa relevante<sup>43</sup>, disciplinas tão distintas como economia, sociologia, ciência política, pedagogia, finanças, *management studies*, história, psicologia, antropologia etc., se prontificaram a investigá-lo, cada uma operando, porém, dentro dos seus próprios termos de referência, utilizando seus próprios marcos teóricos. É de se esperar, portanto, que o objeto estudado apresente diferentes definições: manter-se alerta para oportunidades de lucro (KIRZNER, 1973, p. 73); a prática de inovação (DRUCKER, 1985, p. 84); a busca de uma oportunidade que envolve a criação de uma organização com a expectativa de criação de valor (CARTON; HOFER; MEEKS, 1998, p. 11); ou ainda um processo de identificação, desenvolvimento e captação de uma ideia para a vida (SARKAR, 2007); para ficarmos em apenas alguns exemplos das dezenas, senão, centenas de outras definições disponíveis – afinal, já no fim dos anos sessenta Cole (1969) atentava para a multiplicidade de definições que o empreendedorismo apresentava:

Minha experiência pessoal foi de que, por dez anos, dirigimos um centro de pesquisa em ‘entrepreneurial history’, por dez anos tentamos definir o empreendedor. Nós nunca conseguimos. Cada um de nós tinha alguma noção do que era – o que pensava ser, para seus próprios propósitos, uma definição útil. E não acho que a gente vai chegar mais longe do que isso.<sup>44</sup> (p. 17)

Entretanto, essa pluralidade de definições (e as dificuldades teóricas e metodológicas consequentes para o seu campo de pesquisa) pouco nos interessa, na medida em que elas poderiam perfeitamente se remeter apenas ao “mundo dos negócios” e se referenciar única e exclusivamente na identificação empírica das *business persons*<sup>45</sup>. Mas não é o caso. As identificações empíricas possíveis para o conceito de empreendedorismo tornaram-se virtualmente infinitas<sup>46</sup> e, se advieram dessa multiplicidade de definições, é uma questão que não nos propusemos a responder, pois seria preciso mapeá-las e vinculá-las, uma a uma, às matrizes teóricas que as sustentam. Em outras palavras, dizer que um modo de vida nômade, por exemplo, pode ser identificado empiricamente como empreendedorismo (FOSS, 2004) e que, ao menos em

---

<sup>43</sup> Medido aqui pela régua do imenso interesse despertado pelo tema e o poder de atração de volume considerável de recursos financeiros oriundo de instituições privadas e, sobretudo, públicas, para pesquisas sobre o tema, como veremos no capítulo seguinte (particularmente na subseção 2.2.1).

<sup>44</sup>No original: “My own personal experience was that for ten years we ran a research center in entrepreneurial history, for ten years we tried to define the entrepreneur. We never succeeded. Each of us had some notion of it – what he thought was, for his purposes, a usefull definition. And I don't think you're going to get farther than that.”

<sup>45</sup> Diz-se *bussines person* para evitar a universalização a partir do masculino, *businessman*.

<sup>46</sup> Veremos como e o porquê a seguir.

alguma medida, essa identificação está relacionada à definição de “risco” de Knight (1942), só nos faria a) produzir um catálogo das identificações e uma interpretação, quando não, especulação sobre as suas possíveis origens teóricas, b) fugir do nosso objetivo que é entender, teórica e metodologicamente, como e por que se permitiu identificar um modo de vida (ou um repertório de ação coletiva, ou um revolucionário russo, ou traficantes colombianos etc.) como empreendedorismo. É nesse sentido que admitimos Schumpeter como um ponto de chegada: o fim de uma trajetória que começa observando o empreendedorismo como um verbete ligado ao embrionário léxico econômico francês, até seu desenvolvimento como *categoria analítica* que se relaciona com outras categorias analíticas (crescimento econômico, inovação, risco, alerta) no interior de uma teoria; e também como ponto de partida, pois seus postulados abriram, se me permitem um jargão althusseriano, um novo continente científico (ALTHUSSER, 1970)<sup>47</sup>. Com efeito, desse roteiro investigativo (chegada/partida), podemos organizar o seguinte quadro do desenvolvimento das identificações empíricas do empreendedorismo:

**Quadro 1** – A identificação empírica do empreendedor a partir de uma breve trajetória do termo (continua)

Período	Referência	Definição abreviada	Identificação Empírica
<b>Idade Média (França)</b>	...	O responsável pelas grandes obras eclesiásticas.	Clérigos
<b>Século XVIII</b>	Dicionário (1742)	Aquele que ‘empreende’ uma obra.	Clérigos, Arquitetos, comerciantes, traficante de escravos
	Cantillon ([1755] 2011)	Risco	Ladrões, mendigos, cientistas, comerciantes.
	Quesnay (1758)	A classe produtiva	Produtores agrícolas
<b>Século XIX</b>	Say (1837)	Incerteza; Intermediário entre as classes; Distinção entre empreendedor e capitalista.	Produtores agrícolas, fabricantes e comerciantes
	...	Os principais economistas do período (de língua inglesa) não mencionam o termo empreendedor.	...
	Nassau Senior	Primeira menção da palavra “empreendedor” na língua inglesa.	...
<b>Século XX</b>	Knight (1942)	Distinção entre o empreendedor, o <i>manager</i> e o trabalhador; Diferença entre incerteza e risco; <i>risk-taking</i> .	“Homem de negócios”

<sup>47</sup>Arrisco-me a soar um tanto quanto exagerado na avaliação, mas considero que Schumpeter tenha fornecido as bases de muito o que se entende hoje como “desenvolvimento econômico”, principalmente pela matriz liberal.

	Schumpeter (até 1940)	Realiza novas combinações. Principal agente do desenvolvimento econômico.	Empresário, gerentes, capitalistas
	Schumpeter (pós 1940)	Realiza novas combinações. Principal agente do desenvolvimento econômico; Comportamento empreendedor.	Indivíduos, instituições privadas, grupos políticos e/ou econômicos e instituições estatais (ex. Ministério da Agricultura).

Fonte: Vários autores. O autor, 2020.

O quadro acima nos permite ver o desenvolvimento da identificação empírica do empreendedor, isto é, podemos verificar como o termo apresentou, ao longo do tempo, uma identificação relativamente bem definida, com relativa relação de identidade entre o empreendedor e algumas atividades laborais e comerciais, por exemplo. Entretanto, o ponto que nos interessa é que, a partir das proposições schumpeterianas, estabeleceu-se uma hipótese de pesquisa que se tornou o principal paradigma de um campo de pesquisas bastante extenso<sup>48</sup>: a relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico; e as suas considerações pós-1940 alargaram em definitivo a fronteira do *quem é* o empreendedor, particularmente pela introdução da noção de *comportamento* à definição — lembremos que até o Estado<sup>49</sup> e suas instituições podem

<sup>48</sup> No início dos anos sessenta, McClelland já escrevera: “é verdade que, desde que Schumpeter reavivou o interesse pelo empreendedorismo, muitos senão a maioria dos economistas e sociólogos interessados no desenvolvimento econômico insiste na importância do empreendedor.” (1961, p. 205).

No original: “it is true that ever since Schumpeter revived interest in entrepreneurship, many if not most of economists and sociologists interested in economic development insist on the importance of the entrepreneur.”

<sup>49</sup> Sobre o que se entende atualmente como o “Estado Empreendedor”, ver a subseção 2.2.2 da presente tese. Há também um segmento do campo de pesquisas sobre empreendedorismo dedicado ao conceito de *public entrepreneurship* e cuja origem remonta às considerações schumpeterianas pós-1940. Esse segmento critica peremptoriamente a burocracia estatal e a “imagem” que se formou no campo de pesquisas de que o empreendedorismo se refere, essencialmente, às empresas privadas. Do que pude apurar, em sua maioria, as pesquisas sobre *public entrepreneurship* apresentam casos de gestão governamental e apregoam que o Estado e suas instituições devem adotar práticas de gestão à semelhança das empresas privadas para aumentar sua eficiência e capacidade de produzir e/ou induzir inovação (COWDEN, 1989; EDWARDS, 2002; KLEIN et al., 2010; ROBERTS, 1992). Uma excelente exceção foi encontrada em Ramamurti (1986), o qual aponta que, entre os elementos constitutivos do empreendedorismo (segundo o autor, busca de lucro, risco ao investir seu próprio capital, criar novas combinações), o Estado pode assumir apenas um: a inovação. Partindo desse princípio, elenca uma série de casos em que governos se predispuseram a inovar ainda que em parceria com empresas privadas. Um dos casos citados é a empresa brasileira de aviação aérea, Embraer: “Ozires Silva iniciou sua carreira na Força Aérea, onde lutou pela aprovação governamental para um projeto de elaboração e construção de um avião turboélice brasileiro. Quando o projeto se mostrou um sucesso, mas não conseguiu nenhuma empresa privada para explorá-lo comercialmente, Silva convenceu o governo a criar uma empresa pública (Embraer) para fazê-lo. Desde a sua criação em 1969, a Embraer é chefiada por Silva, que supervisionou seu notável crescimento, tornando-se uma companhia de aviação geral que fornece uma linha completa de serviços. Hoje, a Embraer exporta quase 50% da sua produção, a maior parte para países desenvolvidos como os Estados Unidos. [...]. O Brasil é o único país em desenvolvimento com uma indústria aeronáutica internacionalmente competitiva” (RAMAMURTI, 1986, p. 144).

ser identificados ou ter um comportamento identificado com o de um empreendedor. Destarte, percorrido o trajeto que nos trouxe até a essas considerações, quais consequências podemos tirar disso? Quer dizer, o que podemos afirmar após perseguir a identificação empírica que o empreendedorismo obteve ao longo dos séculos (ainda que por meio da produção intelectual de pequeno grupo de autores) e atentar que o campo de pesquisas sobre o tema se constituiu a partir da matriz teórica schumpeteriana (em concordância ou contraste), a qual, quando do seu segundo período, introduziu a noção de *comportamento* como elemento que permite identificar o empreendedor?

Nos nossos termos, nos propomos a afirmar que, a partir das considerações schumpeterianas pós-1940, as possibilidades de identificação empírica do conceito de empreendedorismo foram “alargadas” em definitivo. Ou melhor, em potência, tudo aquilo (indivíduos, grupos, instituições, movimentos, etc.) que tiver como uma de suas propriedades a capacidade de “comportar-se como” pode ser identificada como empreendedor – e, por conseguinte, carregar consigo, ontologicamente, o pressuposto de agente do desenvolvimento econômico. Dito isso, e na falta de melhor expressão, nos arriscamos a chamar de *des-identificação empírica* o processo sobre o qual qualquer indivíduo, grupo ou instituição que tiver a propriedade desse *comportamento* pode, *a posteriori*, ser identificado como empreendedor. A aposta é que o processo de *des-identificação empírica* permite unificar sob um mesmo conceito, o empreendedorismo, um jovem *startuper* sueco, um vendedor de pipoca brasileiro, a *CEO* de uma grande empresa ugandense, um trabalhador assalariado americano, um escritor provocativo, uma quadrilha de tráfico internacional, motoristas de taxi, executivos de transnacionais etc.

Em linhas gerais, pode-se dizer que a *des-identificação empírica* atua por um mecanismo de *dis-torção conceitual* que permite mover e localizar o empreendedor empiricamente em virtualmente qualquer parte. Trata-se de uma *dis-torção* porque ela permite *torcer*, ou seja, identificar o empreendedor em qualquer indivíduo, grupo ou instituição, ao mesmo tempo em que ela admite *distorcer*, qual seja, manter a referência aos seus pressupostos teóricos constitutivos (trabalho, risco, inovação e/ou criatividade, por exemplo) e normativos (agente do desenvolvimento econômico). Nessa operação, o

---

No original: “Ozires Silva began his career in the Air Force, where he struggled against heavy odds to obtain government approval for a project to design and build a Brazilian turboprop plane. When the project proved a success but no private firm could be found to exploit the design commercially, Silva persuaded the government to create a public enterprise (Embraer) to do so. Since its inception in 1969, Embraer has been headed by Silva, who supervised its remarkable growth into a full-line, general aviation company. Today, Embraer exports almost 50% of its production, most of it to developed countries such as the United States. [...] Brazil is the only developing country with an internationally competitive aircraft industry”.

conceito de empreendedorismo torna-se abrangente o suficiente para acolher novas identificações enquanto mantém algum dos seus pressupostos mínimos – o suficiente para não oferecer qualquer *prejuízo aparente* para a teoria que o informa. Diz-se “sem oferecer qualquer *prejuízo aparente*”, pois, com efeito, podemos enxergar um certo “prejuízo” se entendemos que uma das consequências da *des-identificação empírica* pode ser observada naquilo que pesquisadores avaliam como uma fragmentação do campo de pesquisas sobre empreendedorismo (BRAZEAL; HERBERT, 1999; CARLSSON, 2013; WORTMAN, 1987) – a qual Landstrom (2008, p. 303) chama de “conversas paralelas”, enquanto Low (2001, p. 18, grifo do autor) classifica como um “*pot-pourri*” – que está diretamente relacionada à multiplicidade de definições que o empreendedorismo adquiriu e sobre a qual tratamos brevemente no início dessa subseção. Porém, esse *prejuízo* também pode ser apenas *aparente* na medida em que a fragmentação seja entendida pela sua valência positiva, como sugerem Anderson, Dodd e Jack (2012), em que ela é compreendida enquanto expressão de uma diversidade que pode ser unida e reconciliada para dar conta de um fenômeno complexo como o empreendedorismo; ou como aferem Steyaert e Hjorth (2003, p.3), quando sugerem que deve-se romper com a ideia de que há “um empreendedorismo e, em vez disso, aceitar que existem ‘muitos empreendedorismos’ em termos de foco, definições, escopo e paradigmas.”<sup>50</sup>

Mediante o exposto, para procedermos com a investigação do empreendedorismo como categoria analítica nos moldes que nos propusemos, ou seja, a partir da introdução da noção de processo de *des-identificação empírica*, estabeleceremos uma distinção (puramente metodológica<sup>51</sup>) com o objetivo de organizar em dois grupos distintos (porém complementares), duas qualidades de pesquisas sobre empreendedorismo. Acreditamos que essa distinção nos permitirá entender melhor o referido processo e, posteriormente, analisar seus efeitos. No Grupo 1 estão os estudos que orientaram seus esforços para definir qual é o referente do empreendedorismo, ou seja, definir *quem* é denotado pelo termo. O segundo grupo concentra as pesquisas em que sua definição é meramente instrumental, pois seu objetivo é *mensurar* o empreendedorismo (qual seja, elaborar e justificar adequadamente um determinado agregado estatístico como empreendedores)

---

<sup>50</sup> No original: “one entrepreneurship and instead accepting that there are ‘many entrepreneurship’ in terms of focus, definitions, scope and paradigms”.

<sup>51</sup> Posto que, os dois grupos, não raro, convergem ou se sobrepõem.

para, em seguida, demonstrar a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico (via de regra, por modelagem estatística). 21 989139323

Antes de prosseguirmos, contudo, é preciso abrir dois parênteses. Primeiro, a *desidentificação empírica* se refere a um processo que ocorre apenas quando observamos o empreendedorismo como uma *categoria analítica*. Situa-se, portanto, no âmbito da investigação propriamente científica. Esse processo não é transferível para a dimensão do empreendedorismo como *categoria nativa*, quer dizer, para os múltiplos sentidos atribuídos ao empreendedorismo pelas pessoas no curso da sua vida cotidiana quando identificam e avaliam a si mesmas e aos outros (alteridade) como empreendedores. O que foi dito também vale para instituições, públicas ou privadas, de apoio, fomento ou promotoras de políticas endereçadas ao empreendedorismo (e correlatas), pois evidentemente essas instituições prescindem de quaisquer exigências teórico-metodológicas para definir o empreendedorismo e, por conseguinte, para identificá-lo e/ou quantificá-lo.

Com efeito, como foi dito na introdução, a distinção entre categoria nativa e analítica é, novamente, metodológica. De fato, ambas coexistem, se ressignificam e se reforçam mutuamente, em sentido próximo ao que Giddens (1996) chamou de “dupla hermenêutica”. Segundo parênteses, as pesquisas selecionadas não são representativas (no sentido estatístico do termo) do campo de pesquisas ao qual pertencem. Elas estão aqui porque as entendemos, em conjunto, como “boas para pensar” o problema em questão. Ou, na feliz expressão de Cardoso (2019), a propósito de outro objeto, julga-se que as pesquisas selecionadas aqui são “exemplares” (Ibid., p. 325), expressões de uma diversidade interna, no nosso caso, do campo de estudos sobre empreendedorismo.

### 1.2.1 Grupo 1: quem é denotado pelo termo empreendedorismo?

Argumentando sobre a diversidade de definições que o empreendedorismo obteve ao longo dos anos, Sandberg (1992) escreve a seguinte frase na introdução de seu artigo: “Como o juiz Stewart da Suprema Corte [disse], não consigo definir o empreendedorismo, *mas eu sei quando o vejo*.”<sup>52</sup> (p. 73). O propósito do autor era

---

<sup>52</sup> No original: “Like Supreme Court Justice Stewart [...] I can't define entrepreneurship but I know it when I see it”



bastante claro: interrogar como os *management strategic studies* poderiam contribuir para uma teoria do empreendedorismo e, portanto, em nada se aproxima dos nossos objetivos aqui. Entretanto, sua presença deve-se pela menção ao referido juiz da Suprema Corte americana. Uma breve pesquisa sobre ele nos revela que, em 1964, profere a frase “I know it when I see it” (GEWIRTZ, 1996, p.1023), como parte da sua argumentação no caso *Jacobellis Vs. Ohio*. Em linhas gerais, o caso tratava de definir o que era “obscenidade” para, em seguida, decidir se o filme *The Lovers* era ou não obsceno. É nesse contexto que o juiz explica que não havia a necessidade de se definir categoricamente o que é a “obscenidade”, pois importa apenas que “sabe-se quando vê-se” que o filme não era obsceno. Nesse sentido, profere voto contra a censura do filme. Guardadas as devidas proporções, a referida frase é uma excelente ilustração do processo de *des-identificação empírica* observada no Grupo 1. Trazendo para nosso contexto, a frase seria *eu sei o que é empreendedorismo quando eu o vejo*, o que equivale a dizer que independentemente do critério que se estabeleça para definir, ou o que é o empreendedorismo, o que importa efetivamente é que se o reconhece. Isto é, pode-se *torcer* a identificação empírica até que seja possível reconhecer o empreendedorismo e, no momento que se queira, *distorcê-la* para retomar a referência e recuperar um vínculo, ainda que mínimo, com os pressupostos teóricos do termo (risco, inovação, desenvolvimento etc.). É nesse sentido que podemos identificar empiricamente uma greve de fome, ou a coletividade de um grupo aborígine, ou os valores pregados por Marquês de Sade em pleno século XVIII como empreendedorismo, como veremos a seguir.

### **Pesquisa 1**

Segundo O’Connor, a chamada “indústria dos sem-teto”, uma complexa rede social que envolve e instituições governamentais, pesquisadores, profissionais e formuladores de políticas públicas, ONGs e comunidades locais, somente atraiu atenção e apoio por conta de “ações sociais empreendedoras”. Ou nas suas palavras, “o que é agora uma indústria começou humildemente – com ativistas e greves de fome”.<sup>53</sup> (2006, p. 86).

---

<sup>53</sup> No original: “what is now an industry began humbly – with activists and hunger strikes”

## **Pesquisa 2**

A partir de uma etnografia realizada com o povo Maori na Nova Zelândia, os Quechuas no Peru, e aborígenes no Canadá, Anderson, Honig e Peredo (2006), apresentam o “empreendedorismo indígena”, o qual denomina determinadas atividades que relacionam objetivos econômicos com a busca de autodeterminação sociocultural dessas populações – “pela própria natureza desses grupos, as características que os tornam indígenas favorecem uma abordagem de certa forma coletiva do empreendedorismo.”<sup>54</sup> (p.58).

## **Pesquisa 3**

Foss (2004) descreve a trajetória de Bente, uma mulher que se esforça para estabelecer um pequeno teatro em uma região rural da Noruega e cujo “estilo de vida nômade” (p. 103) apresenta riscos similares aos um empreendedor, particularmente a necessidade de tomar decisões arriscadas a todo o momento, como quando, como e para onde ir.

## **Pesquisa 4**

Monthoux (2009) analisa como uma instalação artística no Central Park (EUA) pode romper a divisão entre arte e negócios, ou melhor, indicar uma direção na constituição de uma “arte empreendedora”, na qual coabitariam atividades artísticas, estímulo ao turismo, marketing, megaeventos e muito dinheiro – uma forma de arte que funcionaria “como casos instrutivos de empreendedorismo, abrindo uma consciência *Art Firm-aesthetic* no nosso mundo pós-fordista”.<sup>55</sup> (p. 91).

---

<sup>54</sup> No original: “by their very nature, the characteristics that make a group indigenous favor a somewhat collective approach to entrepreneurship”

<sup>55</sup> No original: “as instructive entrepreneurial cases, opening up to an Art Firm-aesthetic consciousness in our post-Fordist world”

## Pesquisa 5

Para Jones e Spicer (2009), o escritor Donatien François De Sade (1740-1814) pode ser entendido como um empreendedor. Reconhecido pela alcunha de Marquês de Sade, é um exemplo do que se poderia pensar como um caso “extremo” da lógica do empreendedorismo – e suas consequências, particularmente o hiperindividualismo e a recusa em pensar eticamente a vontade do outro. Os autores justificam essa identificação na rebelião de Sade contra as instituições dominantes da sociedade francesa do século XVIII, na proposição de novos valores (tanto de ordem política, moral e sexual) e por instigar as pessoas a imaginar outros mundos: “Portanto, apresentamos Sade não apenas como um caso estranho, mas como um exemplo que põe em questão a capacidade do discurso do empreendedorismo de explicar o fracasso, a economia e a ética”<sup>56</sup> (p. 132).

Se considerarmos possível assumir que há uma “pergunta de partida” e compartilhada no interior do presente conjunto de pesquisas ela sem dúvidas seria: *qual é o referente do empreendedorismo?* Por outro lado, se julgarmos presumível que a *desidentificação empírica* pudesse responder, ela diria: *virtualmente qualquer coisa que tenha a propriedade de “ser”, “agir”, “comportar-se” etc., como um empreendedor*, seja a população nativa de um determinado país, um modo de vida, um repertório de ação coletiva (como a greve de fome), a proposição de novos valores. Entretanto, é preciso fazer justiça e dizer que os textos acima, ainda que “exemplares”, soam como expressões exageradas do empreendedorismo. De fato, há uma infinidade de pesquisas menos “criativas” e que se debruçam sobre a mesma pergunta (*quem é o referente do empreendedorismo*) a partir de objetos, digamos, mais “prosaicos”<sup>57</sup> – como motoristas

---

<sup>56</sup> No original: “We therefore advance Sade as not simply a strange case, but as an example that calls into question the ability of entrepreneurship discourse to account for failure, economics and ethics.”

<sup>57</sup> Quer dizer, atividades que se aproximam em larga medida daquilo que a literatura científica comumente identificou empiricamente como empreendedorismo, ou que se aproximam da representação típica do empreendedor presente no imaginário social, como veremos no capítulo 3.

de taxi, (MONTROYA, 2004) ou executivos de transnacionais (LOPES-RUIZ, 2004), para ficarmos em poucos exemplos. De todo o modo, concordamos em larga medida com a avaliação Gartner (1988): se pudéssemos traçar um “perfil psicológico” (ainda que dos objetos mais “prosaicos), a partir das múltiplas identificações empíricas que o empreendedor recebeu (o autor escreve no final da década de oitenta) e recebe, as identificações “retrataria alguém maior que a vida, cheio de contradições e, por outro lado, alguém tão cheio de atributos que ele(a) teria que ser uma espécie de ser genérico [Everyman]”<sup>58</sup> (GARTNER, 1988, p.57). Contudo, essa avaliação trata apenas de um lado do mecanismo sobre o qual opera a *des-identificação*: a torção. A questão fundamental é que, ainda que se obtenha esse “ser genérico”, o mecanismo de *distorção* o manteria vinculado aos pressupostos teóricos, ainda que mínimos, do empreendedorismo.

### 1.2.2 Grupo 2: qual a medida do empreendedorismo?

Como foi dito, no segundo grupo convergem as pesquisas que intencionam demonstrar a relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e crescimento econômico<sup>59</sup>. Diferentemente do primeiro grupo, a questão essencial aqui não é o *quem é*, mas, sobretudo, *qual a medida* do empreendedorismo. Dito de outra maneira, o enfoque desse grupo reside na mensuração da *composição e magnitude* do empreendedorismo a fim de demonstrar sua relação com o crescimento econômico (observada, via de regra, por modelagem estatística). É preciso deixar claro que essa não é uma tarefa simples. A principal dificuldade para se demonstrar tal relação ocorre pela carência de dados compatíveis que permitam construir uma base de pesquisa consistente para efetuar comparações entre países. Quando a análise repousa em apenas um país (observando suas

---

<sup>58</sup> No original: “would portray someone larger than life, full of contradictions, and, conversely, someone so full of traits that (s)he would have to be a sort of generic *Everyman*”.

<sup>59</sup> A bem da verdade, Schumpeter claramente distingue desenvolvimento e crescimento econômico, como está posto na subseção 1.1.3 da presente tese. Não somos capazes de precisar por que há um certo “apagamento” dessa distinção nas pesquisas que compõem o Grupo 2 (e correlatas), mas arriscamos um palpite a partir dos nossos termos: neste grupo, o processo de *des-identificação empírica* opera pelo mecanismo de *torção* que permite tratar como homólogos um agregado estatístico qualquer e o que se postula como empreendedor (risco, inovação, agente do desenvolvimento econômico etc.); por outro lado, o mecanismo de *distorção* tenta vincular novamente esse agregado à teoria e, nesse processo, algumas sutilezas teóricas, como a referida distinção, podem ter ficado pelo caminho.

diferentes regiões) o problema recai sobre até que ponto é possível generalizar seus resultados.

Desde os anos 1990, diferentes instituições, públicas e privadas, nacionais e internacionais, orientaram seus esforços a fim de suprir essa deficiência. Entre as mais conhecidas e importantes no mundo estão os bancos de dados sobre empreendedorismo da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE); do International Business and Entrepreneurship (IBE); do World Bank Group Entrepreneurship Survey (WBGES); além do Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis (COMPENDIA); e a base de dados produzida pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que possui a maior série histórica e sobre a qual as três primeiras pesquisas do Grupo 2 se debruçam.

### **Pesquisa 1**

Em influente artigo, Van Stel, Carree e Thurik (2005) investigam a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico a partir dos dados fornecidos pelo supramencionado instituto GEM. Os empreendedores são identificados na taxa conhecida pela sigla TEA (*Total early-stage Entrepreneurial Activity* ou “Atividade Empresarial Total em estágio inicial”). Ela compreende a proporção de indivíduos, entre dezoito e sessenta e quatro anos, que possuem um negócio por *três anos e meio* no máximo. Após esse período, a proporção recebe o nome de *Established Business Ownership* ou “Proprietário de Negócio Consolidado”. Dito isso, a partir dos dados de trinta e seis países, os autores observaram que a TEA tem um efeito positivo sobre o crescimento econômico nos países relativamente mais ricos e um efeito negativo nos países relativamente mais pobres. Interpretam o resultado apontando que a diferença no efeito deve-se ao número insuficiente de grandes empresas nos países mais pobres, decorrente do baixo capital humano de seus empreendedores, ou nas suas palavras, os “empreendedores ‘marginais’ (lojistas)”<sup>60</sup> (Ibid., p.319), principalmente se comparado aos empreendedores inovadores de

---

<sup>60</sup> No original: “marginal’ entrepreneurs (shopkeepers)”.

países mais ricos, cujas atividades são ligadas frequentemente às áreas de tecnologia e inovação, por exemplo.

## **Pesquisa 2**

Apetrei, Sánchez-García e Sapena (2019) definem empreendedorismo como a capacidade dos indivíduos de “perceber novas oportunidades econômicas e aproveitá-las diante da incerteza do mercado”<sup>61</sup> (Ibid., p.6). Os autores também utilizam a TEA para mensurar o empreendedorismo em 35 países, porém, correlacionando-a com outras variáveis, como Produto Interno Bruto per capita, desigualdade de renda, taxa de pobreza, entre outras. Como resultado, encontraram que não há efeito positivo relevante da TEA sobre a redução da desigualdade ou sobre o crescimento econômico.

## **Pesquisa 3**

Yanya (2012) igualmente utiliza a TEA como medida, porém, apenas para o ano de 2007. Nota que a proporção de empreendedores na Tailândia é “curiosamente” alta, principalmente em comparação com o Japão e os Estados Unidos. Diz “curiosa” porque a revisão bibliográfica<sup>62</sup> enfatiza, ao menos teoricamente, a relação entre empreendedorismo e o crescimento econômico de um determinado país. Entretanto, escreve, o PIB da Tailândia é bastante diminuto, particularmente na comparação com os países supramencionados, e o país é bastante desigual em termos de distribuição de renda. Nesse sentido, questiona, “[...] na Tailândia, o empreendedorismo causa pobreza e desigualdade ou pobreza e desigualdade são causas do empreendedorismo?”<sup>63</sup> (YANYA, 2012, p.

---

<sup>61</sup> No original: “to perceive new economic opportunities and seize them in the face of uncertainty in the market”

<sup>62</sup> Particularmente, cita as referências contidas na subseção 1.1.3 da presente tese.

<sup>63</sup> No original: “in Thailand, does entrepreneurship cause poverty and inequality or poverty and inequality cause entrepreneurship?”

436)<sup>64</sup>. Embora os resultados da pesquisa sugerissem que o aumento na taxa de empreendedorismo, de fato, se correlacionava com o aumento da pobreza e da desigualdade de renda entre os tailandeses, o autor justifica que seus resultados possivelmente foram influenciados pela crise econômica asiática<sup>65</sup> de 1997, cujas consequências seriam observadas até o ano em que os dados utilizados foram produzidos.

#### **Pesquisa 4**

Barros e Pereira (2008) propuseram-se a investigar os efeitos da atividade empreendedora no crescimento econômico e na taxa de desemprego observando os dados do censo (anos 2000) de 853 municípios de Minas Gerais, a partir da variável posição da ocupação “trabalhadores por conta-própria”. Obtiveram como resultado que, quanto maior a atividade empreendedora do município, menor a taxa de desemprego. Entretanto, observam que o aumento da atividade empreendedora se correlacionava com a diminuição do Produto Interno Bruto desses municípios nos três anos seguintes. A interpretação dos autores sugere que isso ocorreu porque o tipo de empreendedorismo predominante no Brasil em geral, e em Minas Gerais em particular, acompanha a locução adjetiva *por necessidade*, ou seja, são atividades de baixa produtividade e renda e, em sua maioria, constituem uma “ocupação alternativa ao desemprego” (Ibid., p.983-989) – em oposição ao que seria o empreendedorismo *por oportunidade*, que trata do conjunto de indivíduos que *escolhem* ser empreendedores. Interessante a observação dos autores de que a instalação e expansão de empresas de maior porte dinamizou a economia local e, por conseguinte, reduziu a taxa de atividade empreendedora (proporção de trabalhadores por conta-própria), possivelmente porque esses

---

<sup>64</sup> De fato, é preciso dizer, o interesse do referido autor não é identificar a causalidade ou mesmo a correlação entre empreendedorismo e desigualdade, mas elaborar um modelo que permitisse visualizar a “direção da causa”.

<sup>65</sup> A “Crise Financeira de 1997”, ou “Crise monetária do Sudeste Asiático”, ou apenas “Crise Asiática”, eclodiu na Tailândia (a partir do anúncio de que o país adotaria o câmbio flutuante para sua moeda, a qual imediatamente desvalorizou em 15%), seguiu para Filipinas, Malásia, Indonésia, Coreia do Sul e velozmente se propagou para o mundo, surpreendendo pelo alcance global de seus desdobramentos. Como aponta Canuto (2000), a crise financeira rapidamente se traduziu em crise econômica observada pelo expressivo declínio do PIB dos países mencionados.

empreendedores deslocaram-se para empregos de maior renda nessas grandes empresas.

### **Pesquisa 5**

Almeida, Valadares e Sedyama (2017) se dispuseram a investigar os efeitos do empreendedorismo sobre o crescimento econômico no Brasil, observando as desigualdades entre os Estados e as regiões brasileiras. O modelo elaborado a partir das variáveis PIB, proporção de trabalhadores por conta-própria em cada Estado (entendendo-os, portanto, como sinônimo de empreendedores), nível educacional, renda, abertura comercial etc., permitiu aos autores confirmar uma relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e crescimento econômico, particularmente no resultado positivo da atividade empreendedora sobre o nível de renda e aumento dos postos de trabalho. Não há grandes discrepâncias na relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e crescimento quando se observa cada Estado brasileiro isoladamente, do que concluem que mesmo os Estados mais pobres são afetados positivamente pelo empreendedorismo.

O conjunto de pesquisas que compõem o Grupo 2 possui efetivamente uma evidente identificação empírica para o empreendedorismo. As três primeiras utilizam a TEA (GEM), ao invés das estatísticas oficiais de cada país, particularmente porque assim garantem que os dados serão compatíveis para estabelecer comparações entre países. Nas duas últimas, sobre o Brasil, ela é traduzida no conjunto dos trabalhadores por conta-própria, a partir dos dados do Censo (IBGE) e da PNAD (IBGE). Dito isso, o que podemos dizer do Grupo 2 sobre o processo de *des-identificação empírica*?

A definição de empreendedorismo deste grupo refere-se a uma certa capacidade dos indivíduos para perceber oportunidades em meio à incerteza do mercado, como por exemplo na Pesquisa 2. Evidentemente, não há problemas *per se* com essa definição, ou com outra, de que seria o indivíduo que se arrisca para criar um negócio ou novo processo produtivo com o objetivo de lucrar com esse investimento. Entretanto, a questão central é: o que é possível dizer da *capacidade dos indivíduos de perceberem algo* a partir do



*agregado* TEA, qual seja, “indivíduos entre dezoito e sessenta e quatro anos, envolvidos na criação ou que tenham um ‘negócio’ há, no máximo, três anos e seis meses”? Podemos fazer a mesma pergunta sobre as pesquisas no Brasil: o que se pode dizer da “destruição criativa” a partir dos *trabalhadores por conta-própria*? A bem da verdade, elas contêm justificativas sobre o problema de se identificar empiricamente os trabalhadores por conta própria como empreendedores<sup>66</sup>. Mas apesar dessa justificativa, invoca-se a “destruição criativa schumpeteriana” – e sua relação (teórica) com o crescimento econômico, por meio de revisão bibliográfica – apenas para, depois, ignorá-la por completo.

Colocando o problema por esse ângulo, podemos interpretar que a *desidentificação empírica* opera torcendo uma dimensão qualitativa – ao admitir o empreendedor (com seus pressupostos consequentes) como um agregado estatístico – a fim de verificar sua identificação em uma dimensão quantitativa. Após a torção, todos os procedimentos formais de demonstração estatística são conduzidos (testes de hipóteses, significância, verificação da correlação etc.) a partir desse agregado (identificação empírica), seja ele a soma dos trabalhadores por conta própria ou o conjunto dos indivíduos envolvidos na criação ou que tenham um “negócio”. Os resultados obtidos, porém, são novamente *distorcidos* para estabelecer uma performática, fortuita ou casuística relação de homologia entre o agregado (identificação empírica na dimensão quantitativa) e o empreendedor (pressupostos teóricos da dimensão qualitativa) reestabelecendo, assim, o vínculo com a teoria. De certo, o que o Grupo 2 deseja é demonstrar a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico *operacionalmente*, independentemente se trabalhadores por conta-própria ou donos de negócios por três, quatro, cinco anos, executam ou não “novas combinações”<sup>67</sup>. Entretanto, se o propósito do Grupo 2 é, pecamos em repetir, medir o efeito do empreendedorismo sobre o crescimento econômico e, nesse ínterim, identificar o empreendedor como o conjunto dos trabalhadores por conta-própria ou o conjunto da Atividade Empresarial Total em estágio inicial (TEA), mesmo que se apresente a justificativa “são os dados que se tem”, o que se está avaliando, por obviedade, é somente

---

<sup>66</sup> Por exemplo, descarta-se a posição na ocupação “empregadores”, que poderia perfeitamente ser incorporada também no agregado identificado como empreendedorismo. Ou justifica-se reconhecendo a heterogeneidade de atividades que a posição na ocupação “trabalhadores por conta-própria” aglutina.

<sup>67</sup> Para lembrar, “o que constitui o empreendedor é a realização de novas combinações”. (SCHUMPETER, [1934] 1983, p. 75). No original: “the carrying out of new combinations [...] constitutes the entrepreneur”.

o efeito do conjunto dos trabalhadores por conta-própria ou da TEA no crescimento econômico.

### 1.2.3 A des-identificação empírica

Embora possa parecer o contrário, é preciso reiterar que não se objetiva exigir qualquer rigor metodológico do conjunto de pesquisas que compõe os Grupos 1 e 2. Também não intencionamos propor ou contribuir com quaisquer sutilezas metodológicas para o campo de estudos do empreendedorismo, ou mesmo com uma definição para o empreendedorismo. Por outro lado, se ocorreram críticas à metodologia empregada ou apresentamos uma ou outra inconsistência teórica ou metodológica é por que elas nos *interessam* – no sentido de que possibilitam transparecer o que formulamos como o processo de *des-identificação empírica* e seu mecanismo de torção e distorção que permite identificar virtualmente “qualquer coisa” como empreendedorismo, seja um comportamento, uma ação, um agregado estatístico, um modo de vida etc.

Perante o exposto, entendemos que precisamos responder a uma pergunta que é decisiva para nossos objetivos: qual a novidade do processo de *des-identificação empírica* que desenvolvemos? Quer dizer, considerando que no século XVIII clérigos, cientistas, pedintes, criminosos e traficantes de escravos foram identificados como empreendedores, qual a diferença fundamental em relação a identificar empiricamente o empreendedorismo na população de rua tal como observada por O’Connor (2006), ou nos traficantes de cocaína colombianos (ZAITCH, 2005, p. 202), ou nos “escravos de ganho” (SILVA, 2017, p. 12) quando ainda vigorava formalmente a escravidão no Brasil<sup>68</sup>, ou mesmo Lênin<sup>69</sup> (HARWOOD, 1982)? Acreditamos que Carton, Hofer e Meeks (1998)

---

<sup>68</sup> “Frente às grandes dificuldades que se apresentaram pós-abolição, os negros recém-libertos realizavam as mesmas atividades de quando eram escravos de ganho – trabalhavam como alfaiates, sapateiros, carpinteiros, carregadores ou vendedores ambulantes – visando sua sobrevivência. Considerando a definição de empreendedorismo [cita os autores] como – a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação, é possível conceber tais atividades como expressões empreendedoras. Essas expressões empreendedoras seguiram ao longo da história do negro no Brasil” (SILVA, 2017, p. 12).

<sup>69</sup> Neste caso específico, a identificação é feita em tom de crítica à multiplicidade de definições que o empreendedorismo obteve, ainda no início dos anos 1980: “Numa definição liberal de empreendedorismo, até Lenin poderia se qualificar como empreendedor, haja visto que assumiu um risco considerável, mostrou alto grau de independência e aplicou à sociedade russa ideias inovadoras que levaram a novas formas organizacionais em muitos setores da vida soviética.” (HARWOOD, 1982, p.91) .

nos dão uma excelente pista dessa diferença: “se alguém ler a imprensa acadêmica ou popular, descobrirá rapidamente que o empreendedorismo é reconhecido como uma ‘*coisa boa*’”.<sup>70</sup> (p.1, grifo nosso). E a expressão *coisa boa* nos parece de impecável precisão aqui.

Como vimos no Grupo 1, se listássemos todas as identificações empíricas e as aglutinásemos em um empreendedor “ideal” produziríamos uma “coisa” tão eivada de tensões e contradições que, ou ela se aproximaria de uma entidade com poderes quase místicos, ou se consubstanciaria em uma espécie de “ser genérico”, comum e ordinário. Entretanto, nos parece, há um elemento que ainda assim permaneceria intacto: ser reconhecido como uma *coisa boa*. O mesmo vale para o Grupo 2. Ainda que se detectasse que a elevada proporção de empreendedores em um país está correlacionada positivamente com o crescimento econômico apenas nos países mais ricos, cinde-se o conceito em dois através da incorporação das locuções adjetivas “por oportunidade” e “por necessidade”, para manter no primeiro o ideal de *coisa boa*, enquanto prescreve ao segundo uma série de medidas político-econômicas reconhecidas pela alcunha de neoliberais, com o objetivo de reorientá-lo<sup>71</sup> para o caminho do seu irmão gêmeo rico.

Dito isso, se tomarmos a sério a exposição de Giddens (1996) sobre a “tese da dupla hermenêutica” (p.17), os conceitos, definições e identificações produzidos pelo campo de estudos do empreendedorismo dificilmente se manterão isolados da sua potencial apropriação e incorporação pelas pessoas no curso da sua vida cotidiana. Como veremos a seguir, o ingresso e desenvolvimento do conceito no *lócus* científico-universitário (particularmente como objeto de estudos por meio de Schumpeter) e posterior transbordamento<sup>72</sup> para além desse ambiente foi definitivamente estimulado (e financiado) por uma forte reorientação político-econômica pró-mercado ocorrida nos anos 1980. Mas esse movimento não é unidirecional. Há um contínuo “deslizar” (Ibid.,

---

No original: “In a liberal definition of entrepreneurship, even Lenin might qualify as an entrepreneur since he took considerable risk, showed a high degree of independence, and applied to Russian society innovative ideas that led to new organizational forms in many sectors of Soviet life”.

<sup>70</sup> No original: “if one reads the academic or popular press, one will quickly discover that entrepreneurship is recognized as a ‘*good thing*’”

<sup>71</sup> Para ficarmos apenas nas “sugestões” de duas pesquisas citadas no grupo 2: redução da carga tributária e da taxa de juros e melhorias no ambiente de negócios (VAN STEL, CARREE, THURIK, 2005), este último, no caso brasileiro, referindo-se à “modernização” das leis trabalhistas (BARROS, PEREIRA, 2008).

<sup>72</sup> No capítulo a seguir, tratamos desse “transbordamento” a partir da noção de *fervor empreendedor*.

p. 184) na relação recíproca entre a *categoria analítica* empreendedorismo (cujo processo de *des-identificação empírica* enseja que “qualquer coisa” é um empreendedor em potencial) e a *categoria nativa* empreendedorismo empregada pelos membros da sociedade – conquanto o entendimento do empreendedorismo como “coisa boa”, ou nos termos do próximo capítulo, “um bem comum”, parece manter-se intacto<sup>73</sup>.

---

<sup>73</sup> Na verdade, não é exatamente assim, como veremos no capítulo 3.

## 2 A “ERA DO EMPREENDEDORISMO”: DO FERVOR À FEBRE

Em 1932, cerca de uma década depois do convite para lecionar na Universidade de Harvard, Schumpeter funda o *Research Centre for Entrepreneurial History*, primeira instituição científica dedicada exclusivamente ao tema. A julgar pela magnitude do campo de pesquisa sobre empreendedorismo hoje, poderíamos supor que, a partir dessa instituição, o volume de investigações teria crescido em escala geométrica. Não foi o caso. Na verdade, o Centro de Pesquisas permaneceu bastante marginal. O primeiro curso sobre empreendedorismo foi realizado apenas em 1947 e, fora do campus da Harvard, somente em 1953, na Universidade de Nova Iorque.

A partir da observação do desenvolvimento do campo de pesquisas sobre o empreendedorismo e da análise de documentos e relatórios oficiais dos governos do Reino Unido e EUA, o presente capítulo tem por objetivo mostrar como se constituiu o que denomino *fevor empreendedor e febre empreendedora*. O primeiro é definido como o transbordamento do conceito para além do seu *locus* científico-universitário. O segundo se refere ao crescente interesse de diferentes grupos sociais no termo. Para tanto, sigo as pistas deixadas por Swedberg (2000) – de quem tomo emprestado a expressão *fevor* –, orientando-me teoricamente em algumas das proposições de Boltanski (2001) e Boltanski e Chiapello (2009), particularmente interpretadas aqui na trajetória de como o empreendedorismo tornou-se um ponto de apoio normativo que tanto enseja uma justificação individual para o engajamento no capitalismo, quanto oferece uma justificação geral (em termos de bem comum) para esse engajamento.

### 2.1 “Era do Empreendedorismo”

Em 1985, o presidente americano em seu segundo mandato, Ronald Reagan, discursa em horário nobre na televisão sobre a “necessidade de uma reforma tributária” nos EUA. Em certa altura da sua preleção, sugere aos jovens que sigam os passos dos fundadores da *Hewlett-Packard Company* (empresa de tecnologia americana reconhecida mundialmente pela sigla HP) e iniciem o seu “próprio negócio”. Em seguida, profere uma afirmação que se tornará o *slogan* de um tempo e, até hoje, repercute em jornais, revistas e artigos acadêmicos (BELLONE; GOERL, 2014, p. 130; BIANCHI; HENREKSON,

2005, p. 353; HÉBERT; LINK, 1989, p.41; MARX, R., 1985, p. 102; OMID, 2000, p. 7; entre outros) endereçados a criticar ou a celebrar o empreendedorismo:

Para os jovens americanos que se perguntam esta noite “– Para onde irei, o que farei com o meu futuro”, eu tenho uma sugestão. Por que não sair com seus amigos no caminho da aventura e tentar iniciar seu próprio negócio? Sigam os passos daqueles dois estudantes universitários que lançaram uma das grandes empresas de computadores dos EUA na garagem atrás de sua casa. Vocês também podem nos ajudar a destrancar as portas para um futuro de ouro. *Vocês também podem se tornar líderes nessa grande nova era de progresso – a Era do Empreendedor.*<sup>74</sup> (UNITED STATES..., 1985, p. 706, grifo nosso).

De fato, na literatura especializada, há relativo consenso de que os anos 1980 representam o começo<sup>75</sup> de uma *nova era para o empreendedorismo* e é perfeitamente anuído que ela possui íntima relação com o neoliberalismo. O importante a se reter desse juízo sobre o período, porém, é a valência que diferentes autores atribuem a essa *era*, praticamente sem a mediação de uma “posição meio-termo”: de um lado estão aqueles que, panfletária ou apologeticamente, enfatizam a liderança e a coragem das políticas adotadas pelas administrações Thatcher-Reagan para a implementação de reformas “pró-mercado”, o zelo pelo equilíbrio orçamentário a partir da contenção de gastos e a constante valorização das “virtudes” da empresa privada (BELLONE; GOERL, 1992; BRINDLE; STEARNS, 2001; HOGAN; FEENEY, 2012; entre muitos outros); do outro lado estão os que, criticamente, argumentam que a celebrada *Era do Empreendedorismo* se edificou a partir dos escombros dos Estados de Bem-Estar Social e se consolidou a partir da emergência (e posterior hegemonia) de uma, até então, nova orientação político-econômica: o neoliberalismo. Argumentam que esta materializa-se na privatização de serviços públicos e da seguridade social; reforma educacional (a partir do estímulo à competição entre escolas e universidades para captação de recursos); imposição de novos métodos de gestão pública espelhados no setor privado; ênfase nas responsabilidades pessoais dos indivíduos, suas famílias e comunidades na promoção do seu bem-estar futuro (BRÖCKLING, 2015; MARTTILA, 2013a, 2013b; MOISANDER; GROB; ERÄRANTA, 2018; ROSE, 1996; SZEMAN, 2015; entre outros tantos); além de duros

---

<sup>74</sup> No original: “To young Americans wondering tonight “where will I go, what will I do with my future”, I have a suggestion. Why not set out with your friends on the path of adventure and try to start up your own business? Follow in the footsteps of those two college students who launched one of America's great computer firms from the garage behind their house. You too can help us unlock the doors to a golden future. You too can become leaders in this great new era of progress – the age of the entrepreneur”

<sup>75</sup> Diz-se que representa o começo, pois, como pretendemos mostrar adiante, o “entusiasmo” em torno do empreendedorismo, visualizado aqui pelo crescimento do campo de pesquisas sobre o conceito/tema e seus objetos, precede o neoliberalismo – embora, a partir dele, tenha se estruturado o que denominamos *fervor empreendedor*.

ataques às organizações e formas de representação dos trabalhadores (DARDOT; LAVAL, 2013).

De acordo com Swedberg (2000, p. 9), as comunidades que compõem as chamadas *business schools* (e correlatas) têm pavimentado e liderado o caminho do “atual surto de investigações sobre empreendedorismo”, cuja principal consequência, insiste, passa por criar e estabelecer uma certa legitimidade do tema perante os olhos do público em geral (e, acrescento, em um espectro que cobre desde grupos políticos das mais diferentes e/ou divergentes orientações, trabalhadores em distintas posições na ocupação, micro, pequenos e grandes empresários etc.). E *legitimidade* nos parece uma palavra bastante precisa aqui. Sob o “ponto de apoio normativo” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 40; BOLTANSKI, 2001, p.18-19) do empreendedorismo (fundamentado no entendimento do *empreendedor como herói econômico*) e sua relação direta com o crescimento econômico (como abordado no capítulo anterior) instituíram-se centros de pesquisa, pós-graduações, cursos e disciplinas universitárias; estreitaram-se as relações entre governos e instituições estatais com empresas e fundações para captação de recursos (nacionais e internacionais) para projetos sobre o tema (das pesquisas científicas, visando quantificar e qualificar o empreendedorismo, aos cursos de capacitação e difusão do mesmo); formadores de opinião, após domarem o linguajar técnico (tornando-o mais palatável e acessível) ganharam expressivo espaço nos meios midiáticos para tratar das benesses do empreendedorismo; criou-se um expressivo mercado editorial sobre o tema dedicado ao “público leigo” etc.

Em outras palavras, a denominada *Era do Empreendedorismo* emerge alicerçada no ponto de apoio normativo<sup>76</sup> das suas alardeadas vantagens coletivas definidas em termos de *bem comum* (no caso, como veremos, geração de empregos e crescimento econômico), como também pelos discursos relativos aos benefícios individuais que o empreendedorismo preconiza. Para tornar mais preciso o que entendemos sobre a associação entre empreendedorismo e *bem comum*, faz-se necessário deixar algumas linhas sobre o conceito de *justificação* tal como proposto por Boltanski e Chiapello (2009) e Boltanski (2001). Para o(s) autor(es), o espírito do capitalismo é um conjunto de crenças que integram a ordem capitalista, justificando-a e sustentando-a ao legitimar os modos de ação e as disposições coerentes com essa ordem. Sejam expressas em termos de virtude ou em termos de justiça, essas *justificações* dão respaldo à execução de atividades mais

---

<sup>76</sup> “[...] a que chamamos *cité*.” (BOLTANSKI, 2001, p. 26. Grifos do autor).

ou menos penosas e, ao mesmo tempo, fazem consentir a adesão a um estilo de vida favorável à essa mesma ordem. Dito de outro modo, o termo *justificação* compreende, ao mesmo tempo, as justificações individuais (os “motivos” do engajamento individual na empresa capitalista) e as justificações gerais (quando esse mesmo engajamento convém ao *bem comum*). É a partir do entendimento de que o capitalismo não pode prescindir de ambas justificações<sup>77</sup>, portanto, que formulamos a primeira pergunta do presente capítulo: qual ou quais eventos que, combinados, permitiram que um termo – cunhado no século XV e, até as primeiras décadas do século XX, completamente restrito ao ambiente científico-universitário – obtivesse tamanho grau de espraiamento ao ponto de referenciar uma *Era*? Swedberg (2009) nos dá algumas pistas:

O *fervor empreendedor* nos anos 80 [...] tornou-se um movimento mundial, espalhando-se por países, independentemente do seu nível de desenvolvimento ou mesmo de sua mentalidade básica ou orientação de valor com relação às atividades empresariais. Não está claro exatamente por que esse movimento emergiu e continua se fortalecendo, mas pode ser devido a várias causas interatuantes. Há, por um lado, a *revitalização das pequenas empresas*, visto por mais de uma década na Europa e nos Estados Unidos. A *mudança na ideologia político-econômica dominante* ocorrida com a chegada ao poder de Thatcher e Reagan em 1979-80 – do keynesianismo a uma ideologia radical pró-mercado – provavelmente também foi importante. *Além disso, há uma profunda preocupação com o desemprego.*<sup>78</sup> (SWEDBERG, 2000, p. 8, grifos nossos).

---

<sup>77</sup> Cabe ressaltar que, dados os limites do presente capítulo, não nos ativemos aqui à dimensão das justificações individuais – e carregamos todos os problemas teórico-metodológicos dessa ausência – que serão abordadas no próximo capítulo. Com efeito, Boltanski e Chiapello (2009, p. 87), metodologicamente, utilizam as ferramentas oferecidas pela análise do discurso a partir do aplicativo *logicia Prospero* para comparar o conteúdo de dois *corpus* constituídos a partir de textos centrais dos *management studies* nas décadas de 1960 e 1990. Aqui, nos detivemos a acompanhar a “evolução” do campo de pesquisas sobre empreendedorismo observando: i) a composição de sua magnitude ao longo do tempo a partir da ferramenta *Ngram Viewer*; e ii) o surgimento de novos paradigmas através da análise dos principais textos do período e alguns discursos políticos, especialmente de Thatcher e Reagan. Optamos por essa estratégia metodológica pois, em concordância com os autores, também acreditamos que “acaso não foi na ciência econômica e, em particular, em suas correntes dominantes – clássicas e neoclássicas – que os responsáveis pelas instituições do capitalismo foram buscar justificações, a partir da primeira metade do século XIX até nossos dias? A força dos argumentos que nela encontravam decorria precisamente do fato de que estes se apresentavam como não ideológicos e não diretamente ditados por motivos morais, ainda que incorporassem a referência a resultados finais globalmente conformes com um ideal de justiça para os melhores e de bem-estar para a maioria” (Ibid., p.43-44).

<sup>78</sup> No original: “Entrepreneurial fervor in the 1980s' [...] became a worldwide movement, spreading across countries, regardless of their level of development or even of their basic mentality or value orientation towards business activities. Exactly why this movement carne into being and is still going strong is not clear, but may well be due to a number of interacting causes. There is, for one thing, the revival of small businesses, seen for more than a decade in Europe as well as in the United States. The change in the ruling economic-political ideology that took place with the coming to power in 1979-80 of Thatcher and Reagan – from Keynesianism to a radical pro-market ideology – has probably also been important. There is, furthermore, the deep concern with unemployment”



De fato, os três fatores aventados pelo autor foram, em larga medida, cruciais para o surgimento de um *fervor empreendedor*, como argumento mais adiante. Entretanto, passadas mais de duas décadas das considerações do autor, é possível apontar, com um pouco mais de precisão, em que medida esses fatores contribuíram para tornar o empreendedorismo tão imperativo, adicionando, sem prejuízo do seu argumento, outros elementos, a saber: a revolução da microinformática; os volumosos investimentos privados e, sobretudo, públicos destinados às pesquisas sobre o tema; a instituição de agências governamentais para promoção de uma “cultura empreendedora” entre seus cidadãos. De toda forma, e mediante o exposto, é preciso dizer que, ainda que nos furtemos à tentação de mensurar qual o “real peso” de cada um desses elementos para que chegássemos ao *fervor*, a literatura nos dá relativo conforto para afirmar que o *neoliberalismo* jogou um papel fundamental na constituição da *Era do Empreendedorismo*. De todo o modo, independentemente dos seus modos de efetivação nos diferentes países, se as ideias em torno do que entendemos hoje por neoliberalismo tiveram início em 1947, quando da criação da *Mont Pelerin Society* (HARVEY, 2005), ou se o seu momento fundacional ocorreu ainda no final dos anos trinta durante o *Walter Lippmann Colloquium*<sup>79</sup>, como sustentam Dardot e Laval (2013), importa saber, para efeitos da presente tese, que o neoliberalismo constituiu-se enquanto doutrina político-econômica como uma reação teórica e, sobretudo, política, de um pequeno grupo de intelectuais contra os princípios sociais, políticos e econômicos do que viriam a se tornar as bases dos Estados de Bem-Estar Social na Europa do pós-guerra. Reação teórica, porque se construiu em combate ao keynesianismo enquanto orientação econômica e ao

---

<sup>79</sup> “A criação da Sociedade Mont Pelerin em 1947 é frequentemente citada incorretamente como tendo marcado o nascimento do neoliberalismo. Na verdade, o momento fundador do neoliberalismo chegou mais cedo: foi no Colóquio Walter Lippmann, realizado durante cinco dias a partir de 26 de agosto de 1938, no âmbito do Instituto Internacional de Cooperação Intelectual (o precursor da UNESCO). [...] O Colóquio Lippmann encerrou com uma declaração que criava um Centro de Estudos Internacional para a Renovação do Liberalismo, cuja sede foi estabelecida no Museu Social da Rue Las Cases, em Paris. O centro foi concebido como uma sociedade intelectual internacional que realizaria sessões regulares, em um país diferente em cada ocasião. [...] Nesta perspectiva, a Sociedade Mont Pelerin surge como uma extensão da iniciativa de 1938.” (DARDOT; LAVAL, 2013).

No original: “The creation of the Mont Pelerin Society in 1947 is often incorrectly cited as marking the birth of neo-liberalism. In fact, the founding moment of neoliberalism came earlier: it was the Walter Lippmann Colloquium held over five days from 26 August 1938, in the framework of the International Institute for Intellectual Cooperation (the forerunner of UNESCO). [...] The Lippmann Colloquium concluded with a declaration creating an International Study Centre for the Renovation of Liberalism, whose headquarters were established at the Musée social in rue Las Cases in Paris. The centre was envisaged as an international intellectual society that would hold regular sessions, in a different country on each occasion. [...]. From this perspective, the Mont Pelerin Society emerges as an extension of the 1938 initiative.”

liberalismo clássico enquanto teoria política, ao considerar que quaisquer limites impostos aos mecanismos de mercado devem ser entendidos como uma ameaça à liberdade individual e à livre-concorrência; reação política porque desde as suas primeiras manifestações, em 1944, o principal alvo de suas críticas era o Partido Trabalhista Inglês<sup>80</sup> (ANDERSON, 1995), motivado pelo medo de que este vencesse as eleições (o qual, de fato, ocorreu no ano seguinte), e também, como assegura Hobsbawn (2003, p. 245), dentro do imaginário desse grupo de intelectuais, o capitalismo assistencialista patrocinado pelo Estado era entendido como uma “subvariedade de socialismo”. Decerto, olhando em retrospectiva, as condições para a propagação das ideias neoliberais no período das suas primeiras manifestações não eram de todo favoráveis, afinal, na época, o capitalismo nos países centrais dava os primeiros passos para sua “idade de ouro” – ou na expressão de Hobsbawn (Ibid.) os “anos dourados” do capitalismo –, um longo período, até então sem precedentes, de rápido crescimento econômico, ocorrido durante a década de 1950 até pouco depois do fim dos anos 1960.

Capturando com perfeito sarcasmo o *zeitgeist* do período, George (1999, p.1) escreveu: “Em 1945 ou 1950, se você propusesse seriamente qualquer uma das ideias e políticas do dispositivo neoliberal padrão de hoje, você seria ridicularizado ou enviado para o manicômio”.<sup>81</sup> Isso porque durante o pós-guerra, uma miríade de governos liberais, socialdemocratas e democrata-cristãos emergiram em parte da Europa e nos EUA. Em comum e em linhas gerais, esses governos concentraram esforços na promoção do pleno emprego, do crescimento econômico e do bem-estar dos seus cidadãos – intervindo ativamente na política industrial, estabelecendo padrões minimamente razoáveis para os salários e atuando diretamente na construção de sistemas de bem-estar (saúde, educação, livre-associação etc.). Em outras palavras, no período, os países capitalistas avançados se predispuseram a construir formas de organização político-econômica em que os mecanismos do mercado foram circundados por redes de restrições (políticas e sociais) em um ambiente regulatório que, por vezes, limitou, mas não raro, liderou as estratégias econômicas e industriais, particularmente nos setores-chave das

---

<sup>80</sup> Grun (1999) sugere que um dos motivos da entrada de empresários e intelectuais na arena política foi “a radicalização do Partido Trabalhista na Inglaterra, notadamente no discurso anticapitalista e na profundidade das mobilizações ensejadas pelo braço sindical do Labour (ameaça de nacionalização dos bancos, pressões exigindo democratização nos locais de trabalho e assento de representantes dos trabalhadores nos boards das empresas)” (p. 130)

<sup>81</sup> No original: “In 1945 or 1950, if you had seriously proposed any of the ideas and policies in today's standard neo-liberal toolkit, you would have been laughed off the stage at or sent off to the insane asylum”

economias do período (automóveis, aço, carvão etc.), como ocorreu na Grã-Bretanha, França e Itália, por exemplo. Como resultado, durante os anos 1950-60, a política redistributiva adotada sob influência direta de instituições da classe trabalhadora (sindicatos e movimentos sociais), os controles à livre mobilidade do capital e a ampliação dos investimentos públicos na área social marcharam *pari passu* com taxas de crescimento relativamente elevadas. É em meio a esse contexto que diferentes governos dirigem um *primeiro olhar* para a importância política e socioeconômica das “pequenas empresas” – seja pela sua capacidade de gerar empregos e sua participação na economia nacional, seja para insuflar um “espírito” nacionalista e, sobretudo, anticomunista. É esse primeiro olhar que Swedberg (2000) diz ter sido *revitalizado* nos anos 1980 e convergido como um dos elementos constitutivos do *fervor* em torno do empreendedorismo.

### 2.1.1 A nova identificação empírica do empreendedorismo: as “pequenas empresas”

Antes de entendermos a *revitalização* no interesse pelas “pequenas empresas” é preciso endereçarmos nossa atenção para o momento anterior no qual o primeiro interesse surgiu, ou mais precisamente no início da década de 1940, quando governos norte-americanos e da Europa Ocidental atentaram para a problemática situação econômica das “pequenas empresas”. Em linhas muito gerais, trata-se da constatação de que esse conjunto de agentes econômicos é o “coração da economia nacional” (UNITED STATES..., 1942); porém, atravessava uma fase de crise, marcada por falências, endividamentos e baixos lucros. A fim de propor uma solução governamental para esse problema, emerge a necessidade de mensurar quem e quantas são as “pequenas empresas”, além de dimensionar sua real participação na economia como fonte de riqueza e geração empregos. Com efeito, o principal objetivo dessas pesquisas era desenvolver políticas de estímulo e valorização das “pequenas empresas” e, lateralmente, porém não insignificamente, dirigir uma “atenção política” para esse setor e, com isso, suprir os anseios de uma parcela do eleitorado em dificuldades econômicas. Para nos determos em apenas alguns casos, em 1941, o Senado americano convoca um comitê especial para solucionar a crise das pequenas empresas durante (e que se mantém após) a Segunda Guerra Mundial, do qual decidem realizar um *survey* cujos resultados são divulgados no ano seguinte:

[...] uma survey com pequenas empresas mostra que a maioria está no vermelho. [...] A confiança no povo americano deve ser restaurada ou nossa forma republicana de governo perecerá - as pequenas empresas certamente não conseguem durar muito por tempo nas condições existentes. *Quando e se as pequenas empresas forem eliminadas, o nosso democrático 'way of life' se esvairá com elas.*<sup>82</sup> (UNITES STATES..., 1942, p. 30-33, grifo nosso).

A partir dessa pesquisa o Congresso americano sugere algumas recomendações e projetos para desenvolver e proteger as “pequenas empresas”, entre os quais: políticas públicas focalizadas nesse setor; provisão de recursos para que universidades executassem pesquisas sobre o tema e propusessem métodos para treinar e qualificar os donos desses estabelecimentos; além da definitiva inclusão das “pequenas empresas” no esforço de guerra:

Como resultado do impacto dos gigantescos programas de defesa nacional e guerra em nossa economia americana, as pequenas empresas nos Estados Unidos estão enfrentando falência e caos em uma ampla frente. Os administradores desses programas de guerra, oriundos quase exclusivamente dos escalões dos grandes negócios, falharam visivelmente em dar reconhecimento aos pequenos empresários deste país. *Os que se dedicam a 'business of procurement' [...] preferiram lidar com grandes empresas do que com as pequenas empresas, e não fizeram nenhum esforço especial para distribuir os contratos de que dispõem para além das maiores unidades de negócios.*<sup>83</sup> (UNITED STATES..., 1942, p. 1, grifo do autor).

Seguindo a mesma tendência, ainda nos anos 1940, governos da Europa Ocidental também orientaram esforços para mensurar, dimensionar e oferecer suporte às “pequenas empresas” no seu continente. Em 1948, por exemplo, “Na Suíça, e pela primeira vez na Europa, os problemas das pequenas empresas foram debatidos em sua especificidade pelo National Council for Small Business Management Development”<sup>84</sup> (FERREIRA; FERNANDES; KRAUS, 2019, p. 183). Adiantando a relação entre a revitalização do tema “pequenas empresas” e o empreendedorismo, três décadas após a criação da referida instituição, em 1977, ela muda seu nome para *International Council for Small Business*

---

<sup>82</sup> No original: “[...] a survey of small businesses shows that the majority of them are in red. [...] Confidence in the American people must be restored, or else our republican form of government will perish – small business positively cannot endure for very long under existing conditions. When and if small business is eliminated the democratic way of life will go with it”

<sup>83</sup> No original: “As a result of the impact of the gigantic national defense and war programs on our American economy small business enterprise in the United States is facing bankruptcy and chaos along a wide front. The administrators of these war programs drawn almost exclusively from the ranks of big business have signally failed in giving recognition to the small businessmen of this country. Those engaged in the business of procurement [...] have preferred to deal with large business rather than small business and have made no special effort to distribute beyond the largest business units the contracts they have to dispose of.”

<sup>84</sup> No original: “In Switzerland, and for the first time in Europe, the problems of small sized companies were specifically addressed by the National Council for Small Business Management Development”

(ICSB). Porém, a mudança fundamental foi menos nominal, senão a adoção de forte orientação desta instituição para a promoção do empreendedorismo no mundo através de conferências, seminários, elaboração de grupos de pesquisa, publicações acadêmicas e financiamento para pesquisas. De fato, a primeira atenção dirigida às “pequenas empresas” na Europa ocorreu na Alemanha logo após a Primeira Guerra Mundial, mais precisamente em 1919, quando diferentes iniciativas foram tomadas com o objetivo de aprimorar a gestão de suas empresas. Como descreve Landstrom (2005), com financiamento privado (particularmente de setores da indústria alemã) e público, a Universidade de Viena cria em 1936 a primeira disciplina sobre “gestão de pequenas empresas”, a qual, posteriormente, atraiu pesquisadores e universidades para esse campo de pesquisa, interessados tanto na relevância dada ao tema quanto no financiamento que o acompanhou – o que, conseqüentemente, legou à Alemanha uma extensa tradição no estudo das “pequenas empresas” e, posteriormente, sobre o empreendedorismo. Como relembra Klandt (1997; 2004), o financiamento da Fundação Alemã de Ciência, em 1974, para a *Universität zu Köln* (Universidade de Cologne) ensejou uma primeira onda de investigações sobre a relação entre “pequenas empresas” e empreendedorismo. Pouco mais de uma década depois, em 1984, é criada a *Foerdkreis Gruendung-Forschung* (FGF) que estabeleceu uma enorme infraestrutura para a promoção, financiamento e pesquisa acadêmica sobre empreendedorismo entre países europeus de língua alemã. Até hoje o banco de dados *Entrepreneurship Literature Database* (ELIDA), criado em 1987 e mantido sob os cuidados da FGF, reúne um dos maiores acervos do mundo sobre o tema.

Dito isso, estamos a um passo de entender por que Swedberg (2000) associa a renovação do interesse nas “pequenas empresas” ao empreendedorismo. Como vimos, se até meados dos anos 1960 há uma preocupação em fomentar investigações, instituições e elaborar políticas orientadas para as pequenas empresas, a crise financeira e do comércio internacional que se projeta no horizonte dos países centrais no fim da mesma década – e se prolonga ao longo de todo os anos setenta – precipita um período de *estagnação*<sup>85</sup>, marcado por aumento do desemprego, redução da produtividade da mão de obra, ascensão da inflação e, para o que nos interessa aqui, países apresentando taxas decrescentes, ou estagnadas, de crescimento econômico. É nesse contexto de crise que o Reino Unido

---

<sup>85</sup> Para uma análise no “calor” do momento, conferir Stein (1978), Haberler (1977) e o interessante relatório publicado pelo Observatório da Organização Para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, 1980), nos quais podemos ver quais eram as expectativas de crescimento para a década seguinte.

inicia uma ampla investigação sobre as “pequenas empresas”, cujo resultado ficou conhecido como o Relatório Bolton<sup>86</sup>. Divulgado em 1971, o referido relatório exerceu significativa influência sobre políticos, acadêmicos e a mídia em geral, tanto pelas considerações teóricas e inovações metodológicas, quanto pelas suas implicações políticas.

É razoável presumir que a decisão de constituir o Comitê tenha sido influenciada em parte por considerações de curto prazo: *1969 foi um ano muito difícil para os negócios em geral e para as pequenas empresas em particular, e isso pressionou consideravelmente uma investigação da posição imediata da pequena empresa.* Mas ficou claro para nós que o objetivo principal do Inquérito era de longo prazo – *a coleta de informações sobre o lugar das pequenas empresas em uma economia moderna como base para recomendações acerca de políticas futuras dirigidas a elas. Antes da nomeação desse Comitê, nunca havia tido um estudo abrangente, oficial ou não, do setor de pequenas empresas no Reino Unido. Essa importante área é pouco pesquisada e documentada, e a formulação da política industrial inevitavelmente prosseguiu sem o conhecimento adequado das funções desempenhadas pelas pequenas empresas, de sua eficiência e dos prováveis efeitos das ações do governo sobre elas [...]. Portanto, acreditamos que, na ausência de um setor de pequenas empresas ativo e vital, a economia ossificaria e decairia lentamente. Perguntar se existe um futuro para a pequena empresa na nova era de empresas gigantes, acordos internacionais e intervenção governamental universal é, portanto, o mesmo que perguntar se o futuro do capitalismo de empresas privadas como o conhecemos neste país está ameaçado.* Mas esta questão é inevitavelmente colocada pela evidência de declínio a longo prazo no setor de pequenas empresas [...]. *Achamos muito útil manter tantas conversas com empresários, ministros, membros do Parlamento, acadêmicos, banqueiros, funcionários públicos, organizações representativas e outros interessados no assunto. Também fizemos breves visitas aos Estados Unidos, Canadá, Japão, França e Alemanha para conhecer, em primeira mão, a situação das pequenas empresas nesses países. [...] Nossa principal recomendação, a saber, a criação de uma Divisão de Pequenas Empresas no Departamento de Comércio e Indústria, sob a égide de um Ministro de Pequenas Empresas, visa garantir que os recursos adequados do governo sejam dedicados para esse fim.*<sup>87</sup> (BOLTON, 1971, p. 15-19, grifos nossos).

---

<sup>86</sup> No original, *Bolton Report* (BOLTON, 1971).

<sup>87</sup> No original: “It is a reasonable presumption that the decision to set up the Committee was influenced partly by short term considerations: 1969 was a very difficult year for business generally and for small firms in particular, and this gave rise to considerable pressure for an investigation of the immediate position of the small firm. But it was made clear to us that the major purpose of the Inquiry was a long term one – the collection of information on the place of small firms in a modern economy as a basis for recommendations about future policy towards them. Prior to the appointment of this Committee there had never been a comprehensive study, official or otherwise, of the small firm sector in the United Kingdom. This important area is little researched and poorly documented, and the formulation of industrial policy has inevitably proceeded without adequate knowledge of the functions performed by small firms, of their efficiency and of the likely effects upon them of the actions of Government [...]. We therefore believe that in the absence of an active and vital small firm sector the economy would slowly ossify and decay. To ask whether there is a future for the small firm in the new age of giant companies, international combines and universal intervention by Governments, is therefore tantamount to asking whether the future of private enterprise capitalism as we have known it in this country is threatened. But this question is inescapably

O trecho acima nos fornece ao menos cinco elementos que precisam ser considerados para verificarmos a “renovação” do interesse nas “pequenas empresas” durante o início dos anos 1980 e a alavancagem do interesse no empreendedorismo. O primeiro, e mais óbvio, é a constatação da crise, sobre a qual os donos das “pequenas empresas” relatam “a dificuldade de crescentes problemas financeiros e trabalhistas”<sup>88</sup> (Ibid., p. 59). O segundo é uma primeira associação entre “pequenas empresas” e empreendedorismo, ainda que de modo embrionário – “o empreendedorismo, como fator de produção, pode ser reconhecido, mas é dificilmente mensurável” (Ibid., p. 40) – e fazendo uso de expressões correlatas, como “atividade empreendedora” (Ibid., p. 229), ou “para novos talentos empreendedores, as pequenas empresas se apresentam como a porta de entrada para os negócios” (Ibid., p. 343, grifo nosso)<sup>89</sup>. O terceiro elemento é a identificação de que a questão das “pequenas empresas” era um tema insuficientemente pesquisado e que recebeu pouca atenção do Estado britânico. Na esteira das pesquisas realizadas nos seus países vizinhos e nos EUA nos anos anteriores, o Reino Unido precisava coletar e produzir informações sobre esse conjunto de agentes econômicos com o objetivo de pôr fim à crise. É nesse sentido que, nos anos posteriores ao relatório, se constituiu uma intensa articulação (a partir de financiamento governamental), entre o setor público (representado na citação pela menção aos ministros, membros do Parlamento Inglês, e funcionários públicos), as universidades (os acadêmicos) e as instituições privadas (como os mencionados banqueiros) com o objetivo de produzir uma extensa base de dados sobre o tema. O quarto é a criação de instituições públicas particularmente voltadas para estimular a criação e proteger as “pequenas empresas”, bem como melhor articular a relação entre essas e as *Business Schools*<sup>90</sup>. Por último, a

---

posed by the evidence of long-term decline in the small firm sector [...]. We found it very helpful to hold a great many discussions with businessmen, Ministers, Members of Parliament, academics, bankers, civil servants, representative bodies and others with an interest in the subject. We have also paid brief visits to the United States, Canada, Japan, France and Germany to learn about the situation of small firms in those countries at first hand. [...]. Our main recommendation, namely the creation within the Department of Trade and Industry of a Small Firms Division under the aegis of a Minister for Small Firms, is intended to ensure that adequate resources within Government will be devoted to this end”

<sup>88</sup> No original: “the difficulty of raising finance and labour problems”

<sup>89</sup> No original: ““Entrepreneurship, as a factor of production, can be recognised but is hardly capable of measurement”; “entrepreneurial activity”; “small firms provide the means of entry into business for new entrepreneurial talent”.

<sup>90</sup> “Esperamos que, à medida em que os graduados em Administração se espalhem pela economia, os investidores aqui também estejam prontos para apoiá-los em novos empreendimentos. Portanto, é importante que as Faculdades de Administração realizem pesquisas sobre o papel de empreendedores individuais e forneçam cursos para eles. As Faculdades de Administração também devem buscar atrair os

intensificação do fluxo de ideias sobre as “pequenas empresas” entre diferentes países por meio do intercâmbio de pesquisadores. Em conjunto, esses elementos impulsionaram sobremaneira o campo de pesquisa sobre “pequenas empresas”, atraindo universidades e pesquisadores de diferentes áreas, como foi mencionado antes, tanto pela relevância que o tema adquiriu no debate público, quanto pelo volume de investimento injetado. Conseqüentemente, após a divulgação do Relatório Bolton, “Os partidos políticos desenvolveram políticas explícitas para pequenas empresas e a mídia dedicou mais cobertura ao setor das pequenas empresas, levando a um interesse em pesquisas sobre pequenas empresas entre acadêmicos do Reino Unido”<sup>91</sup> (LANDSTROM, 2010, p. 97), sendo a criação da *UK Small Business Policy and Research Conference*, em 1972, uma das primeiras iniciativas entre o governo britânico e universidades que se tem registro<sup>92</sup> (COOPER, 2003).

Entretanto, é a partir da publicação do relatório intitulado posteriormente como *The Job Generation*, nos EUA, que “pequenas empresas” e empreendedorismo se vincularam estreitamente, não apenas compartilhando pesquisadores com interesses correlatos, mas também no plano da teoria econômica. Sob a batuta de Birch (1979), o relatório foi elaborado em parceria com o *Economic Development Administration*, instituição vinculada ao Departamento de Comércio norte-americano, e produzido a partir

---

alunos para a possibilidade de fundar ou trabalhar em uma pequena empresa, seja alocando estudantes em firmas pertinentes durante seus cursos, seja localizando vagas de emprego para eles após a graduação. É com satisfação que observamos que algumas dessas possibilidades já estão sendo consideradas pela London Business School, entre outras.” (BOLTON, 1971, p. 126).

No original: “We hope that, as Business School graduates spread through the economy, investors here also will be ready to support them in new ventures. It is therefore important that the Business Schools should carry out research into the role of individual entrepreneurs and provide courses for them. The Business Schools should also seek to interest students in the possibility of founding or working in a small firm, either by placing students with suitable firms during their courses or by finding placement jobs for them after graduation. We are glad to note that some thought is already being given to these possibilities by the London Business School among others”

<sup>91</sup> No original: “the political parties developed explicit small business policies and the media devoted more coverage to the small business sector, thus leading to an interest in small business research among academics in the UK”

<sup>92</sup> Paulatinamente foram sendo realizadas outras conferências no mundo, na esteira da associação entre empreendedorismo e “pequenas empresas”. Como registra Cooper (2003), a primeira conferência especificamente sobre empreendedorismo ocorreu em 1970, nos EUA. Permaneceu, porém, bastante restrita, visto que apenas doze artigos foram submetidos ao *Entrepreneurship Interest Group*, organizador do evento. De todo o modo, a primeira conferência internacional, a *First International Conference on Entrepreneurship Research*, ocorreu em Toronto (CA) em 1973 e contou com 42 membros. Em 1975, ainda nos EUA, foi organizado o *International Symposium of Entrepreneurship and Enterprise Development* que reuniu cerca de 230 participantes de diferentes países. O crescimento da participação de pesquisadores seguiu consistente nos anos seguintes, e disparou após a publicação do relatório conduzido por Birch (1979), como veremos a seguir.



da modelagem estatística dos bancos de dados disponíveis sobre as empresas norte-americanas (resultado da mencionada primeira onda de interesse nas “pequenas empresas”, ainda na década de cinquenta), compreendendo os anos entre 1969 e 1976. No relatório, o economista norte-americano demonstra a relação entre “pequenas empresas” e crescimento econômico através dos dados que mostravam como esse conjunto de agentes econômicos gerou a maioria dos empregos nos EUA no período.

Os resultados contam uma história notória. Em média, cerca de 60% de todos os empregos nos EUA são gerados por empresas com 20 ou menos funcionários, cerca de 50% de todos os empregos são criados por pequenos empreendedores independentes. As grandes empresas (aquelas com mais de 500 funcionários) geram menos de 15% de todos os novos empregos líquidos.<sup>93</sup> (BIRCH, 1979, p. 29).

Ainda que décadas mais tarde os resultados obtidos pelo autor fossem seriamente questionados<sup>94</sup>, a recepção foi bastante positiva, encontrando eco entre pesquisadores, na mídia americana (que repercutiu consideravelmente os resultados da pesquisa<sup>95</sup>) e também na classe política: “planejadores [de políticas públicas] de desenvolvimento devem fazer tudo o que puderem para promover a criação do maior número possível de pequenas empresas”<sup>96</sup> (HARRISON, 1994, p. 6). E não podemos deixar de mencionar que essa reverberação não ocorreu “naturalmente”, quer dizer, não foi fruto apenas das considerações apresentadas no relatório, senão como resultado da convergência entre

---

<sup>93</sup> No original: “The results tell a clear story. On the average about 60 percent of all jobs in the U.S. are generated by firms with 20 or fewer employees, about 50 percent of all jobs are created by independent, small entrepreneurs. Large firms (those with over 500 employees) generate less than 15 percent of all net new jobs”

<sup>94</sup> Para saber mais, conferir Harrison (1994) e Neumark, Wall e Zhang (2011, p.27). Os últimos apontam que “a definição do tamanho do ano-base utilizada por Birch resulta em taxas de criação de trabalhos líquidos muito mais altas para pequenas empresas ou estabelecimentos”. No original: “the base-year size definition Birch used results in much higher net job creation rates for small firms or establishments”.

<sup>95</sup> Davis, Haltiwanger e Schuh (1996) registram algumas das menções na mídia impressa. Para ficarmos em apenas dois exemplos extraídos, respectivamente, dos jornais *Times* e *Wall Street Journal*: “Atualmente, pequenas empresas empregam 53% da força de trabalho total dos EUA e, durante a última década, criaram praticamente todos os novos empregos líquidos”; e “a regulamentação do governo tende a ser especialmente onerosa para as pequenas empresas, as quais criaram a maioria dos empregos nos anos 80.” (Ibid., p. 298) No original: “Little companies currently employ 53% of the total U.S. work force, and during the past decade created virtually all net new jobs” e “government regulation tends to be especially burdensome to small business, which created most of the jobs in the 1980s”.

<sup>96</sup> No original: “development planners should do everything they can to promote the start-up of as many new small businesses as possible”

estas e os múltiplos interesses políticos e econômicos envolvidos (da classe política, de empresários ligados ao setor, de formadores de opinião etc.):

Birch tem muitos defensores valiosos na arena de elaboração de políticas públicas, especialmente entre aqueles interessados no empreendedorismo em pequena escala. Por exemplo, John Case, excelente e justo editor sênior da INC Magazine, fez um grande esforço para divulgar as conclusões básicas de Birch.<sup>97</sup> (HARRISON, 1994, p. 6).

De toda a forma, como salienta Veciana (1999), as considerações de Birch (1979) e seu posterior informe no Congresso americano precipitaram a consolidação de um grande programa de investigação científica sobre as “pequenas empresas”, no qual o empreendedorismo era palavra de ordem. No plano da teoria econômica, pode-se dizer que a associação entre “pequenas empresas” e o empreendedorismo se deu por meio de, na falta de expressão melhor, uma “relação mutualista”. Quer dizer, os estudos sobre “pequenas empresas” emprestaram um campo de pesquisa mais ou menos estruturado (disciplinas, cursos de graduação, professores, pesquisadores, centros de pesquisa, repercussão midiática, interesse da classe política etc.) aos investigadores dedicados ao tema empreendedorismo, enquanto este, por outro lado, forneceu um forte e renovado paradigma às pesquisas sobre “pequenas empresas” ao colocá-las como os novos agentes da “destruição criativa” schumpeteriana. Ou, nos nossos termos, as “pequenas empresas” tornaram-se a nova identificação empírica do empreendedor. Não é surpreendente, portanto, que o novo e forte paradigma produzido por esse “mutualismo” tenha estabelecido as bases para a ampliação do campo de pesquisas sobre empreendedorismo, em que “muitos entusiasmados pesquisadores, com diferentes formações e interesses, começaram a fazer pesquisa nessa nova área. Começou o crescimento desse campo”.<sup>98</sup> (CORNELIUS; LANDSTROM; PERSSON, 2006, p. 382).

De toda a forma, a constatação de que parcela expressiva dos postos de trabalho foram criados e mantidos por meio das “pequenas empresas”, alçou o empreendedorismo à condição de solução para a questão do aumento do desemprego no período. Em outras palavras, o empreendedorismo permitiu engendrar uma *percepção geral* de que somente

---

<sup>97</sup> No original: “Birch has many valiant defenders in the policy-making arena, especially among those with a brief for small-scale entrepreneurship as a particular special interest. For example, John Case, an excellent and fair-minded senior editor of INC Magazine, has gone to great lengths to publicize Birch's basic conclusions”

<sup>98</sup> No original: “a large number of enthusiastic researchers with different backgrounds and different interests began to research in this new area. The growth of the field, had begun.””

a criação de novas “pequenas empresas” poderia gerar empregos em uma escala suficiente para suprir as necessidades de uma sociedade que assistia a uma evidente diminuição da sua força de trabalho industrial. Conseqüentemente, “os políticos de todas as cores descobrem o empresário e a necessidade de incentivar a criação de novas empresas. A pesquisa científica nesse campo recebe, logicamente, um impulso notável.”<sup>99</sup> (Ibid., p. 14). E, claro, esse impulso não se restringiu somente ao território norte-americano. As considerações de *The Job Generation* sobre o binômio “pequenas empresas”/empreendedorismo repercute também entre pesquisadores e políticos, “não apenas nos EUA, mas também em todo o mundo, com uma base intelectual para a inclusão de empresas menores em suas análises”<sup>100</sup> (LANDSTROM, 2010, p. 138). Para se ter a dimensão exata da importância do relatório<sup>101</sup>, em discurso, no ano de 1982, Ronald Reagan cita os dados nele presentes:

[...] um setor vigoroso de pequenas empresas é essencial para uma economia produtiva e competitiva. Quanto à conversa em Washington sobre a criação de novos empregos pelo governo, a maioria dos novos empregos realmente criados se dá em pequenas empresas privadas. Entre 1969 e 1976, 82% de todos os novos empregos se deram em empresas que empregam cem ou menos funcionários, sendo 66% em empresas com 20 ou menos funcionários. Atualmente, 38% de nosso produto nacional bruto é produzido por pequenas

---

<sup>99</sup> No original: “los políticos de todos los colores descubren al empresario y la necesidad de fomentar la creación de nuevas empresas. La investigación científica en este campo recibe, lógicamente, un impulso notable”

<sup>100</sup>No original: “not only in the US, but also around the world with an intellectual basis for the inclusion of smaller firms in their analysis”

<sup>101</sup> “Uma série de ações legislativas continuou a tradição de ajudar pequenas empresas desde o trabalho de Birch, incluindo, por exemplo, a Lei de Política Econômica para Pequenas Empresas de 1980; a Lei de Desenvolvimento da Inovação para Pequenas Empresas de 1982; a Lei do Programa de Demonstração de Competitividade para Pequenas Empresas de 1988; a Lei de Transferência de Tecnologia para Pequenas Empresas de 1992; a Lei Nacional de Pequenas Empresas de 1996; a Lei de Proteção de Emprego para Pequenas Empresas de 1996; a Lei de Justiça Regulatória para Pequenas Empresas de 1996; a Lei de Reautorização de Pequenas Empresas de 1997; a Lei de Franquias de 1999; a Lei de Concorrência em Contratos para Pequenas Empresas de 2001; a Lei de Isenção de Documentação para Pequenas Empresas de 2002; e a Lei de Justiça da Saúde para Pequenas Empresas de 2005”. (NEUMARK; WALL; ZHANG, 2011, p.16)

No original: “A series of legislative actions has continued the tradition of helping small businesses since Birch’s work, including, for example, the Small Business Economic Policy Act of 1980; the Small Business Innovation Development Act of 1982; the Small Business Competitiveness Demonstration Program Act of 1988; the Small Business Technology Transfer Act of 1992; the National Small Business Act of 1996; the Small Business Job Protection Act of 1996; the Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act of 1996; the Small Business Reauthorization Act of 1997; the Small Business Franchise Act of 1999; the Small Business Procurement Competition Act of 2001; the Small Business Paperwork Relief Act of 2002; and the Small Business Health Fairness Act of 2005”

empresas, e as pequenas empresas continuam sendo nossa fonte mais prolífica de inovação.<sup>102</sup> (UNITED STATES..., 1982, p.111).

De todo o modo, seguindo as duas primeiras pistas mencionadas por Swedberg (2000), a renovação do interesse nas “pequenas empresas” e a preocupação com o desemprego, de fato, contribuíram para o surgimento de um *fervor empreendedor* pós-1980. Ainda, mediante o exposto, estamos aptos a dizer que o neoliberalismo não principiou o interesse acadêmico e político nas virtudes do empreendedorismo (em termos de *bem comum*, manifestado na sua capacidade de gerar empregos e promover crescimento econômico), mas, sobretudo, incorporou uma certa euforia “que estava no ar”, posto que seus postulados teóricos eram perfeitamente compatíveis com os princípios políticos que emergiram dessa orientação político-econômica pró-mercado. Não obstante, é preciso enfatizar, a “euforia” em torno do empreendedorismo definitivamente se converte em *fervor* a partir da emergência do neoliberalismo. E essa conversão, como é de se esperar, também não ocorreu “naturalmente”. Para ficarmos em apenas um caso, Thatcher impôs uma série de medidas com o objetivo de transformar a “mentalidade” dos britânicos e criar uma nova “cultura” empreendedora no país. Ou, nas suas palavras:

Eu cheguei a esse cargo com uma intenção deliberada: mudar a Grã-Bretanha de uma sociedade dependente para uma autossuficiente – de uma nação medê, para uma faça-você-mesma. Uma Grã-Bretanha que levanta-e-vai, em vez de senta-e-espera. *Isso significa a criação de uma nova cultura – uma cultura empresarial – que confere um novo status ao empreendedor e o oferece as recompensas correspondentes; que gera uma nova geração de homens e mulheres que criam empregos para os outros, em vez de esperar que outros criem empregos para eles. É por isso que este governo deu tanta atenção à promoção dos pequenos negócios.*<sup>103</sup> (UNITED KINGDOM, 1984, p. 11, grifos nossos).

Entre as medidas impostas estão a privatização de serviços públicos, a desregulamentação, o estabelecimento de um novo regime tributário, novos instrumentos

---

<sup>102</sup> No original: “a vigorous small business sector is essential to a productive and competitive economy. For all of the talk in Washington about government creating new jobs, most of the new jobs actually created are in small private enterprises. Between 1969 and 1976, 82 percent of all new jobs were in businesses employing a hundred or fewer employees, and 66 percent were in companies with 20 or fewer employees. Currently, 38 percent of our gross national product is produced by small business, and small business continues to be our most prolific source of innovation”

<sup>103</sup> No original: “I came to office with one deliberate intent: to change Britain from a dependent to a self-reliant society – from a give-it-to-me, to a do-it-yourself nation. A get-up-and-go, instead of a sit-back-and-wait-for-it Britain. This means creating a new culture – an enterprise culture – which accords a new status to the entrepreneur and offers him the rewards to match; which breeds a new generation of men and women who create jobs for others instead of waiting for others to create jobs for them. That is why this Government has given so much attention to the promotion of the small business”

para estimular a criação de pequenas e novas empresas, as quais deveriam operar segundo a lógica da competição “pura”, tendo o empreendedorismo como seu ponto de apoio normativo. Para se ter uma ideia, segundo Rainnie (2016, p.11), até 1983 o governo britânico gastou cerca de 500 milhões de libras ao ano para promover a “imagem do empresário como salvador dinâmico [...] e a pequena empresa como a única esperança para reduzir as crescentes filas de desempregados.”<sup>104</sup>. Se, por um lado, havia um farto investimento público com a finalidade de “mudar a mentalidade” dos britânicos, por outro, a lógica da concorrência também se dirigiu para o financiamento público das universidades que agora concorriam entre si para captar recursos. Imediatamente, os pesquisadores se concentraram em áreas que potencialmente poderiam gerar mais recursos para os seus projetos e uma dessas áreas, decerto, foi o estudo das “pequenas empresas”/empreendedorismo. Nesse sentido, uma miríade de programas educacionais focados em *gestão de negócios* foi criada em várias universidades britânicas, oferecendo especial atenção para o empreendedorismo, que a essa altura já adquiria relativa relevância política e social por conta da forte atenção governamental ao tema. Em síntese, falar sobre empreendedorismo aumentava as chances de se obter recursos para pesquisa, além de decididamente alçar suas considerações para uma quase inevitável repercussão midiática. O *fervor* dá os seus primeiros passos em direção à *febre*.

### 2.1.2 “Pequenas empresas”, grandes investimentos

O último fator, que incorporo aos três listados por Swedberg (2000) sobre as causas do *fervor empreendedor*, foi o investimento maciço de organizações públicas que impactaram e impulsionaram significativamente o campo de pesquisas sobre empreendedorismo. De fato, o campo já apresentava um relativo poder de atração dado o financiamento privado de instituições como a *Coleman Foundation* – criada em 1951 a partir de doações privadas, foi a primeira fundação no mundo a orientar seus investimentos para promover o empreendedorismo nos EUA e na Europa – e a *Kauffman*

---

<sup>104</sup> No original: “image of the entrepreneur as dynamic saviour [...] and the small firm as the only hope for reducing the ever-growing ranks of the dole queue”

*Foundation*<sup>105</sup>, que moviam significativos recursos para a criação de programas voltados para a educação empreendedora, o estabelecimento de centros de pesquisa, além de premiações para pesquisas, organização de eventos, intercâmbio entre universidades etc.

Entretanto, o volume de investimento privado para suscitar o desenvolvimento do campo nem de longe é comparável à proporção de financiamento público dirigido a ele. Um exemplo é a instituição, no território norte-americano, da *Small Business Administration* (SBA). Criada a partir da Public Law 96-302, cujo objetivo foi providenciar “uma oportunidade para o empreendedorismo, a inventividade e a criação e crescimento de pequenas empresas.”<sup>106</sup> (UNITED STATES..., 1980, p.16). Sob sua coordenação, espalharam Centros de Desenvolvimento de Pequenas Empresas por todo o país. Para se ter uma ideia da posterior enorme popularidade do programa, Chrisman, Hoy e Robinson (1987) contabilizam que, em 1986, quarenta e cinco centros já estavam em operação com investimentos na casa das dezenas de milhões de dólares. E os financiamentos não se restringiam à pesquisa propriamente dita, posto que também havia recurso disponível para organizar e participar de seminários e conferências, nacionais e internacionais, editar revistas e realizar divulgação científica.

O ponto é que até o início dos anos 1970, a comunidade científica que pesquisava empreendedorismo ainda era relativamente pequena e marcada pela importação de conhecimento de outras áreas científicas (atraídas pelo financiamento destinado, conforme dito anteriormente) e grande parte das publicações relacionavam empreendedorismo e “pequenas empresas” com pouco ou nenhum rigor metodológico. Por exemplo, anteriormente à Birch (1979), mas também no final da década de setenta, Webster (1977) já havia mencionado tal relação. Seu foco, entretanto, era estabelecer uma classificação dos tipos de empreendedorismo existentes nos EUA, sem maiores consequências teóricas além de identificar empiricamente o tipo *small business owner/operator* no “lojista da esquina, o farmacêutico independente, o proprietário/operador do posto de gasolina local e a pessoa que administra uma pequena boutique”<sup>107</sup> (Ibid., p.56). Por outro lado, interessante notar que o autor já identificara o

---

<sup>105</sup> Até hoje essas fundações continuam financiando e produzindo pesquisas sobre o tema. A *Kauffman Foundation*, por exemplo, elabora um reconhecido índice denominado *Opportunity Share of New Entrepreneurs* (FAIRLIE et al., 2015).

<sup>106</sup> No original: “an opportunity for entrepreneurship, inventiveness, and the creation and growth of small businesses”

<sup>107</sup> No original: “the corner grocer, the independent druggist, the local gasoline station owner/operator, and the person who runs a marginal boutique”.

crescimento do *fervor empreendedor* no período: “o interesse pelo empreendedorismo entre acadêmicos e profissionais assumiu proporções monumentais nos últimos anos”<sup>108</sup> (WEBSTER, p.54).

Como avalia Landstrom (2010), devido ao fato de que o referido campo ainda não tivesse desenvolvido uma identidade própria em termos de conceitos, modelos e métodos, “era fácil para pesquisadores de diferentes disciplinas desenvolverem pesquisas sobre empreendedorismo e pequenas empresas sem sentirem insuficiência na sua competência e no seu ‘conhecimento tácito’ – era um campo com poucos obstáculos [“low entry”] para ingresso”<sup>109</sup> (Ibid., p. 64, grifo nosso). Vejamos o caso do Reino Unido novamente. Como foi dito, o Relatório Bolton (1971) teve como propósito realizar uma ampla investigação sobre as “pequenas empresas” a fim de identificar sua composição, magnitude e peso na economia. Um dos seus resultados, porém, foi o diagnóstico de que o banco de dados criado para chegar a esse objetivo era pouco adequado em termos de validade e confiabilidade. Na verdade, na década de setenta era quase inexecutável e/ou muito custoso processar e armazenar um grande volume de informação, ainda que para fins estatísticos. Por essa razão, uma de suas resoluções foi financiar engenheiros, geógrafos, economistas, sociólogos e estatísticos para a construção de dados e metodologias confiáveis sobre o tema a partir das tecnologias existentes, o que aproximou outras áreas do conhecimento científico para os estudos sobre “pequenas empresas”/empreendedorismo. Como aponta Alvarez (1993), o Relatório Bolton alicerçou inúmeras medidas governamentais para a promoção das “pequenas empresas” e ensejou uma onda de pesquisas sobre o tema, o que, a longo prazo, deu certa independência aos acadêmicos, técnicos e funcionários públicos britânicos de fontes estrangeiras sobre empreendedorismo. A “revolução da microeletrônica” e o conseqüente barateamento e popularização dos computadores impactaram sobremaneira esse campo de estudos ao estimular ainda mais o ingresso de novos pesquisadores fora da área de teoria econômica, tanto no Reino Unido quando nos EUA. Defronte com o grande volume de dados sobre as “pequenas empresas”, a microeletrônica permitiu aos investigadores, entusiasmados com as inúmeras possibilidades abertas de pesquisa, identificar e

---

<sup>108</sup> No original: “Interest in entrepreneurship among academicians and practitioners has taken on monumental proportions in recent years”.

<sup>109</sup> No original: “it was easy for researchers from different disciplines to carry out entrepreneurship and small business research without experiencing obvious deficits in competence and ‘tacit knowledge’ – it was a ‘low entry’ field.”

estabelecer novos padrões e sofisticar ainda mais as estatísticas oficiais por meio dos modernos métodos de computação e seus novos softwares. Nesses termos, o desenvolvimento do campo de estudos sobre empreendedorismo e seu alargamento para outras áreas do conhecimento são “o resultado de sólida pesquisa empírica baseada em novos instrumentos de medição resultantes do desenvolvimento da tecnologia da informação e das novas bases de dados”.<sup>110</sup> (LANDSTROM, 2008 p. 7)<sup>111</sup>.

Entretanto, ainda que o advento e o barateamento da produção de microprocessadores tenham contribuído, em alguma medida, para o desenvolvimento desse campo de pesquisas, acreditamos que o evento mais significativo ocorreu durante a administração de Reagan, quando da assinatura do *Small Business Innovation Development Act* em 1982, o qual estabeleceu um consórcio entre a supramencionada SBA, o Departamento de Defesa, o Departamento de Energia e a Agência de Proteção Ambiental dos EUA<sup>112</sup>. Desafiando toda ideologia apregoada pelo governo Reagan (particularmente a sua orientação político-econômica para o livre-mercado), o programa intitulado *Small Business Innovation Research* (SBIR) decretou que todas as agências governamentais do país que investissem 100 milhões de dólares anuais ou mais em pesquisa fossem obrigadas a destinar 1,25% desse investimento para as “pequenas empresas”. E parte desse fundo também se direcionaria para pesquisas sobre esse tema. Segundo as estimativas de Lerner (1999), o SBIR<sup>113</sup> proveu mais de 7 bilhões de dólares para as “pequenas empresas” entre 1983 e 1997, as quais responderam com a expressiva oferta de postos de trabalho, aumento nas vendas e criação de novas empresas. Esse crescimento, no entanto, não foi uniforme, pois as “pequenas empresas” de alta tecnologia, como as “privately held entities, including Apple Computer, Chiron, Compaq,

---

<sup>110</sup> No original: “the result of solid empirical research based on new measuring instruments resulting from the development of information technology and new databases”

<sup>111</sup> Para termos ideia do impacto da metodologia estatística para o campo de pesquisas sobre empreendedorismo pós-1980, ao analisarem os artigos sobre empreendedorismo publicados nas principais *management magazines*, entre 1985 e 1999, Busenitz et al. (2003) constatam o paulatino aumento na diversidade de autores das diferentes áreas no campo e que a ampla maioria dos artigos valia-se de análises econométricas.

<sup>112</sup> Mazzucato (2011) sublinha que o referido decreto se baseou largamente em um programa da Fundação Nacional de Ciência norte-americana, criada ainda na administração Carter (1977-1981).

<sup>113</sup> Em 2001, o governo do Reino Unido criou o programa *Small Business Research Initiative* (SBRI) nos mesmos moldes do SBIR (EUA), qual seja, uma iniciativa interdepartamental para direcionar cerca de cinquenta milhões de libras para as pequenas empresas, em especial aquelas do setor de pesquisa e desenvolvimento (P&D) (MAZZUCATO, 2011).



Federal Express, and Intel” (Ibid., p. 286), obtiveram um desempenho muito superior às que se dedicavam a outros segmentos.

E aqui está o ponto fundamental. Em consonância com Lerner (1999), Mazzucato (2011) observa que o referido programa apoiou um número significativo de “pequenas empresas” entre as quais as mais beneficiadas foram aquelas atreladas ao *Silicon Valley*, até então um embrionário polo que abrigava tanto empresas de alta tecnologia quanto agências de pesquisa e desenvolvimento, situado no Estado da Califórnia, nos EUA. Destarte, o Estado norte-americano desempenhou um papel primordial na produção da inovação tecnológica, promovendo a criação de novas “pequenas empresas”, dando suporte ao seu desenvolvimento e conduzindo a comercialização de centenas de novas tecnologias dos laboratórios e universidades para o mercado. Dito de outro modo, por um lado, a administração Reagan contribuiu para a imposição de políticas neoliberais e a produção de um imaginário em torno das benesses da livre-iniciativa do mercado, mas por outro lado praticou políticas ativamente intervencionistas “para estimular a inovação no setor privado visando objetivos mais amplos para as políticas públicas”<sup>114</sup> (Ibid., p. 85). Ou, mais precisamente, o governo não apenas fomentou “as ‘condições para a inovação’, mas financiou ativamente a pesquisa incipiente e criou os entrecruzamentos necessários entre agências estatais e o setor privado para possibilitar o desenvolvimento comercial”.<sup>115</sup> (Ibid.). O conseqüente “sucesso” dessas empresas, mediante a intervenção do que denominou “Estado Empreendedor” (Ibid., p.20), impulsionou e consolidou o *fervor empreendedor* nos EUA. E de lá, se estendeu para o mundo<sup>116</sup>. E não podemos desprezar o papel dos pesquisadores nessa difusão. Com efeito, ela foi decisiva, pois suas considerações, particularmente a defesa do empreendedorismo como gerador de empregos e promotor do crescimento econômico, *informaram* peremptoriamente a classe política, formuladores de políticas públicas e, como foi dito, a mídia em geral:

[...] os formuladores de políticas públicas aqui [EUA] e no exterior estavam sendo informados que a principal razão para o declínio no tamanho das empresas comuns era um boom extraordinário da economia geral no setor das pequenas empresas. Em resumo, a chave para a geração de empregos se encontrava agora decididamente nas mãos do pequeno empreendedor. Dentro de alguns anos,

<sup>114</sup> No original: ““to drive private sector innovation in pursuit of public policy goals.”

<sup>115</sup> No original: “the ‘conditions for innovation’, but actively funded the early radical research and created the necessary networks between state agencies and the private sector to allow the commercial development to occur.”

<sup>116</sup> Como veremos na próxima subseção.

surpreendentemente, todos que eram alguém sabiam que a pequena empresa criava a maioria dos novos empregos. Os legisladores em Washington, capital, em Londres, em Paris e nas Bruxelas estavam lutando para reescrever programas, leis e regulamentos internacionais, nacionais e regionais tendo em vista favorecer o setor mais responsável pela criação de trabalho para cidadãos desesperados por emprego”.<sup>117</sup> (HARRISON, 1994, p. 3).

Vejam os alguns números. Os EUA, que possuíam cerca de dezesseis disciplinas acadêmicas sobre empreendedorismo em 1970, cinco anos depois contabilizavam cento e quatro disciplinas espalhadas por todo o país (KATZ, 2003). A conexão com o campo de pesquisa sobre as “pequenas empresas”, a relevância social e política que o tema adquiriu, o ingresso de pesquisadores de outras áreas cativados pelas novas ferramentas estatísticas, a atração decorrente dos investimentos privados e, sobretudo, públicos, explicam, em certa medida, esse crescimento. Contudo, após 1982, ano do decreto que criou o SBIR, o número saltou para trezentos e quinze disciplinas, incluindo as oferecidas nas pós-graduações – nesse período, o tema empreendedorismo já tinha adquirido espaço relevante na mídia e transbordado para além dos muros das universidades e dos centros de pesquisa. Uma década depois, já nos anos 1990, os EUA contabilizavam cinquenta e dois cursos de graduação e vinte e duas *Master in Business Administration* (MBA) dedicadas ao empreendedorismo. Sessenta anos depois da primeira aula sobre esse tema, em 1942, até os anos 2000, “emergiu [nos EUA] uma infraestrutura composta por mais de 2200 cursos em mais de 1600 escolas, 277 cátedras, 44 periódicos acadêmicos especializados (em língua inglesa), e mais de 100 centros de pesquisa.”<sup>118</sup> (Ibid., p. 284). Em termos bibliométricos, Meyer et al. (2014) contabilizam que, no início dos anos 1980, o campo de pesquisa sobre empreendedorismo evoluiu de uma pequena área acadêmica, com menos de cem artigos publicados, para um campo pujante com mais de mil artigos ao final da década seguinte. Desde então, o ritmo continuou aumentando consideravelmente e até 2012, último ano da pesquisa, crescia sob uma taxa média anual

---

<sup>117</sup> No original: “[...] policymakers here [EUA] and abroad were being told that the number one reason for the decline in the size of the average business was an extraordinary boom in the small firm sector of everyone's economies. In short, the key to job generation now lay firmly in the hands of the small entrepreneur. Within an amazingly few years, everyone who was anyone knew that small firm create most of the new jobs. Lawmakers in Washington, DC, in London, in Paris, and in Brussels were scrambling to rewrite international, national, and regional programs, laws and regulations to favor the sector most responsible for creating work for citizens desperate for employment”

<sup>118</sup> No original: “an American [EUA] infrastructure has emerged consisting of more than 2200 courses at over 1600 schools, 277 endowed positions, 44 English-language refereed academic journals and over 100 centers”

de 12,1%, contando mais de cinco mil artigos publicados apenas nos países de língua inglesa, particularmente EUA, Reino Unido e Canadá<sup>119</sup>.

## 2.2 Sobre o *fervor empreendedor*: os caminhos de um apoio normativo

Até o momento nos detivemos a buscar as origens do *fervor* empreendedor seguindo as “pistas” deixadas por Swedberg (2000), incluindo outras variáveis (como o investimento público, por exemplo), tendo como fio condutor o desenvolvimento do campo de pesquisa científica sobre empreendedorismo. Em outras palavras, a observação do ritmo do crescimento de investigações sobre o tema nos permite ver como o crescimento do campo “responde ao” e “resposta para” o crescimento do interesse sobre o tema na sociedade, particularmente aqui, na classe política e na mídia em geral.

Nesse percurso, vimos que as “pequenas empresas” tornaram-se a nova *identificação empírica* do empreendedorismo, em que este lhe emprestou o paradigma da “destruição criativa”, ou melhor, lhe conferiu um status de agente do crescimento econômico. A principal consequência que tiramos desse sendeiro conceitual é a produção de um “gota a gota simbólico” (BOURDIEU, 1998, p.28) que converteu e divulgou o empreendedorismo como uma forma de *bem comum* – ideário que transborda do espaço científico-universitário para a classe política e a mídia em geral, motivando um *fervor* em torno do empreendedorismo. O objetivo aqui é observarmos esse transbordamento com um pouco mais de detalhe ampliando o fio condutor, do campo de pesquisas propriamente dito para o mercado editorial em geral<sup>120</sup>.

Para isso, entretanto, é preciso voltar mais uma vez aos anos 1980, ou melhor, para a profunda mudança na ideologia político-econômica dominante ocorrida no período. Como acentuam Dardot e Laval (2013), a década de 1980 foi marcada no Ocidente<sup>121</sup> pelo triunfo de uma política reconhecida pelos adjetivos conservadora e

---

<sup>119</sup> Esses três países somados representam 70,8% de todas as publicações do mundo sobre o tema.

<sup>120</sup> Infelizmente apenas de língua inglesa. Veremos o porquê, a seguir.

<sup>121</sup> Diz-se Ocidente, mas, de fato, os autores tratam apenas da Europa Ocidental e dos EUA. Sobre a emergência e imposição das políticas neoliberais na América Latina conferir Soares (1995). Sobre como as condições e dinâmicas institucionais nacionais moldaram a transição de países latino-americanos (e da França) conferir Fourcade-Gourinchas; Babb (2002). Sobre o Brasil em particular, conferir Cardoso (2016, p. 126).

neoliberal. Se apresentando como uma resposta política à crise econômica e social do regime fordista, a dupla Thatcher<sup>122</sup>/Reagan atacou diretamente a regulamentação macroeconômica de orientação keynesiana, os sistemas tributários progressivos, a seguridade social e as regulamentações do setor privado, especialmente no que diz respeito aos direitos trabalhistas e às instituições de representação dos trabalhadores (sindicatos, movimentos sociais e partidos). Entretanto, tendemos a concordar com Bourdieu (1998) que o neoliberalismo não surgiu com a dupla Thatcher/Reagan, posto que foi longamente maturado por uma elite intelectual, políticos, jornalistas, formadores de opinião etc., que dispunham de largo espaço dedicado à propagação das ideias e valores neoliberais nos grandes jornais, televisão, rádio e outros veículos de comunicação – cuja consequência mais profunda foi dar ao neoliberalismo uma aparência de inevitabilidade. Nesse ínterim, a dupla seria apenas a encarnação (governamental) dessas “ideias que já pairavam no ar”. E entre essas ideias estava o entendimento do empreendedorismo como “bem comum”.

É por isso que este governo tem dado tanta atenção à promoção das pequenas empresas. Não se trata apenas do ditado "é de pequenas sementes que nascem as grandes árvores". As pequenas empresas são a própria materialização de uma sociedade livre – o mecanismo pelo qual o indivíduo pode transformar sua liderança e talentos em benefício tanto de si mesmo quanto da nação. Quanto mais livre a sociedade, mais pequenas empresas haverá. E quanto mais pequenas empresas houver, mais livre e empreendedora será a sociedade. Portanto, minha mensagem para você hoje é bem simples: *faremos o nosso melhor para você, para que você possa fazer o seu melhor para a Grã-Bretanha*.<sup>123</sup> (UNITED KINGDOM..., 1984, p. 12, grifo nosso).

A combinação dos eventos dispostos na subseção anterior nos habilita a dizer que, antes mesmo da emergência do neoliberalismo como uma forma específica de

---

<sup>122</sup> Ao ponto do nome próprio Thatcher tornar-se um substantivo comum: o thatcherismo, o qual pode ser compreendido como um projeto de Estado estreitamente entrelaçado com o capitalismo financeirizado; um conjunto, em certa medida, improvisado de práticas e políticas reunidas através de um forte discurso pró-mercado; uma ideologia relativamente oportunista, marcada por crises e dilemas (des)regulatórios produzidos por suas próprias falhas, limites e contradições (LEITNER; PECK; SHEPPARD, 2007); uma ideologia que combinou o neoliberalismo como política econômica e um autoritário conservadorismo como política social (EVANS, 2018).

<sup>123</sup> No original: “That is why this Government has given so much attention to the promotion of the small business. It is not simply that tall oaks from little acorns grow. Small businesses are the very embodiment of a free society—the mechanism by which the individual can turn his leadership and talents to the benefit of both himself and the nation. The freer the society, the more small businesses there will be. And the more small businesses there are, the freer and more *enterprising* that society is bound to be. So my message to you today is quite simple: *we will do our best for you, so that you can do your best for Britain*”

racionalidade governamental<sup>124</sup>, já havia no ar um certo “entusiasmo” (embora, no começo, restrito à esfera acadêmica) sobre as características virtuosas do empreendedor na economia, materializado, sobretudo, nas “pequenas empresas”. Mas, de fato, é a partir do neoliberalismo que esse “entusiasmo” transborda do seu lócus científico-universitário para o discurso político – criando o que chamamos aqui de *fervor empreendedor*. Ou, como argumenta Alvarez (1996, p.30), enquanto até os anos 1980 o empreendedorismo era um domínio das universidades públicas e das *business schools*,

[...] com muitos grupos de acadêmicos trabalhando com ensino e pesquisa sobre o tema, a chegada da Sra. Thatcher ao poder acrescentou uma alta dimensão ideológica à popularidade do empreendedorismo. Ao mesmo tempo, o governo multiplicou, nacional e localmente, os mecanismos públicos e privados (de apoio financeiro a consultoria especializada) para promover e apoiar a criação de novas empresas e a administração de pequenas empresas.<sup>125</sup> (ALVAREZ, 1996, p.30, grifo nosso).

A partir da observação do discurso de Reagan abaixo extrairemos três considerações. Elas nos permitirão ver em detalhe como se coadunam neoliberalismo e empreendedorismo e como funcionam os mecanismos da dimensão ideológica apontada pelo autor.

Meus compatriotas norte-americanos, este é o último dia da Semana das Pequenas Empresas, então eu gostaria de celebrar a ocasião falando sobre a importância dos empreendedores e como estamos tentando ajudá-los. Quando você pensa sobre isso, toda semana deveria ser a Semana das Pequenas Empresas porque esse é o retrato da América. As pequenas empresas são responsáveis por quase metade dos nossos empregos, criam cerca de 60% dos novos empregos e estão na vanguarda da inovação, fornecendo produtos e ideias para o futuro. De canetas esferográficas a transmissões automáticas de rádio FM e helicópteros, tudo foi concebido na mente de empreendedores, homens e mulheres, que tiveram o espírito de sonhar sonhos impossíveis, correr grandes riscos e trabalhar muitas horas para realizar seus sonhos. Em seu livro "Riqueza e Pobreza", George Gilder escreveu que os empreendedores mais bem-sucedidos contribuem bem mais para a sociedade do que conseguem recuperar para si mesmos. E a maioria não obtém riqueza nenhuma. *Eles são os heróis da vida econômica.* [...] Muitas vezes os empreendedores são esquecidos como heróis. Nós raramente ouvimos falar deles. Mas olhe para o coração da América e você os verá. Eles são os donos daquela loja da sua rua, os fiéis que apoiam nossas igrejas, escolas e comunidades, as corajosas pessoas em toda parte que produzem nossos bens, alimentando um mundo faminto e

<sup>124</sup> Ou governamentalidade como quer Foucault (2008). Sobre como os mecanismos do biopoder e as formas biopolíticas de *managerial control* reconfiguraram a esfera das relações de trabalho, conferir Moisander, Grob e Eräranta (2018).

<sup>125</sup> No original: “[...] with numerous groups of scholars working in teaching and research on the topic, the arrival of Mrs. Thatcher to power [1979-1990] added a high ideological dimension to the popularity of entrepreneurship. At the same time, the government multiplied, nationally and locally, the private and public schemes (from financial backing to expert advice) for promoting and supporting the creation of new firms and the management of small companies”

mantendo nossas casas e famílias aquecidas enquanto investem no futuro para construir uma América melhor. [...] *Os empreendedores sempre foram os líderes na América. Eles lideraram a rebelião contra a tributação e a regulamentação excessivas.* Com seus filhos, empurraram a fronteira, transformando o deserto em uma terra de abundância. Seus conhecimentos e contribuições nos sustentaram em tempos de guerra, nos tiraram das recessões, levaram nossos astronautas à Lua e levaram a indústria americana a novas fronteiras de alta tecnologia.<sup>126</sup> (UNITED STATES..., 1983, p. 715, grifos nossos).

A primeira consideração, e mais evidente, é a percepção do empreendedor como um *herói econômico*, praticamente a definição schumpeteriana do conceito conforme foi forjada há meio século<sup>127</sup>, mas que agora, transbordada do seu lócus original, é incorporada no discurso político. A segunda é o fato de o empreendedorismo ser posto, concomitantemente, tanto como vetor, quanto como justificativa para as políticas neoliberais (que haviam sido e continuaram sendo durante a administração Reagan), ao postular a rebelião contra a regulamentação e tributação excessivas. A última consideração é o alargamento da identificação empírica do empreendedorismo, quer dizer, ao mesmo tempo em que é localizado nos donos de pequenos comércios, produtores agrícolas e empreiteiros, ou seja nas “pequenas empresas”, ele também é associado aos segmentos de alta tecnologia (no discurso, a saber, o setor aeroespacial, sistemas de transmissão de rádio e empresas de alta tecnologia), que também são considerados parte das “pequenas empresas”. E qual o problema desse alargamento? Ou melhor como essa homologia, aparentemente tão trivial, pode nos dar uma pista de como funciona o mecanismo de interpelação da dimensão ideológica que o empreendedorismo adquiriu ao

---

<sup>126</sup> No original: “My fellow Americans, this is the last day of Small Business Week so I’d like to mark the occasion by speaking about the importance of entrepreneurs and how we’re trying to help them. When you think about it every week should be Small Business Week because America is small business. Small firms account for nearly half our jobs they create some 60 percent of new jobs and they’re on the cutting edge of innovation providing products and ideas for the future. Everything from ballpoint pens to FM radios automatic transmissions and helicopters was conceived in the minds of entrepreneurs, men and women, who had the spirit to dream impossible dreams, take great risks and work long hours to make their dreams come true. In his book “Wealth And Poverty” George Gilder wrote most successful entrepreneurs contribute far more to society than they ever recover. And most of them win no riches at all. *They are the heroes of economic life.* [...] Too often entrepreneurs are forgotten heroes. We rarely hear about them. But look into the heart of America and you’ll see them. They’re the owners of that store down the street the faithful’s who support our churches schools and communities the brave people everywhere who produce our goods feed a hungry world and keep our homes and families warm while they invest in the future to build a better America. [...]. *Entrepreneurs have always been leaders in America. They led the rebellion against excessive taxation and regulation.* They and their offspring pushed back the frontier transforming the wilderness into a land of plenty. Their knowledge and contributions have sustained us in wartime brought us out of recessions, carried our astronauts to the Moon and led American industry to new frontiers of high technology”

<sup>127</sup> Como vimos no capítulo anterior.

ser coadunado ao neoliberalismo? Ou ainda, nos nossos termos, como ele explica a passagem do *fervor empreendedor* à *febre empreendedora*? Para respondermos a isso, precisamos explorar as tipologias elaboradas por Doody, Chen e Goldstein (2016). Ainda que o objetivo dos autores seja outro<sup>128</sup>, julga-se que a sua tipologia do empreendedorismo permite revelar, com maior precisão, como o “sucesso” das “pequenas empresas” de alta tecnologia contribuiu para o “sucesso” do empreendedorismo como ideário de “bem comum”.

A referida investigação conceitua quatro tipos ideais<sup>129</sup> de empreendedorismo, a saber, o Empreendedorismo do Vale do Silício<sup>130</sup>, o Empreendedorismo do Comércio Local<sup>131</sup>, o Empreendedorismo Corporativo<sup>132</sup> e o Empreendedorismo por Autoemprego<sup>133</sup>. O primeiro engloba os empreendedores pertencentes aos segmentos de alta tecnologia. Definidos pelos seus negócios ambiciosos e “disruptivos”, são reconhecidos pelo senso de autonomia, criatividade e fácil acesso a volumosos financiamentos privados. Esses empreendedores e suas empresas podem rapidamente ascender e capitalizar bilhões no mercado de ações, tornando todos os envolvidos fantásticamente ricos – mesmo que a imensa maioria desses projetos não consiga atingir seus objetivos. Na realidade, esses empreendedores podem ser entendidos como “empreendedores em série”, ou seja, são pouco atrelados a suas empresas ou ideias específicas de negócio, pois movem-se constantemente entre uma série de novos empreendimentos, não necessariamente semelhantes em termos de produto ou processo

---

<sup>128</sup> Em particular, destacar as desigualdades (intrínsecas) entre os quatro tipos de empreendedorismo elaborado pelos autores.

<sup>129</sup> “Queremos reiterar que a tipologia do empreendedorismo que desenvolvemos descreve tipos ideais – variedades de atividades de mercado que exibem um conjunto correspondente de características em suas formas mais abstratas. No mundo real, muitos atores empreendedores manifestam características e comportamentos que poderiam posicioná-los em múltiplas categorias”. (DOODY; CHEN; GOLDSTEIN, 2016, p. 870).

No original: “We want to reiterate that the typology of entrepreneurship we have developed describes ideal types – varieties of market activity that each exhibit a related set of characteristics in their most abstract forms. In the actual world, many entrepreneurial actors display traits and behaviors that could place them in multiple categories”.

<sup>130</sup> Tradução literal para *Silicon Valley Entrepreneurship*.

<sup>131</sup> Tradução aproximada para *Main Street Entrepreneurship*.

<sup>132</sup> Tradução literal de *Corporate Entrepreneurship* que pode ser entendido, sem prejuízo, como sinônimo para intraempreendedorismo.

<sup>133</sup> Tradução aproximada para *Entrepreneurial self-employment*.

de trabalho, com o objetivo de vendê-los ao final. O ponto decisivo aqui é que o “o termo ‘empreendedorismo’ está intimamente identificado com o Vale do Silício e sua ideologia (e mitologia) de inovação transformadora e destruição criativa.”<sup>134</sup> (Ibid., p. 858). O segundo tipo é o Empreendedorismo do Comércio Local que se refere às pequenas empresas “de bairro”, ou seja, pequenos comércios, mercados, lojas de artesanato etc. Financeiramente estimuladas pelo microcrédito, esse tipo de empreendedorismo está menos relacionado com o acúmulo de riqueza ou produção de provimento para investidores, senão com a criação de um negócio para obtenção de renda. A principal atividade desses empreendedores é o gerenciamento e, embora exista uma imagem benevolente e comemorativa desse tipo de empreendedorismo (como vimos, ele está particularmente associado à geração de empregos), o fato é que a maioria dessas empresas oferece empregos de baixa qualidade (medida pelos baixos salários ofertados, por exemplo). O Empreendedorismo Corporativo, por sua vez, refere-se aos trabalhadores e gerentes entusiasmados ou pressionados a exibirem um comportamento empreendedor, ou seja, atuar como indivíduos inovadores e autônomos, ainda que estejam vinculados a uma empresa e sujeitos, portanto, às prerrogativas organizacionais estabelecidas por seus superiores. Por último, o Empreendedorismo por Autoemprego, compreende os trabalhadores empregados em regimes ocupacionais “fora do padrão”, quer dizer, forçados a operar como “empresas individuais”.

Como os próprios autores sublinham, com exceção do Empreendedorismo do Vale do Silício, as três últimas tipologias referem-se “diretamente às desigualdades subjacentes à prática do empreendedorismo, que tende a basear-se em culturas de elite e abordagens empresariais que frequentemente são incompatíveis com as realidades menos privilegiadas do mercado de trabalho.”<sup>135</sup> (DOODY; CHEN; GOLDSTEIN, 2016, p. 863). Para nossos fins, de certo modo, extrapolando o argumento dos autores, o que estamos nos arriscando a dizer é que a aparente trivial homologia vista no discurso de Reagan, na verdade, funciona como um mecanismo ideológico que opera “apagando” as desigualdades subjacentes às quatro tipologias (autonomia do processo de trabalho, possibilidades de obtenção de financiamento, diferenças de renda/faturamento, por

---

<sup>134</sup> No original: “the term ‘entrepreneurship’ is closely identified with Silicon Valley and its ideology (and mythology) of transformative innovation and creative destruction”

<sup>135</sup> No original: “directly to inequalities underlying the practice of entrepreneurship, which tends to draw from elite cultures and business approaches that are often incongruous with the realities at lower levels of the labor market”



exemplo), ou seja, toma a sua parte rica/dinâmica/inovadora (Empreendedorismo do Vale do Silício) como o representante universal de todo o empreendedorismo – uma verdadeira, na falta de melhor expressão, “operação metonímica” cujo poder de convencimento reside, em alguma medida, na interpelação dos indivíduos, ainda que desigualmente posicionados no mercado de trabalho, como sujeitos Empreendedores do Vale do Silício. Ou, como mencionamos na introdução deste capítulo, levando a sério os efeitos da *justificação* (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009) operada através do empreendedorismo – subtraindo portanto o entendimento da ideologia como ocultação (no caso, “apagamento”) de aspectos da realidade das relações das forças sociais, políticas e econômicas – a tipificação Empreendedorismo do Vale do Silício torna-se um ponto de apoio normativo sobre o qual se ensejam, concomitantemente, as *justificações individuais*, ou os motivos do engajamento (“-Você pode ter uma grande empresa de tecnologia a partir da garagem da sua casa!”, de Reagan), e 2) as *justificações gerais*, ou como esse engajamento serve ao *bem comum* (“-Os empreendedores são a própria personificação de uma sociedade livre!”, de Thatcher), em que ambos são abrigados no manto do discurso científico.

Importa dizer que é a partir desse ponto de apoio que Reagan convoca os jovens americanos a criarem uma *Hewlett-Packard Company* de dentro de suas garagens; é movimentando essa engrenagem que, nos arriscamos a dizer, o neoliberalismo promoveu todo um *fervor* em torno do empreendedorismo. Nesses termos, vamos dirigir nossa atenção por um momento para a evolução do mercado editorial de língua inglesa sobre empreendedorismo com o objetivo de criar uma série histórica minimamente representativa de sua evolução temporal e verificarmos o seu transbordamento da esfera científico-universitária (*o fervor*) até se tornar um termo inteligível e incorporado<sup>136</sup> para a população em geral, e os trabalhadores em particular (*a febre*).

### 2.2.1 Do *fervor* à *febre*: o mercado editorial

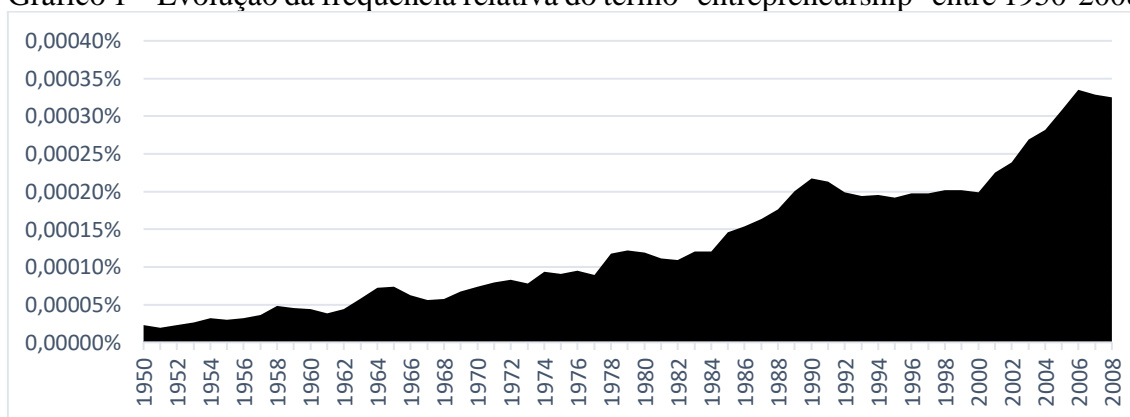
Vallars e Prener (2012) argumentam que as construções discursivas que hoje são direcionadas ao mercado de trabalho foram forjadas tendo como base o que chamam de “discurso corporativo”, que pode ser entendido como um conjunto de prescrições que

---

<sup>136</sup> E criticado e ressignificado, como veremos no capítulo a seguir.

idealiza o emprego flexível, convoca o trabalhador a interpretar a incerteza como emancipatória e entender o mercado de trabalho como uma arena na qual a obtenção da autorrealização depende apenas de seu mérito. A partir desse postulado, os autores apontam que, nos EUA, a *popular business press* (Ibid., p. 343) foi a principal progenitora desse discurso, o qual é observado a partir de três momentos distintos compreendendo o período entre 1979 e 2010. Para a construção da série histórica os autores utilizaram a ferramenta *Google Ngram Viewer* que busca a frequência relativa<sup>137</sup> de um termo no acervo do *Google Books*<sup>138</sup>. Utilizando metodologia semelhante à dos autores, porém, construindo uma série histórica mais longa (entre 1950 e 2008), o gráfico que compusemos abaixo nos permite visualizar, como foi dito, a evolução do *fervor* a partir da frequência relativa do termo “empreendedor” – nos livros publicados em determinado ano (independentemente do gênero literário) –, sobre a qual teceremos algumas considerações.

Gráfico 1 – Evolução da frequência relativa do termo "entrepreneurship" entre 1950-2008



Legenda: *Google Ngram Viewer*. Microdados.

Fonte: O autor, 2020.

<sup>137</sup> Diz-se frequência relativa porque o eixo Y refere-se à porcentagem resultante da razão entre a frequência absoluta do termo pesquisado e o total de palavras (universo) do referido ano. Por exemplo, se no anos de 1950 o termo “amor” aparece X vezes em um universo Y de palavras, a porcentagem exibida será obtida por  $(X/Y)*100$ .

<sup>138</sup> Composto majoritariamente por livros digitalizados de bibliotecas públicas e universitárias de todo o mundo, o *Google Books* contém, atualmente, cerca de 15 milhões de livros no seu acervo, entre textos acadêmicos, de ficção e não-ficção, textos técnicos, entre outros – os discursos de Ronald Reagan que constam na presente tese foram, em sua maioria, retirados deste acervo. Atualmente, o *Ngram Viewer* é utilizado em pesquisas acadêmicas no mundo inteiro sobre os mais diferentes temas (ZENG; GREENFIELD, 2015; GENOVESE, 2015; GRANT; WALSH, 2015; entre dezenas de outras pesquisas). Para o Brasil, ver Monteiro (2018). Para saber mais consulte Lin et al. (2012) e Zieba (2018). Infelizmente, a plataforma ainda não disponibiliza o recurso *Ngram* para pesquisas em português.

O primeiro ponto a se destacar antes de interpretarmos os dados é que, após os momentos de pico, a frequência relativa do termo nunca retorna a patamares anteriores ao mesmo. Por exemplo, entre 1976 e 1979 podemos observar um súbito aumento na frequência. A partir daí há um movimento de queda até chegar no seu ponto mais baixo, em 1982. Entretanto, esse ponto mais baixo, não retorna a patamares pré-1976. Dito isso, podemos observar que, entre 1950 e meados dos anos 1960 há um crescimento contínuo da frequência relativa do termo, ainda que ocasionalmente visualizemos algumas oscilações. É possível dizer que nesse período a imensa maioria das novas publicações é composta por investigações científicas e o crescimento é fruto do estímulo criado pelo interesse governamental nas “pequenas empresas” que, como vimos, deu certa projeção ao empreendedorismo. A partir da década de setenta, o crescimento se torna contínuo e sustentado e entramos no começo da série histórica de Vallars e Prener (2012). De acordo com os autores, há no período o surgimento de um tímido mercado editorial sobre empreendedorismo a partir da publicação de alguns livros *best-sellers*, entre eles, *What Color is Your Parachute?*, publicado no início da década de 70 e considerado o primeiro texto sobre empreendedorismo produzido para a população em geral, o qual foi sucesso de vendas até o final dos anos de 1980 nos EUA e na Europa Ocidental.

É possível ver na série histórica que propusemos o mesmo crescimento gradual e contínuo verificado pelos autores até o início dos anos 1980, quando recebe notável impulso e permanece assim até meados dos anos 1990. Para os autores, esse movimento do mercado editorial acompanha um efeito retardado das crises econômicas no EUA que parecem gerar uma demanda crescente por livros que incentivam o trabalhador a se tornar empreendedor: crescimento gradual durante os anos 1970; forte impulso na década seguinte como resposta à recessão americana entre 1980 e 1982; volatilidade nos 1990 por conta da institucionalização desse nicho de mercado; recuperação do crescimento e expansão a partir dos anos 2000. Ao argumento alvitado, acrescento que a partir da década de setenta, o crescimento se torna contínuo e sustentado, quiçá empurrado pelo ainda presente interesse nas “pequenas empresas”, porém, o termo atinge seu primeiro ponto mais alto na série histórica exatamente em 1979, momento em que o *fervor* dava seus primeiros passos com a publicação de *Job Generation* nos EUA e a eleição de Thatcher, que catapultou o termo para o centro do debate político. A frequência relativa veio a cair alguns pontos nos anos seguintes, porém, como dissemos, sem retornar aos patamares pré-70. O segundo grande pico ocorre em 1985, coincidindo com o anúncio de Reagan sobre a *Era do Empreendedorismo*. De acordo com Sauser (1987), é no início da

década de oitenta que há uma explosão de *best-sellers* sobre gestão empresarial e administração com assuntos ligados à inovação e criatividade nas empresas, como *Theory Z* (OUCHI, 1981) e *In search of excellence* (PETERS; WATERMAN, 1982). A frequência relativa permanece crescendo e atinge seu terceiro ápice em 1990. Durante a década de 1990 não enxergo exatamente um declínio, como Vallars e Prener (2012) sugerem ao dizer que, embora o tema tenha se institucionalizado como um “gênero literário”, a frequência permanece bastante volátil. Sem prejuízo às considerações dos autores, tendo a ver a evolução da série histórica na década de 1990 como o estabelecimento de um razoável mercado consumidor, pois ainda que o crescimento tenha estagnado, se comparado aos anos anteriores, o patamar permanece alto e não retrocede à montantes pré-90. A partir dos anos 2000 vê-se novo crescimento, agora de forma espantosa, com seu auge em 2007, último ano da série histórica. De acordo com os autores, na virada do milênio, os títulos e as vendas decolam e atingem as grandes cifras pela primeira vez fortemente impulsionadas pelo sucesso do livro *Free Agent Nation*<sup>139</sup>, cuja narrativa centra-se na imagem de trabalhadores que “declaram independência” das atividades laborais adjetivadas como burocráticas e sufocantes para tornarem-se “agentes livres”, indivíduos que organizam seu próprio tempo (leia-se jornada de trabalho) e não possuem vínculo (leia-se direitos trabalhistas) com uma única empresa, pois ao invés de ter um único “chefe”, o agente livre é aquele que possui vários “clientes”. De toda a forma, argumento que a partir dos anos 2000 a produção de livros sobre empreendedorismo dispara, inundando o mercado editorial<sup>140</sup> com seus mitos e jargões, todos referenciados no tipo universal (e as propriedades rico/dinâmico/inovador) do Empreendedorismo do Vale do Silício. E são esses mitos os elementos constitutivos do que chamamos de *febre empreendedora*.

---

<sup>139</sup> O autor, Daniel Pink, publica o livro em 2001 e se torna rapidamente um sucesso de vendas.

<sup>140</sup> É preciso deixar claro que não se está creditando o *fervor* ao volume de publicações do mercado editorial, mas sim medindo empiricamente, a partir dele, a sua evolução. Estamos cientes de que o mercado editorial é uma pequena parcela do total dos meios de difusão do *fervor* do empreendedorismo.

### 2.2.2 Sobre a febre: o espectro do empreendedorismo

Mediante o que expusemos anteriormente – o *fervor empreendedor* constituiu o empreendedorismo como ponto de apoio normativo capaz de produzir engajamento tanto pelas virtudes individuais aventadas quanto por suas justificações gerais (geração de empregos e crescimento econômico, por exemplo) em perfeita coadunação com a emergência de uma orientação político-econômica pró-mercado (o neoliberalismo) – é difícil não concordarmos com Szeman (2015): o empreendedorismo efetivamente tornou-se parte do senso comum. Como argumenta o autor, o empreendedorismo tornou-se uma ideia “complicada”, por vezes mística, quando não folclórica, em torno da qual outras ideias (não raro, contraditórias) se amalgamam. Entendo que um senso comum, por definição, pode reunir certas contradições, por vezes, insolúveis. Sua força retórica não reside na sua coerência interna, senão, na sua capacidade de oferecer um sentido (possível) ao mundo, de naturalizar condições de existência e, sobretudo, torná-las compreensíveis, previsíveis e, ao menos em alguma medida, suportáveis. Dito isso, faz todo o sentido que o autor entenda que o empreendedorismo alimenta um imaginário social em que todos os indivíduos possuem igualdade de condições, no qual o sucesso (profissional e financeiro) depende única e exclusivamente do esforço individual.

A questão é que, mesmo que as pessoas intuem o baixo percentual de empreendedores do tipo Vale do Silício segundo o volume total de empreendedores existentes (o conjunto de todos os tipos), o “empreendedor que deu certo”, ao invés de ser percebido como um caso atípico, singular, é efetivamente abstraído, universalizado e tratado como uma trajetória “possível” para todos. Retomando as palavras de Szeman (2015):

Estruturas políticas, econômicas, estéticas e educacionais foram e continuam sendo reformuladas em torno da figura do empreendedor: isso, mais do que qualquer outra coisa, justifica sua posição exemplar no início do século XXI.<sup>141</sup> (Ibid, p. 474).

Argumenta assim que a figura do empreendedor se estabeleceu como uma regra amplamente aceita de como ser e se comportar, espalhando-se e povoando imaginários

---

<sup>141</sup> No original: “The figure of the entrepreneur is one around which political, economic, aesthetic, and educational structures have been and are still being reshaped: this more than anything else justifies its exemplary position at the outset of the twenty-first century”.

para além do mundo dos negócios e rapidamente transformando em realidade as reivindicações e demandas das *business schools*. É nesse sentido que o autor afirma que vivemos em um mundo onde o valor social do empreendedorismo é inquestionável e cuja legitimidade oferece segurança para moldar nossas crenças e expectativas: “*Agora somos todos empreendedores; todos teremos que nos tornar empreendedores*”.<sup>142</sup> (Ibid., grifo nosso). Apesar da evidente “ilusão intelectualista” (BOURDIEU, 2007a)<sup>143</sup> do autor e seu tom exageradamente alarmista, que generaliza um processo de identificação que está longe de se tornar universal, ao menos no modo “sem saída”, inexorável, que ele nos apresenta<sup>144</sup>, o autor não deixa de ter razão em um ponto fundamental: o empreendedor pode perfeitamente ser definido como o *sujeito neoliberal por excelência*, a encarnação perfeita para um mundo em que as necessidades do mercado são generalizadas e apresentadas como universais para a sociedade. Entretanto, cabe perguntar: como o discurso empresarial nos apresenta esses imperativos?

Segundo Godelier (2007), essas ideias circulam através de *mitos do empreendedorismo*. O autor aponta que as histórias de empreendedores de sucesso possuem a mesma estrutura lógica e retórica de um mito, ou melhor, tomando por base a teoria antropológica proposta por Lévi-Strauss, entende que essas histórias são um tipo muito particular de narrativa em que a veracidade, coerência e coesão dos eventos contados não são elementos cruciais. Aliás, se parcialmente verdadeiros ou se misturam fatos com desfechos irrealis, pouco importa. O que está em jogo no mito é que os membros de uma comunidade específica o considerem “verdadeiro” ainda que “brechas”, improbabilidades ou falhas lógicas estejam fracas ou francamente visíveis. A palavra-chave para o autor é a *confiança*: a força do mito se relaciona à devoção e, por isso, apenas as “pessoas de fora” atentam-se para as imperfeições ou irracionalidades do mito. Dito de outro modo, os mitos estruturam os fatos, explicam o mundo e produzem um léxico comum e compreendido no interior de um grupo. Nesse sentido, o mito do empreendedorismo exerce um poder de convencimento aos “engajados em crer”. Não é

---

<sup>142</sup> No original: “*We are all entrepreneurs now; everyone will have to become an entrepreneur*”

<sup>143</sup> “[...] o universalismo intelectualista, pelo qual o pensador universal credita a todos os humanos o acesso ao universal, se enraíza muito profundamente, neste caso, na fé, supremamente elitista, na opinião pessoal, que logra coexistir com a crença na universalidade do acesso ao ‘juízo esclarecido’ à custa de um imenso recalque das condições de acesso a essa opinião diferenciada e requintada.” (BOURDIEU, 2007a, p. 85).

<sup>144</sup> Como se as pessoas incorporassem docilmente e acriticamente os discursos empresariais, como veremos no capítulo a seguir.

preciso ir muito longe para concluir que o mito do empreendedorismo oferece uma mensagem meritocrática disfarçada de democrática. Como foi dito, qualquer pessoa, independentemente de sua origem geográfica, profissional ou social pode ter sucesso através do esforço e da resiliência.

É nesse sentido que o autor demonstra como o mundo dos negócios cria suas próprias histórias de sucesso, modificando pontualmente o seu conteúdo narrativo, mas deixando quase inalterada a forma sobre a qual se apresentam – ênfase no esforço pessoal (trabalhar incansavelmente); valorização da experiência “prática” em detrimento do conhecimento dito universitário; exaltação das dificuldades vividas; o sofrimento e o isolamento como consequências da necessidade de rivalizar e/ou romper com o conhecimento padronizado de determinado processo de trabalho ou concepção de algum produto; resiliência para superar os fracassos na luta contra a inércia da burocracia empresarial etc. E nesse ponto o autor é novamente preciso: o mito permite tanto “contar” quanto “ocultar” elementos de uma determinada trajetória. Para corroborar seu argumento, o autor elenca uma série de biografias de grandes empreendedores que usaram de diferentes artifícios (legais ou ilegais) para se realizarem enquanto tais, mas que são, de modo consciente ou não, retiradas de suas trajetórias. Evasão de divisas, sonegação fiscal, lobby, roubo de ideias, emprego de trabalhadores mal pagos ou subvalorizados, casos de humilhações, assédio moral e sexual etc. E atenta para uma questão bastante pertinente: se o sucesso depende exclusivamente do esforço pessoal, por que empreendedores de sucesso são, em geral (ao menos nos EUA, sobre o qual escreve) homens brancos, na maior parte dos casos oriundos de famílias de classe média ou ricas? E por que há tão poucas mulheres, pessoas de cor/raça e etnia negra, além de imigrantes figurando como “empreendedores de sucesso”? Acreditamos que a resposta reside, se não totalmente, ao menos em grande parte, na dissensão entre o que o senso comum e o mito do empreendedorismo apregoam e a realidade das condições de vida e trabalho da maioria dos empreendedores<sup>145</sup>; ou, na nossa articulação das tipologias de Doody, Chen e Goldstein (2016), trata-se da discrepância entre o ideal universal e normativo prescrito pelo Empreendedorismo do Vale do Silício e a realidade empírica do Empreendedorismo do Comércio Local, Empreendedorismo Corporativo e o Empreendedorismo por Autoemprego.

---

<sup>145</sup> Como veremos no capítulo a seguir, particularmente sobre o Brasil.

Essa longa exposição acerca do mito do empreendedorismo nos é fundamental porque ele é o elemento constitutivo do que viemos chamando de *febre empreendedora*. Guardadas as definições de febre em sua literalidade, sintoma de uma enfermidade, toma-se aqui a palavra pelo seu sentido figurativo, quer dizer, pela sua ânsia “de tê-lo”, de possuir algo, uma expressão de anseio muito próxima do que se entende como a “febre do ouro”; ou ainda com sentido de uma moda ou uma mania<sup>146</sup>, uma *febre empreendedora*. Afinal, como diagnostica Brockling (2015, p.3): “Ser empreendedor é mais do que uma mera profissão ou mesmo uma vocação, tampouco é apenas um tipo de atividade econômica ou o status legal do trabalhador por conta própria. Um empreendedor é algo que deveríamos nos tornar.”<sup>147</sup>. E “tornar-se empreendedor” não é um imperativo que se dirige apenas à dimensão da subjetividade. Passados quase um século das formulações schumpeterianas acerca do conceito, o empreendedorismo tornou-se uma orientação também para a constituição de agências governamentais, organizações e, claro, empresas. Ou como descreve Rose (1996), orienta a construção do modo de ser e agir para e nas escolas, universidades, hospitais, família e relacionamentos à imagem e semelhança dos modos de gestão das empresas. Medindo pelo mercado editorial, sugerimos que a *febre empreendedora* tenha surgido em meados dos anos 1990 (Gráfico 1 acima) quando o empreendedorismo se converteu em uma espécie de “gênero literário”. Entretanto, também poderíamos localizá-la no final dos anos 1980 quando da *Era do Empreendedorismo*, ou mais à frente, a partir do consistente crescimento da frequência relativa do termo a partir dos anos 2000. De todo o modo, com o que temos aqui é difícil precisar sua localização exata, pois o mercado editorial é, como dissemos, apenas um meio, entre muitos, de exposição e difusão do empreendedorismo e suas justificações. Com efeito, é preciso dizer que a *febre* não é uma evolução do *fervor*, como o título deste capítulo parece fazer supor. Em larga medida, há uma coexistência harmoniosa entre

---

<sup>146</sup> A bem da verdade, a expressão “febre empreendedora”, “febre do empreendedorismo” ou ainda “o empreendedorismo virou febre” com o sentido de moda ou mania não é exatamente original ou mesmo nova. Uma breve pesquisa nos retornou sua presença nos grandes jornais on-line, sites de organizações e empresas e blogs pessoais. Entretanto, por mais incrível que pareça, a primeira menção à expressão “febre empreendedora” em português não ocorreu nesses espaços, senão na dissertação de Crisóstomo (2002), na qual escreveu: “Dentre as diversas causas para esse fenômeno, (*febre empreendedora*) podem-se destacar: O estado não é mais o grande empregador; As empresas exigem um nível de escolaridade e qualificação que a maioria da população não possui; Fora das grandes corporações, os salários são quase sempre muito baixos, o que força a maior parte dos brasileiros a buscar seus próprios negócios”.

<sup>147</sup> No original: “Being an entrepreneur is more than just a profession or even a vocation, nor is it merely a variety of economic activity or the legal status of being self-employed. An entrepreneur is something we are supposed to become”



ambos, como falamos há pouco, no processo bidirecional de reforço mútuo entre o que transborda do lócus científico-universitário e o crescente interesse social, político e midiático pelo tema; entre o conceito (em suas múltiplas definições) e os objetos (em suas múltiplas identificações empíricas) sobre os quais se refere.

É nesse sentido que concordamos com Marttila (2013a, 2013b) e sua definição do empreendedorismo como um espectro. À despeito das definições que vimos no primeiro capítulo, particularmente dos autores clássicos, de fato o empreendedorismo pode ser entendido como uma metáfora pois, ao invés de se referir a uma atividade específica, projeta o termo para uma série de práticas sociais, até então, desconhecidas de sua definição original. E nisso, o autor define o espectro do empreendedorismo como a terceirização dos objetivos coletivos *por excelência* (crescimento econômico, seguridade social e emprego) para os indivíduos, os quais seriam dotados de uma capacidade empreendedora endêmica. Assim, o espectro é porque pode “colar” em qualquer atividade, sem qualquer prejuízo lógico, e novos significados são transferidos para ele, que os ressignifica, ainda que a partir de uma matriz neoliberal. Um exemplo é o modo pelo qual o empreendedorismo explica como os desempregados e os desocupados não são vítimas involuntárias de uma economia de mercado, mas, sobretudo, sujeitos que deveriam descobrir seus espíritos empresariais intrínsecos para se tornarem empregáveis.

Por outro lado, como veremos no capítulo a seguir, essa transferência de significado apontado pelo autor ou, insistimos, esse processo bidirecional, permitiu um “espaço”, uma brecha, tanto para sua crítica quanto para sua ressignificação, esgarçando o termo para outras formas de representação e identificação. Quiçá, em alguma medida, fora da lógica da responsabilização individual.

### 3 EMPREENDEDORISMO COMO CATEGORIA NATIVA: TRAJETÓRIAS

Recentemente, um grupo de biólogos americanos publicou na revista inglesa *Royal Society* uma pesquisa sobre empreendedorismo cujos resultados foram largamente difundidos internacionalmente e no Brasil. É verdade que pesquisas e reportagens sobre o tema, em geral, ocupam significativo espaço em jornais, revistas, noticiários etc. Contudo, é possível que o caráter, no mínimo, inusitado das suas considerações responda o porquê da expressiva repercussão<sup>148</sup> midiática que obtiveram. A partir do cruzamento das estimativas globais da proporção de infectados pelo parasita *toxoplasma gondii* em um determinado país com os dados da atividade empreendedora no mundo fornecido pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Johnson et al. (2018) encontraram uma forte correlação e uma relação linear positiva entre a presença do parasita na população e a taxa de empreendedorismo do país correlato. Em particular, os sintomas do parasita são bastante diminutos, praticamente inofensivos, à exceção de um sintoma, bastante conveniente: ele afeta o que os biólogos estão chamando de racionalidade empreendedora:

Por meio da combinação das informações globais sobre a prevalência de *T. gondii* e dos comportamentos empreendedores em 42 países, nossa análise indicou ainda que populações com maior prevalência de *T. gondii* tiveram mais intenção de iniciar negócios e níveis mais altos de comportamentos empreendedores ativos. Esses países também tiveram uma fração menor de entrevistados que citaram o "medo de fracassar" como um fator impeditivo de iniciar um empreendimento de negócios. [...] A infecção está associada com o aumento de comportamentos de risco, potencialmente devido a alterações hormonais ou neurológicas resultantes da presença de *T. gondii* no cérebro. [...] Como descobrimos no estudo dos padrões globais, o reduzido medo do fracasso poderia explicar a relação entre a infecção por *T. gondii* e o empreendedorismo, embora aferir essa possibilidade exija comparações entre empreendedores em função do histórico de exposição ao *T. gondii*.<sup>149</sup> (JOHNSON et al, 2018, p. 4-12).

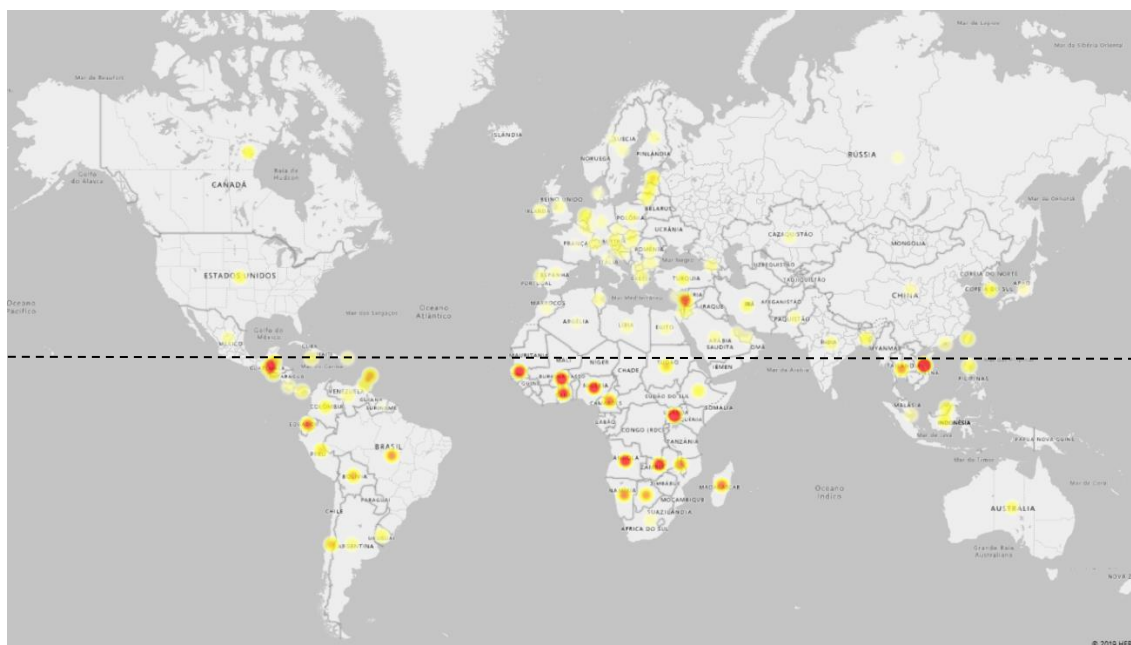
---

<sup>148</sup> Para ficar em poucos exemplos: “If You Want To Start Businesses, Will This Cat Poop Parasite Help?”, Revista Forbes (LEE, 2018); “Mind-altering parasite spread by cats could give humans more courage and overcome 'fear of failure', research suggests”, Jornal Independent (OSBORNE, 2018); “Can a cat-poo parasite turn you into a millionaire?”, Jornal The Guardian (CAN..., 2018); “How a parasite from cat poop can reduce your fear and maybe make you an entrepreneur”, Portal CNN (CRISS, 2018). No Brasil, ver, “Parasita encontrado em cocô de gato aumenta o desejo de empreender, diz estudo”, Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios (PARASITA..., 2018); Estudo diz que parasita de cocô de gato torna pessoas empreendedoras, Jornal Record (GUIMARÃES, 2018); Exposição ao parasita da toxoplasmose eleva chances de sucesso nos negócios, Portal UOL (VIVABEM, 2018); entre outras.

<sup>149</sup> No original: “By combining global information on *T. gondii* prevalence and entrepreneurship behaviours among 42 countries, our analyses further indicated that populations with higher *T. gondii* prevalence had greater intentions to start a business and higher levels of active entrepreneurship behaviours. These

Ainda que a pesquisa acima possa receber diferentes adjetivos, entre o cômico e o inusitado, ela nos revela um elemento crucial para se entender as elevadas taxas de empreendedorismo em determinados países do mundo que é, porém, “sintomaticamente” escanteado: a desigualdade de renda, observada tanto nos países relativamente mais ricos, quando naqueles proporcionalmente mais pobres. Para visualizá-la, colocamos os dados da atividade empreendedora de oitenta países (incorporando os mesmos quarenta e dois da pesquisa acima) distribuindo-os em um mapa-múndi. No resultado, traçássemos uma linha imaginária que cruzasse Belize e Barbados, atravessasse o Atlântico em direção ao Senegal, Nigéria, Sudão, se estendesse pelo Mar Vermelho rumo à Tailândia e o Vietnã e seguisse ao longo de todo o Oceano Pacífico para terminar seu pontilhado novamente na América Latina, particularmente, na Guatemala, dividiríamos o mundo em duas secções (Figura 2).

Figura 1 – Mapa de calor da proporção de empreendedores na população ocupada



Legenda: Microdados. Global Entrepreneurship Monitor. Vários anos.  
Fonte: O autor, 2020.

---

countries also had a lower fraction of respondents who cited “fear of failure” as a factor preventing them from initiating a business-related enterprise. [...] Infection is associated with increased risk-taking behaviours, potentially due to hormonal or neurological changes resulting from encysted *T. gondii* in the brain. [...] As we found in the global patterns study, reduced fear of failure could explain the relationship between *T. gondii* infection and entrepreneurship, although assessing this possibility will require comparisons of entrepreneurs as a function of *T. gondii* exposure history.”

A área correspondente da linha imaginária ao Ártico agrupa “apenas” toda a América do Norte, Europa, o ponto mais ao sul da China e mais ao norte da Rússia. Na outra metade, compreendida da linha imaginária à região Antártida, vemos os países com as maiores proporções (relativas) de empreendedores na população ocupada do mundo. Somente o Líbano, exceção que confirma a regra, onde aproximadamente metade da população ocupada é empreendedora, estaria de fora da linha que separa os empreendedores do restante do mundo. Curiosamente, para ficarmos em apenas um exemplo, os Estados Unidos, país reconhecido como a terra do empreendedorismo, precisariam triplicar seu contingente de empreendedores para chegar às taxas de Uganda, Burkina Faso, Zâmbia, ou “apenas” dobrar, caso quisesse alcançar os números de Gana, Angola e Equador. O mapa de calor não nos permite mostrar se efetivamente há uma relação entre empreendedorismo e desigualdade de renda, mas a hipótese está lançada. Quer dizer, países mais desiguais apresentariam taxas maiores de empreendedorismo, enquanto nos países menos desiguais verificaríamos menores taxas de empreendedorismo? E em que medida isso contestaria a conclusão de Johnson et al. (2018, p.15) “Em contraste com as conseqüências para os indivíduos, há benefícios evidentes do aumento do empreendedorismo na escala social em termos de crescimento do emprego, desenvolvimento econômico e inovação.”<sup>150</sup>?

### 3.1 A “inesperada” relação com a desigualdade

De fato, tal como apontamos anteriormente<sup>151</sup>, em países ricos, observa-se uma relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e crescimento econômico – na sua maioria, nos países que estão acima da linha tracejada do mapa de calor. Entretanto, há uma incipiente literatura que investiga o mesmo conceito, correlacionando-o a outro fenômeno, notadamente a desigualdade de renda (entre países, entre estados de um país, ou ainda entre cidades de um estado). Mas não é uma tarefa simples e há pouco consenso nos resultados obtidos na literatura dedicada a verificar essa relação, particularmente, por

---

<sup>150</sup> No original: “By contrast with the consequences for individuals, there are clear benefits of increased entrepreneurship at the societal scale in terms of job growth, economic development, and innovation.”

<sup>151</sup> Primeiro capítulo, em particular na subseção 1.2.2.

conta da heterogeneidade metodológica – expressa nas perguntas *quais variáveis são cruciais* (PIB, PIB per capita, GINI, qualidade do *business environment*, grau de corrupção, taxa de empreendedorismo) e *quais as formas de mensuração dessas variáveis* (critérios para sua definição) –, diferenças de escala da análise (verificação apenas em um país, um conjunto de países, a presença de uma diversidade razoável de países em termos de PIB, PIB per capita, Índice de Gini etc.), além do tamanho da série histórica.

Isso posto, a revisão bibliográfica nos permite observar um certo padrão nas pesquisas que relacionam empreendedorismo e desigualdade: quando a amostra é composta apenas por países relativamente mais ricos ou relativamente mais igualitários (em termos de renda) verifica-se uma relação linear positiva entre i) a proporção de empreendedores e a ii) redução da desigualdade ou crescimento econômico; por outro lado, se na amostra incluem-se também países relativamente mais pobres ou relativamente mais desiguais, parece não haver correlação entre i) e ii), e em alguns casos, pelo contrário, verifica-se uma relação linear negativa entre i) e ii). É o caso de Apetrei, Sánchez-García e Sapena (2019) que investigaram se o empreendedorismo é capaz de promover a prosperidade (nos seus termos, aumentar o PIB per capita e reduzir a desigualdade e a pobreza). Da amostra, composta por quarenta e dois países (todos pertencentes à OCDE) para o ano de 2015, concluíram que a atividade empreendedora (TEA – GEM) correlaciona positivamente com a redução da desigualdade e da pobreza somente nos países mais igualitários (medido pelo índice de Gini) e com alto nível de PIB per capita.<sup>152</sup> Georgiou (2009) encontra resultados semelhantes, efetivamente, o empreendedorismo está associado a menor desigualdade de renda (Gini) quando da amostra composta por Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Holanda, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido, entre 1995

---

<sup>152</sup> E prescreve: “Os resultados obtidos sugerem que os formuladores de políticas públicas interessados em promover o empreendedorismo como meio de fomentar o desenvolvimento econômico deveriam concentrar sua atenção [...] em elementos moderadores, como as instituições abrangentes que protegem os direitos de propriedade, em vez de focar na promoção do empreendedorismo em si. Quando existem instituições que promovem o crescimento, o empreendedorismo produtivo encarrega-se de si mesmo. [...] Seria interessante analisar se os resultados obtidos são confirmados ou não para horizontes temporais mais amplos e para países em desenvolvimento.” (APETREI; SÁNCHEZ-GÁRCÍA; SAPENA, 2019, p. 14-15). No original: The results obtained suggest that policymakers interested in promoting entrepreneurship as a means of fostering economic development should focus their attention [...] on moderator elements such as the overarching institutions protecting property rights, rather than focusing on promoting entrepreneurship per se. When growth-enhancing institutions are in place, productive entrepreneurship takes care of itself. [...]. It would be interesting to analyze whether the obtained results are confirmed or not for broader time horizons and for developing countries.”

e 2004.<sup>153</sup> Por outro lado, o que ocorre na relação entre empreendedorismo e desigualdade quando inclui-se na amostra países em desenvolvimento? Fontenele (2010) analisou a relação entre a taxa de empreendedorismo (Total dos empreendedores ou a soma da TEA + EBO do GEM), a da renda per capita dos países, e outras variáveis definidas pelo *Global Competitiveness Index*. A amostra é composta por 64 países, divididos em dois grupos – em linhas gerais, países com renda per capita acima de US\$30.000 e países com renda per capita menor que US\$ 30.000 –, cujos dados são relativos ao ano de 2007. O modelo retornou uma associação negativa entre a atividade empreendedora e os níveis de renda. Isso quer dizer que quanto menor a renda per capita de determinado país, maior é a inclinação para o empreendedorismo. As considerações de Lecuna (2014) caminham no mesmo sentido. O resultado da regressão linear simples entre a variável TEA (GEM) e o Índice de Gini<sup>154</sup> (Banco Mundial), a partir de amostra de cinquenta e quatro países compreendidos entre os anos de 2004 e 2009, mostra uma relação linear positiva entre a desigualdade de renda e a proporção de empreendedores em determinado país. Mediante o exposto, esta última pesquisa inspirou a metodologia que propusemos para verificar a hipótese aventada na introdução do capítulo.

Nossa amostra é composta por sessenta países, os quais disponibilizaram os dados da TEA (GEM) e Índice de Gini (World Bank) para um mesmo ano<sup>155</sup> no período compreendido entre os anos de 2008 e 2017. Do total, dez se encontram na África (17% da amostra), dois na América do Norte (3%), onze na América Latina (18%), oito na Ásia (13%), vinte e sete na Europa (45%) e dois na Oceania (3%). Segundo a classificação<sup>156</sup>

---

<sup>153</sup> E sugere que o “O empreendedorismo enfrenta muitos obstáculos (como inflação, burocracia, mercado de trabalho etc.), mas à medida em que esses obstáculos são gradualmente removidos, o empreendedorismo pode ajudar em uma melhor distribuição de renda. Este não será o único resultado, pois o empreendedorismo também atrairá investimento direto estrangeiro (IED) e promoverá o crescimento econômico”. (GEORGIU, 2009, p.5).

No original: “Entrepreneurship faces many obstacles, (like inflation, bureaucracy, labour market etc), but as these obstacles are gradually removed can entrepreneurship help towards a better income distribution. This will not be the only result, for entrepreneurship will also attract foreign direct investment (FDI) and promote economic growth”

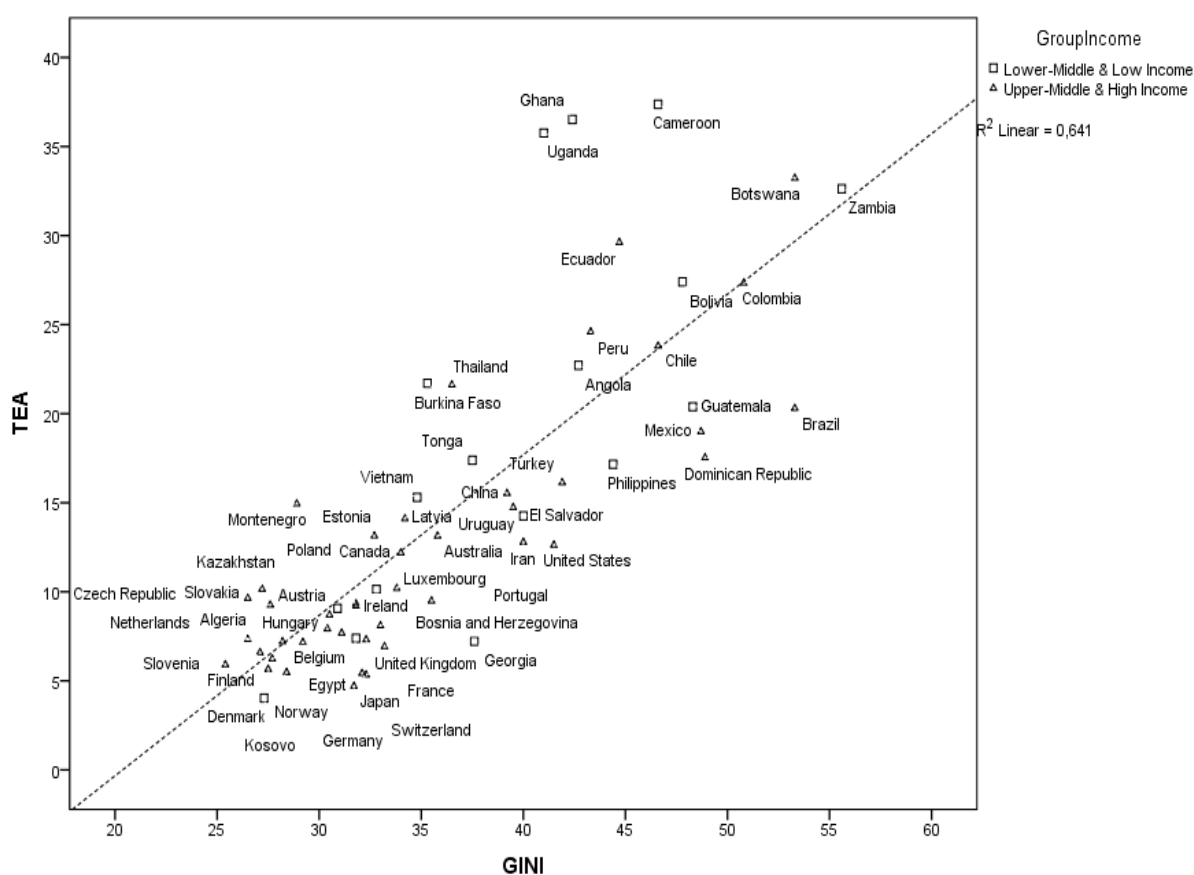
<sup>154</sup> O índice de Gini de cada país foi obtido através do banco de dados do *World Bank Group*. O índice de Gini estima os desvios de uma distribuição qualquer a partir de uma linha (hipotética) de igualdade absoluta. No caso deste banco de dados, um índice de Gini de 0 representa igualdade de renda perfeita, enquanto um índice de 100 representa desigualdade de renda perfeita.

<sup>155</sup> No caso de disponibilidade para vários anos, optou-se pelos dados do ano mais recente. Foram retirados da amostra os países que apresentavam dados somente em diferentes, como por exemplo, país com TEA apenas para 2017 e Índice de Gini somente para 2015.

<sup>156</sup> O Banco Mundial classifica os países em quatro grupos econômicos, *High, Upper-middle, Lower-Middle* e *Low Income*, a partir de estimativa do tamanho de suas economias seguindo o critério de Produto Interno

do Banco mundial, vinte e oito são considerados *High Income* (47%), quinze *Upper-Middle Income* (25%), quinze *Lower-Middle Income* (25%) e dois *Low Income* (3%). Posteriormente, dividimos a amostra em dois grupos, concentrando no primeiro grupo os países classificados como *Low & Lower-Middle Income*, e no segundo os países considerados *High & Upper-middle Income*. Tal como Lecuna (2014), executamos uma regressão linear simples<sup>157</sup> onde a TEA é a variável dependente e o Índice de Gini a variável independente. O resultado<sup>158</sup> é ilustrado no Gráfico de Dispersão abaixo:

Gráfico 2 – Relação entre empreendedorismo e desigualdade



Legenda: Microdados do Global Entrepreneurship Monitor. Estimativas do World Bank Group. Vários anos.  
 Fonte: O autor, 2020.

Bruto per capita (US\$) calculado pelo que denominam *Atlas method* (para saber mais, conferir <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378832-what-is-the-world-bank-atlas-method>). Estamos plenamente cientes de que as classificações do Banco Mundial não obedecem apenas a critérios técnicos, sendo largamente influenciadas por interesses privados de grupos de investimentos e motivações políticas tal como demonstra Pereira (2009).

<sup>157</sup> Os testes paramétricos da referida regressão podem ser verificados no APÊNDICE B.

<sup>158</sup> Em síntese: TEA [F (1-58) = 103,587, p < 0,001; R<sup>2</sup> = 0,641]. E a TEA prevista corresponde à seguinte equação: TEA = -18,354 + 0,901\*(Gini), equivalente a dizer que um país com Índice de Gini 30, a TEA prevista é aproximadamente 9.

O coeficiente de determinação ( $R^2$ ) do modelo evidencia uma relação moderada/forte entre as variáveis, aonde 64% da variação na TEA é explicada pela variação no Gini. Podemos ver, portanto, uma relação linear positiva entre as variáveis, pois quanto maior a desigualdade de renda observada, maior a inclinação para o empreendedorismo. Nada podemos dizer sobre se o empreendedorismo promove o crescimento econômico, pois esta variável não consta no modelo. Ademais, essa relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e desigualdade parece estranha aos postulados teóricos que apresentamos no capítulo primeiro, além do apoio normativo que enseja uma justificação geral, pois, em termos teóricos (quer dizer, no âmbito científico), se ela é uma “coisa boa” e promove um “bem comum”, como poderia estar correlacionada com a desigualdade de renda? Talvez possamos dizer que o problema dessa correlação, aparentemente inusitada, já foi resolvido na mencionada cisão do empreendedorismo em “por oportunidade”, modelo típico de empreendedor dos países mais ricos, e “por necessidade”, característico dos países mais pobres, ou como denominam Van Stel, Carree e Thurik (2005, p. 319), é o empreendedorismo dos “empreendedores marginais (lojistas)”<sup>159</sup>. Entretanto, ao distinguir na regressão os países relativamente mais pobres (Grupo 1 ou *Lower-middle & Low Income*) dos países relativamente mais ricos (Grupo 2 ou *Upper-middle & High Income*), também observamos uma relação linear positiva<sup>160</sup> entre as variáveis e ilustrada no Gráfico de Dispersão abaixo:

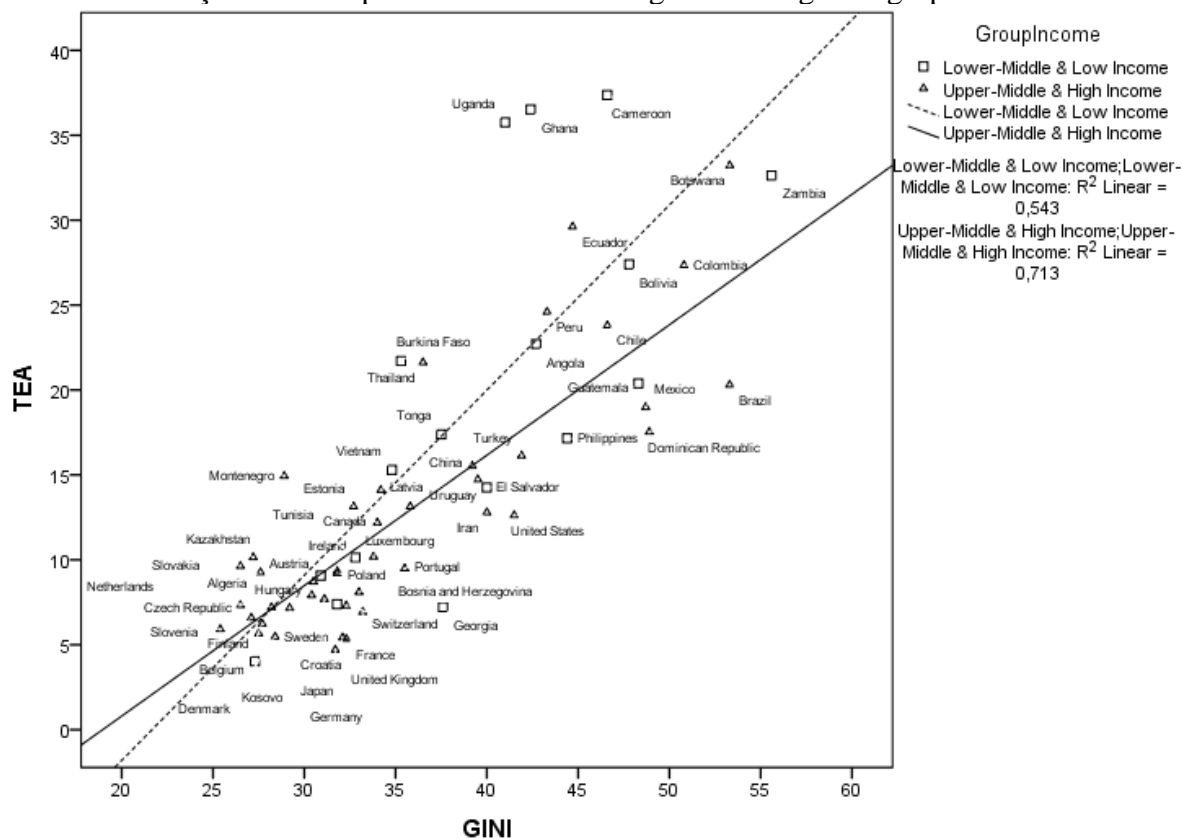
---

<sup>159</sup> No original: “marginal entrepreneurs (shopkeepers)”

<sup>160</sup> O coeficiente de determinação do Grupo 1 é 0,54, cuja equação da reta é  $TEA = -23,61 + 1,09 * x$ . A do Grupo 2 é 0,71 e  $TEA = -14,55 + 0,77 * x$ .



Gráfico 3 – Relação entre empreendedorismo e desigualdade segundo grupos de renda



Legenda: Microdados do Global Entrepreneurship Monitor. Estimativas do World Bank Group. Vários anos.  
Fonte: O autor, 2020.

Nesse sentido, podemos dizer que:

- a) países relativamente mais ricos e mais igualitários em termos de renda tendem a apresentar menores TEA. Por exemplo, Bélgica, Suécia e Holanda;
- b) países mais pobres e mais iguais, por comparação, tendem a apresentar menores TEA, embora, na sua maioria, maiores que o item *a*. Por exemplo, Paquistão, Tunísia, Kosovo;
- c) em contrapartida, em comparação com os itens *a* e *b*, países mais ricos e mais desiguais tendem a exibir maiores TEA. Por exemplo, Tailândia, Chile e Brasil;
- d) países mais pobres e mais desiguais tendem a exibir maiores TEA em relação ao item *c*. Por exemplo, Zâmbia, Angola e Filipinas.

Lippmann, Davis e Aldrich (2005) nos oferecem uma interpretação possível para esse resultado, ao menos para a tendência observada no item *a*. É provável que nesses

países, as instituições voltem sua atenção para a promoção de políticas de bem-estar social aonde a redistribuição da riqueza reduziriam o imperativo do empreendedorismo<sup>161</sup>: “Políticas fortes do estado de bem-estar social, sob a forma de seguro-desemprego, e programas de capacitação profissional devem reduzir a necessidade de dependência no empreendedorismo”.<sup>162</sup> (Ibid., p.24). Essa interpretação, contudo, não explica porque países mais pobres, porém, mais igualitários em termos de renda, também possuem menores TEA. É possível que a resposta seja um anverso perverso da interpretação anterior, qual seja, sociedades aonde a média da renda seja dramaticamente baixa e a parcela mais rica da população destoaria pouco (desvio padrão) dessa média. Isso comporia uma sociedade “igualitária na pobreza”, onde suas instituições teriam limitada capacidade de ampliar o horizonte de possibilidades de se obter meios de vida no mercado (empreender incluso), mantendo parte da sua população restrita a atividades para consumo próprio. É o caso da Tunísia, por exemplo, cuja parcela significativa das pessoas em idade de trabalhar (entre quinze e sessenta e quatro anos) dedica-se a subsistência, principalmente nas áreas rurais e, especialmente, entre as mulheres (KRAFFT; ASSAAD; GHAZOUANI, 2017, p. 10).

Por outro lado, como as equações das retas da regressão dos grupos nos permitem visualizar, o paulatino aumento da desigualdade é seguido por um proporcional aumento do empreendedorismo no Grupo *Upper-middle & High Income* e mais acentuadamente<sup>163</sup> no grupo *Lower-middle & Low Income*. Se parássemos neste ponto, estaríamos inclinados a dizer que o aumento progressivo da desigualdade corresponde a um aumento progressivo da propensão das pessoas em busca de meios de vida pelo

---

<sup>161</sup> Entretanto, devemos pontuar que, para os autores, o empreendedorismo é um forte mecanismo de ascensão social, do que concluem que sociedades mais desiguais oferecem maiores oportunidades para mobilidade social ascendente, ou mesmo para combater outras desigualdades (de gênero, por exemplo). “A relação positiva entre desigualdade econômica e atividade empreendedora emite uma *mensagem perturbadora* para os países com normas fortemente igualitárias que buscam aumentar as taxas de abertura de empresas. Argumentamos que as políticas estatais que incentivam a igualdade social e econômica podem suprimir a atividade empreendedora.” (LIPPMANN; DAVIS; ALDRICH, 2005, p. 27, grifo nosso). No original: “The positive relationship between economic inequality and entrepreneurial activity poses a *disturbing message* for those nations with strongly egalitarian norms that seek to increase business start up rates. We have argued that state policies encouraging social and economic equality may suppress entrepreneurial activity.””

<sup>162</sup> O trecho correspondente na tradução é: “Strong welfare state policies in the form of unemployment insurance and job training programs should reduce the need to rely on entrepreneurship””

<sup>163</sup> Um Gini de 50 no Grupo 1 e no Grupo 2 prevê uma TEA de 31 e 24, respectivamente.

empreendedorismo, principalmente em sociedades marcadamente mais pobres. Entretanto, retomemos algumas considerações.

Como vimos no primeiro capítulo, a partir do seu mecanismo de *dis-torção*, o processo de *des-identificação empírica* permite, virtualmente, identificar “qualquer coisa” como empreendedorismo, mantendo intactos seus postulados teóricos associados à “coisa boa” e ao “bem comum”. Em seguida observamos como o neoliberalismo, mediando esse processo, movimentou as engrenagens da promoção do *fervor empreendedor*, ou seja, continuamente transborda novas e, podemos dizer, reforça antigas identificações empíricas para além do lócus-científico universitário. Essas identificações, no mais das vezes, tomam o tipo ideal “Empreendedorismo do Vale do Silício” como referente universal do conceito “apagando”, portanto, desigualdades imanentes<sup>164</sup> entre esse tipo e os outros três (Comércio Local, Corporativo e por Autoemprego) e produzindo os mitos que ensejaram uma verdadeira “corrida do ouro do empreendedorismo” a partir anos 2000, ou nos nossos termos, uma *febre empreendedora*. Quando se inclui nesse raciocínio a relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e desigualdade (de renda), fica evidente que uma das identificações empíricas que o empreendedorismo assumiu é (distorcidamente) o conjunto de trabalhadores que buscam meios de vida em sociedades marcadamente desiguais, particularmente quando as possibilidades de ingresso no mercado de trabalho através de posições salarizadas falham – e na América Latina, em especial, e particularmente no Brasil, esse conjunto recebe o qualificativo de *informais*.

### 3.2 Trabalhadores informais como a identificação empírica do empreendedorismo

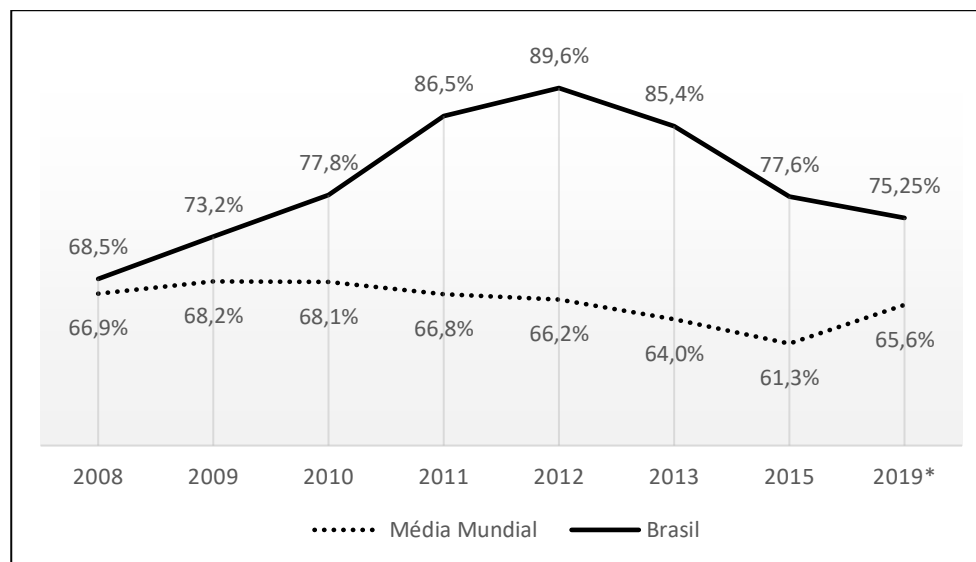
De acordo os dados do GEM, em 2012, nove em cada dez brasileiros afirmaram que “iniciar um novo negócio é uma opção de carreira desejável” (Gráfico 4). Sete anos depois, a proporção de brasileiros que concordam com essa afirmação reduziu para 75%, mas ainda se manteve acima da média mundial no período (61%). Como argumenta Cardoso (2016), a “escolha” por vias próprias, criativas e voluntárias ou compulsórias é elemento central das oportunidades de vida no Brasil e na América Latina. Em outras

---

<sup>164</sup> Conferir subseção 2.2.2.

palavras, a estrutura socioeconômica latino-americana é incapaz de fornecer posições assalariadas e protegidas a todos, no que é de se esperar, portanto, pela “naturalidade” dos projetos e aspirações de viver por conta própria. Sendo assim, não surpreende que a ampla maioria dos brasileiros concorde com a supramencionada afirmação.

Gráfico 4 – Proporção dos que concordam com a afirmação “iniciar um novo negócio é uma opção de carreira desejável”



Legenda: Microdados. Global Entrepreneurship Monitor. Vários anos. \* Entre 2016 e 2018 a variável utilizada está ausente nos bancos de dados do GEM para o Brasil.

Fonte: O autor, 2020.

Nesse sentido, dois termos trazidos por Cardoso (2016) merecem maior atenção e ambos estão grafados entre aspas: “escolha” e “naturalidade”. A oferta de empregos de um determinado país pode ser entendida como o resultado do agregado das decisões empresariais e governamentais, aonde a única opção de homens e mulheres, salvo raras exceções, é localizar no interior da estrutura de oportunidades (possíveis) aqueles empregos que correspondam às suas expectativas – “qualificações, aspirações, desejos, necessidades e urgências”<sup>165</sup> (Ibid. p. 326). Nesse ponto de vista, portanto, a oferta de oportunidades de trabalho é exógena para ampla maioria das pessoas. Observando de outra perspectiva, contudo, aqueles e aquelas que buscam oportunidades de trabalho e de renda nem sempre se condicionarão às posições ofertadas pela ordem social e econômica da qual fazem parte – ordem essa percebida como um conjunto de oportunidades e de

<sup>165</sup> No original: “qualifications, aspirations, desires, needs and urgencies”.

restrições para acessar posições dentro de sua estrutura – e, portanto, não se circunscreverão apenas às possibilidades de inserção social criadas exogenamente. É nesse sentido que o termo “escolha” acompanha aspas, pois devemos entendê-lo como o resultado da fricção entre as expectativas das pessoas e o que é, de fato, ofertado pela estrutura social e econômica. O ponto central é que, particularmente na América Latina, e no Brasil em especial (para nossos objetivos aqui), o trabalho assalariado e protegido nunca se generalizou; e, ainda que uma parcela significativa da população o tenha experienciado, as posições salarizadas são, em boa medida, marcadas pela precariedade (baixa remuneração e/ou parcial ou não observância das leis trabalhistas, por exemplo). Isso explica o porquê da “naturalidade” (o segundo termo) dos projetos e aspirações de viver por conta própria no Brasil – isto é, premidos pela necessidade, precisam construir oportunidades de trabalho e renda, e o trabalho informal e/ou autônomo figuram entre as formas de inserção possíveis. E a “naturalidade” explica também, por conseguinte, o porquê de parte das posições assalariadas não corresponderem às expectativas (desejos, aspirações e demandas) de todas e todos que buscam meios de vida em uma ordem socioeconômica desigual e mercantilizada.

Levando essas considerações a sério, podemos supor que encontraremos alguma correspondência estatística entre a informalidade e o empreendedorismo. Ou melhor, que sociedades que tem na informalidade uma das suas principais formas de inserção ocupacional, observaremos uma correspondente presença de empreendedores na população ocupada. Para a verificar essa hipótese, manteremos o mesmo desenho metodológico<sup>166</sup> executado anteriormente: uma regressão linear simples onde o empreendedorismo é a variável dependente e a informalidade a variável independente. Entretanto, a variável utilizada para mensurar o empreendedorismo será ligeiramente diferente da anterior. As investigações que utilizam os microdados do GEM comumente valem-se da TEA para mensurar o empreendedorismo e, como sabemos, ela representa a proporção de indivíduos, entre dezoito e sessenta e quatro anos, que possuem um negócio até três anos e meio. Após esse período, a proporção recebe o nome de *Established Business Ownership* (EBO). Nesses termos, optamos por prosseguir como Fontenele (2010) e mensurar o empreendedorismo de um país como a soma da TEA e do EBO, pois julgamos mais adequado incluir todos os empreendedores independentemente do tempo

---

<sup>166</sup> Novamente, inspirado em Lecuna (2014).

do seu “negócio”. A proporção de informalidade de cada país<sup>167</sup>, por seu turno, foi obtida a partir de sua disponibilidade no banco de dados fornecido pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), particularmente da série harmonizada entre países. Isso quer dizer que, embora a forma de captura e estimação dos dados sobre a proporção de informais de cada país varie (*labor surveys, household surveys* etc.), eles estão adequadamente harmonizados e, portanto, habilitados para estabelecer comparações. Com efeito, compusemos a amostra observando o critério de i) disponibilidade no banco de dados do GEM e ii) disponibilidade no banco de dados da OIT, para o mesmo ano. Depois, organizamos os países em dois “grupos de renda”, tal como adotado na amostra anterior, a saber, *Lower-Middle & Low income* e *Upper-Middle & High Income*, obedecendo a classificação do país no ano observado<sup>168</sup>.

Nesse sentido, obtivemos vinte e nove países para compor a amostra, dos quais, seis se situam na África (21%) e na Ásia (21%), três na Europa (11%) e quatorze na América Latina (48%); onze pertencem ao grupo *Lower-Middle & Low income* (38%) e dezoito países ocupam o conjunto *Upper-Middle & High Income* (62%). O resultado da regressão linear simples<sup>169</sup> – ilustrado pelo gráfico de dispersão abaixo (Gráfico 5) – releva que a informalidade possui uma correlação (um pouco mais que moderada) com o total de empreendedores dos países selecionados e uma relação linear positiva entre as variáveis. Ou seja, de fato, o aumento observado da informalidade encontra um correspondente aumento do empreendedorismo, exatamente como as considerações de Cardoso (2016) acerca do mercado de trabalho latino-americano fortemente apontam.

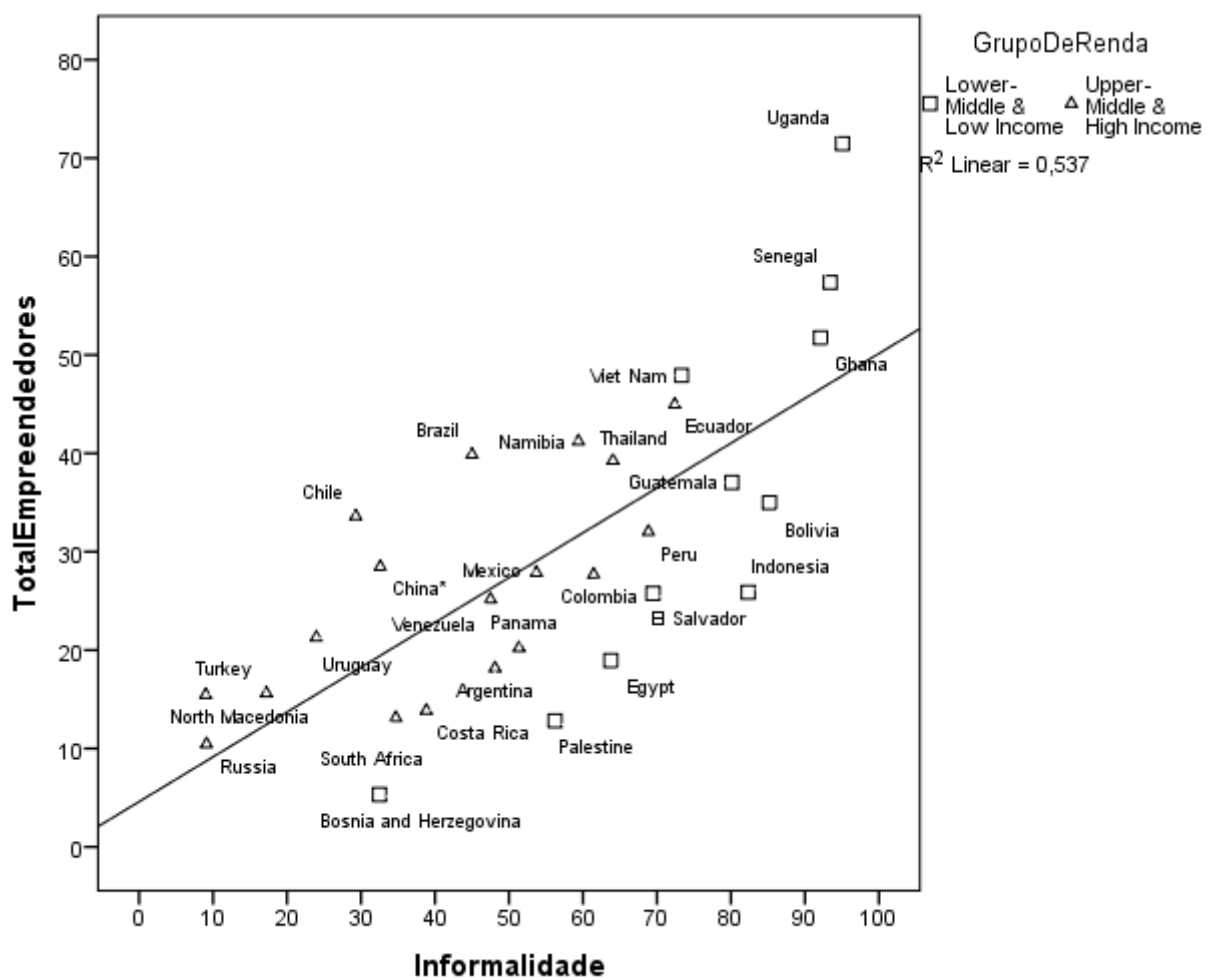
---

<sup>167</sup> Para a China, os dados sobre informalidade foram produzidos mediante pesquisa em apenas seis cidades chinesas (Fuzhou, Guangzhou, Shanghai, Shenyang, Wuhan e Xi-na).

<sup>168</sup> Por exemplo, em 2017, a Argentina era considerada *High Income* na classificação do *World Bank Group*. Entretanto, como os dados de informalidade e empreendedorismo na Argentina são relativos ao ano de 2018, usa-se a classificação para o ano de 2018, no caso, *Upper-middle Income*.

<sup>169</sup> O coeficiente de determinação é 0,537 e a equação da reta é Total de empreendedores = 4,604 + 0,455\*(informalidade). [F (1-27) = 4,604, p < 0,001; R<sup>2</sup> = 0,537]. Em outras palavras, em um país com informalidade 40, o total de empreendedores previsto é aproximadamente 23. Os testes podem ser verificados no APÊNDICE C

Gráfico 5 – Relação entre empreendedorismo e informalidade



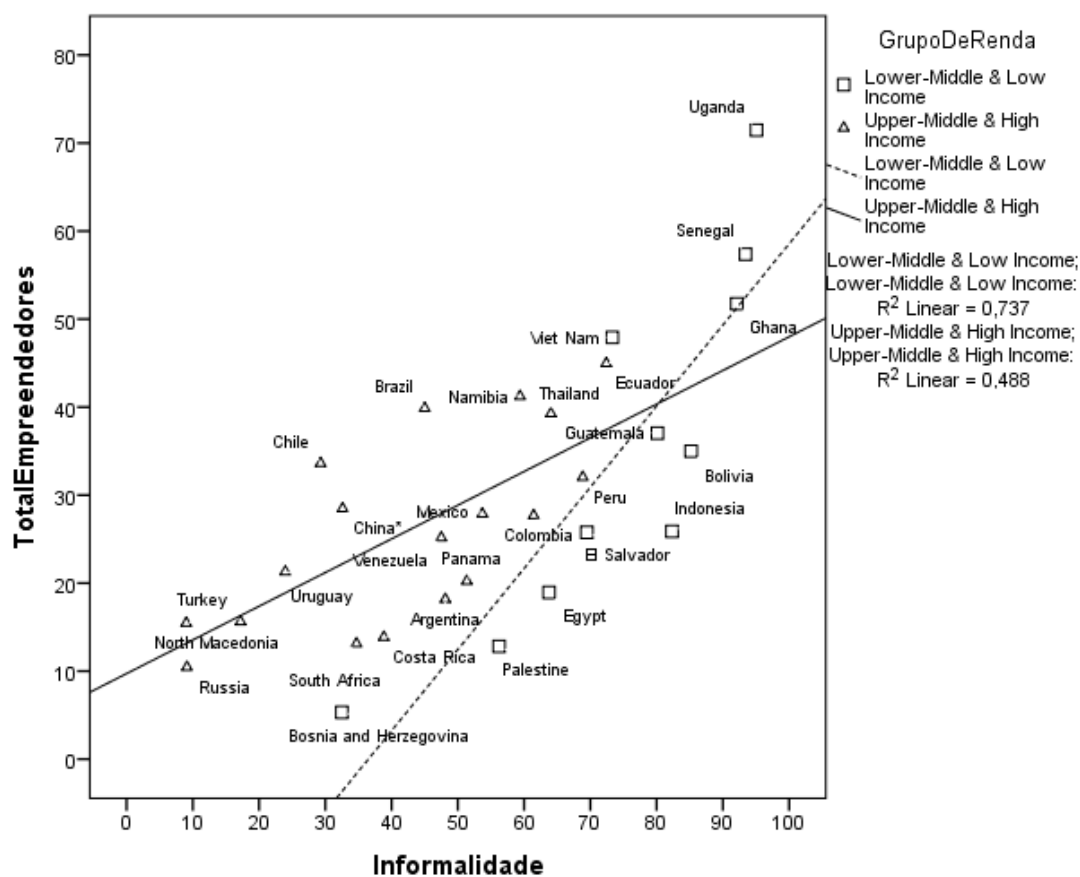
Legenda: Microdados do Global Entrepreneurship Monitor. Estimativas da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Vários anos.

Fonte: O autor, 2020.

Mediante o exposto, fica cada vez mais evidente porque a investigação que inicia o presente capítulo encontra correlação entre a proporção de empreendedores de um determinado país e a proporção de pessoas infectadas por um parasita que, em tese, tornaria as pessoas mais “propensas” a empreender. Ou, de outra forma, quanto maior a proporção de pessoas infectadas em um país, maior a proporção de empreendedores na população ocupada. O que, à primeira vista, parece uma associação inusitada, uma curiosidade forjada por meio de modelagem estatística, de fato, confessa uma faceta sobre a qual as taxas “supreendentemente” altas de empreendedorismo teimam em esconder: elas são elevadas em sociedades desiguais; o aprofundamento da desigualdade encontra correspondente aumento da proporção de empreendedores, ou seja, encontra correspondente aumento de pessoas pressionadas pela necessidade de criarem as próprias condições de oportunidade de trabalho e renda; disso resulta uma estrutura de

oportunidades (fricção entre as expectativas e o que de fato é ofertado em uma ordem socioeconômica desigual) que, particularmente na América Latina, tem sua forma manifesta no trabalho por conta-própria e/ou informal; encontra-se, portanto, uma correlação entre a proporção de trabalhadores informais e a proporção de empreendedores; essa proporção é ainda mais acentuada em países relativamente mais pobres, como mostra<sup>170</sup> o gráfico de dispersão abaixo:

Gráfico 6 – Relação entre empreendedorismo e informalidade segundo grupos de renda



Legenda: Microdados do Global Entrepreneurship Monitor. Estimativas da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Vários anos.

Fonte: O autor, 2020.

Com efeito, essa faceta representa também um dilema teórico para o empreendedorismo como *categoria analítica*, pois revela sua relação com mercados de

<sup>170</sup> A equação da reta do grupo *Upper-middle & High Income* é: Total de empreendedores =  $9,72 + 0,38 * (\text{informalidade})$ . A equação do grupo *Lower-Middle & Low Income* é: total de empreendedores =  $-33,66 + 0,92 * (\text{informalidade})$



trabalho marcados pela díade precariedade/vulnerabilidade, aonde o Brasil é um caso exemplar – o relatório executivo do GEM apontou que, no anos 2000, o país ocupou o posto de economia com a maior proporção<sup>171</sup> de empreendedores no mundo (REYNOLDS et al., 2000). É nesse sentido que Baumol (1990) sugere o termo “empreendedorismo improdutivo”. É pelo mesmo caminho que Larroulet e Couyoumdjian (2009) falam em “paradoxo latino-americano” (elevada proporção de empreendedores, baixo percentual de inovação, produtividade e crescimento econômico), o qual contradiz em muito a hipótese “empreendedorismo promove desenvolvimento econômico”. Resumindo o dilema da *categoria analítica* em uma frase: quando se retiram os países relativamente mais desiguais da equação, a teoria funciona. Porém, “engessa” o conceito, reduzindo significativamente o percentual de empreendedores no mundo e as múltiplas possibilidades que sua identificação empírica pode assumir. De toda a forma, a solução desse dilema é explicada pela distinção empreendedorismo “por oportunidade”, e o seu irmão gêmeo pobre, “por necessidade”, e verificada na relevância que ela adquiriu nas investigações sobre o tema (ACS; AMORÓS, 2008; ANGULO-GUERRERO et.al., 2017; MARGOLIS, 2014; RUBACH; BRADLEY; KLUCK, 2015; WILLIAMS, 2007; para ficarmos apenas nas revistas prestigiadas<sup>172</sup>). De fato, essa distinção permite à teoria manter-se coerente com o seu postulado primevo (relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico) e conservar seu alinhamento ao receituário neoliberal. E, a partir do *fervor empreendedor*, essa distinção alcança e é propalada pela classe política<sup>173</sup> e pela mídia em geral<sup>174</sup>.

Por outro lado, não precisa muito para vermos como o empreendedorismo, como categoria nativa, “cai como uma luva” em sociedades profundamente desiguais, assim como se ajusta perfeitamente àquelas cujos mercados de trabalho são marcados pela

---

<sup>171</sup> Primeiro ano da pesquisa do GEM, a amostra contou com vinte e um países.

<sup>172</sup> É possível encontrar uma infinidade de artigos sobre o tema “empreendedorismo por necessidade” no repositório do GEM, seja versando sobre o mundo, África, América Latina, Oriente-Médio, ou países específicos como Indonésia, Kosovo, Tonga, Gana, etc. Para conferir, acesse: <https://www.gemconsortium.org/research-papers>. Acesso em 20 fev. 2020. Do que pudemos apurar, a primeira menção do “empreendedorismo por necessidade” em um jornal de grande circulação ocorreu em 2003 (Figura 3, ANEXO B).

<sup>173</sup> Por exemplo, Cruz Junior (2019) contabilizou que, na eleição presidencial de 2018 no Brasil, dos treze Programas de Governos dos candidatos, nove mencionavam positivamente o empreendedorismo e apenas um criticamente.

<sup>174</sup> Compilamos no APÊNDICE D uma série de reportagens (vários anos) que ilustram sobremaneira a divulgação midiática do tema no Brasil.

“forma social do trabalho” informal (CARDOSO, 2014, p.03). Primeiro, e mais evidente, por conta da mencionada “naturalidade” das aspirações de se viver por conta própria. Em boa medida, portanto, é tarefa cognitivamente simples interpretar-se a si mesmo como empreendedor. Segundo, porque a *febre empreendedora* cumpriu papel primordial em espriar essa percepção de si – ou como versa largamente a literatura, espriar a percepção de si como “empresário de si mesmo” (FOUCAULT, 2008; mais recentemente, BENENTE, 2017; GARCIA, 2015; NICOLI; PALTRINIERI, 2019; no Brasil, LEITE; MELO, 2008; MACHADO DA SILVA, 2002) – aos que, por ventura, eram refratários a incorporar essa visão de mundo, ou aos que ocupam ou ocupavam posições assalariadas relativamente “ruins” (leia-se total ou parcialmente desprotegidas e mal remuneradas) e passaram a ver no empreendedorismo uma porta de entrada para a “coisa boa” que ele apregoa. Terceiro, fortemente associado aos itens anteriores, o empreendedorismo ressignificou profundamente o *status* social de determinadas inserções ocupacionais, principalmente as mais precárias e vulneráveis. Ou seja, de certo modo, a categoria nativa permite traduzir as trajetórias tipicamente marcadas pela díade vulnerabilidade e precariedade como uma “coisa boa” (a qual, além de benéfica, é vantajosa, algo próximo a ser “promovido” a um cargo mais alto, ainda que apenas cognitivamente) muito embora, na prática, essa tradução não encontre correspondência na revisão<sup>175</sup> da precariedade e vulnerabilidade estrutural dessas formas sociais do trabalho. Por último, o empreendedorismo está intimamente associado ao neoliberalismo e um dos seus ditames repousa na responsabilização<sup>176</sup> dos indivíduos, famílias e comunidades na promoção do seu bem-estar futuro, ou seja, intenciona transferir para os indivíduos os objetivos coletivos por excelência (como a seguridade, geração de empregos, crescimento econômico etc.). Ora, em boa medida, essa responsabilização já é parte da rotina daqueles e daquelas que precisam criar cotidianamente as suas próprias, e a de seus familiares, oportunidades de obtenção de meios de vida. O ponto crucial aqui é, como a caução política dessa responsabilização é mediada pela hegemonia neoliberal, sob o epíteto de

---

<sup>175</sup> É preciso seguir devagar com o andar. Em 2019, tive a enorme satisfação de apresentar a presente pesquisa no Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (IFCS/UFRJ) ao lado de Maria de Lourdes Carmo, também conhecida como Maria dos Camelôs, trabalhadora e militante do Movimento Unido dos Camelôs (MUCA). Na ocasião, discutíamos sobre a informalidade do mercado de trabalho brasileiro. Quando o evento abriu para as perguntas, imediatamente lhe perguntei se ela se via ou era vista como empreendedora. Eis que responde positivamente, de fato era vista como empreendedora por algumas pessoas, mas que isso em nada afetava a sua vida já que a guarda municipal continuava “descendo o cacete” do mesmo jeito.

<sup>176</sup> Do inglês, *responsibilization*. Conferir Shamir (2008) e, particularmente sobre empreendedorismo, Marttila (2013a, 2013b).

empreendedor, ela faz confundir, ou melhor, faz ver e valer a necessidade de demolir tudo aquilo que é fruto de *acordos coletivos*, novamente, por excelência, como a seguridade social e os direitos trabalhistas, sob o pretexto de eliminar as barreiras<sup>177</sup> para o empreendedorismo, ou seja, em prol do “bem comum”.

É nesse sentido que Machado da Silva (2002) sugere que a característica fundamental dos novos modos de exploração capitalista é a individualização e a subjetivação dos controles que organizam a vida social, inclusive a produção material. O autor relembra que os debates em torno da definição sobre o que seria e a quais fenômenos se referiria a informalidade partilhavam um pressuposto comum de que o termo se referenciava à problemática da incorporação dos trabalhadores no mercado de trabalho formal em sociedades nas quais o assalariamento não se generalizou. Em que pese as diferentes perspectivas em confronto, a extensa repercussão que esses debates obtiveram, dentro e fora do ambiente científico-universitário, ocorreu precisamente pelo seu papel de mediação que mobilizou tanto a reflexão acadêmica propriamente dita quanto as intervenções práticas (elaboração de políticas governamentais). Dessa constatação, o autor retira um diagnóstico e um prognóstico. O primeiro aponta como esse pressuposto (compartilhado) se desfez “no plano dos valores, no plano teórico e no plano do conflito político - em que se assentava a força analítica da noção de informalidade” (Ibidem, p. 83), sobretudo por que o conceito se referenciava normativamente no, e em contraposição ao, emprego assalariado fordista, típico da experiência histórica dos países centrais que amplamente generalizaram o assalariamento (e a proteção social correspondente). A partir dos anos 1980, as profundas mudanças no “mundo do trabalho” em decorrência do avanço do neoliberalismo (a reestruturação produtiva que acompanhou o processo de globalização, políticas de enxugamento do Estado, a retração econômica, alavancada do desemprego) eivaram seu ideal normativo e, por conseguinte, esvaziaram sua substância analítica e a força prática tornando-o uma espécie de “quase-conceito”<sup>178</sup> (Ibidem, p.93).

---

<sup>177</sup> Por exemplo, o supramencionado “paradoxo” latino-americano pode ser perfeitamente resolvido *politicamente* pela adoção do receituário neoliberal, o qual, teria o poder de remover os obstáculos ao empreendedorismo: “os esforços empreendedores devem ser elogiados, não desencorajados, e que a remoção de obstáculos ao empreendedorismo trará uma melhoria nas condições econômicas (isto é, crescimento econômico) nos países em desenvolvimento” (LARROULET; COUYOUMDJIAN, 2009, p. 96-97).

No original: “entrepreneurial efforts must be commended, not discouraged, and that the removal of obstacles to entrepreneurship will bring about an improvement in economic conditions (that is, economic growth) in developing countries”.

<sup>178</sup> O referido diagnóstico e suas consequências foi largamente explorado em Peres (2015); e mais sinteticamente em Peres (2016).

Por outro lado, para os fins da presente tese, nos ateremos ao segundo ponto, o prognóstico, o qual o autor considera que:

[...] o papel mediador que o “quase-conceito” de informalidade desempenhou por décadas está decididamente esgotado, e que ele foi - ou está sendo - substituído por outro, o par “empregabilidade/empreendedorismo” [...]. Gostaria de finalizar este trabalho com alguns comentários muito gerais sobre esse ponto, sem outra pretensão que indicar uma possível linha de trabalho. Já é lugar comum fazer referência à desconstrução do assalariamento, [...] como lento desdobramento das estruturas em transformação. Penso, aqui, no mencionado par empregabilidade/ empreendedorismo, termos que vêm se tornando quase ubíquos no discurso dos protagonistas da cena contemporânea – desde tecnocratas e educadores, políticos e líderes sindicais de todos os matizes e variada importância, até a diuturna difusão pela mídia – e que têm servido, ao mesmo tempo, como *explicação e justificativa* das novas condições de trabalho. (MACHADO DA SILVA, 2002, p. 100-104, grifos nossos).<sup>179</sup>

De fato, como categoria analítica, a informalidade inquestionavelmente transbordou o círculo acadêmico e obteve (e mantém) significativa presença na mídia; em alguma medida, informa a classe política sobre a *situação* do mercado de trabalho brasileiro que *responde* com discursos atentando para a sua gravidade – particularmente quando a informalidade se torna um problema crônico em determinados grupos sociais<sup>180</sup> – ou propostas, ainda que superficiais, para “solucioná-la”; aciona o interesse e propõe intervenções informadas de agências governamentais, nacionais e globais; de tal forma que podemos dizer que, a despeito de qualquer “frouxidão” heurística que o termo tenha adquirido, ainda vigora um certo *fervor sobre a informalidade*.

Por outro lado, não podemos dizer o mesmo de sua força e poder de persuasão enquanto categoria nativa. Quer dizer, embora a informalidade identifique empiricamente

---

<sup>179</sup> De fato, o começo da *febre empreendedora* no Brasil trouxe o termo empregabilidade no seu interior, ou, ao menos, o seu significado mais geral. É o que podemos ver na primeira reportagem em um jornal de grande circulação sobre o empreendedorismo no Brasil (Figura 4, ANEXO C): Ser empreendedor é “ser antenado. A gíria expressa bem como deve ser o profissional do ano 2000: capacitado tecnicamente e com conhecimento geral vasto. Além de entusiasmado, falar inglês, dominar programas de computação [...]” e etc. A reportagem também faz menção à disciplina ‘Empreendedorismo’, ministrada na Pontifícia Universidade Católica (PUC-RJ) a qual instrua os alunos quais as qualidades e habilidades “que deveriam cultivar para acessar o mercado de trabalho”. Segundo Lopes (2017), a primeira disciplina sobre empreendedorismo no Brasil foi oferecida em 1981, no curso de especialização em Administração da Fundação Getúlio Vargas (FGV-SP). Três anos depois, a disciplina foi estendida para a graduação em Administração no mesmo instituto. Entretanto, a primeira universidade a oferecer graduação em empreendedorismo foi a aquela mencionada na matéria. “A PUC do Rio de Janeiro, com o Professor José Alberto Aranha, foi inovadora, sendo a primeira universidade a oferecer dupla certificação no Brasil. Os alunos dos mais diversos cursos puderam optar por disciplinas que os habilitavam na segunda certificação em um *minor* de empreendedorismo”. (p. 202).

<sup>180</sup> Por exemplo, atualmente, o discurso está voltado para o problema da magnitude da informalidade entre os jovens brasileiros.

um determinado grupo a partir de determinados critérios (trabalhadores que não possuem carteira assinada, trabalhadores familiares, trabalhadores por conta-própria que não contribuem para a previdência social, por exemplo) e, não raro, as pessoas se reconhecem como “informais”, ela “fere” o *status* social da inserção ocupacional a que se refere. A autoimagem que ela propala não é celebrável, no máximo, atina para a autoconscientização de ocupar uma posição vulnerável, precária, insegura e rebaixada na hierarquia das possibilidades de se obter meios de vida. A informalidade possui, do seu nascedouro, um investimento crítico, se não diretamente ao capitalismo, às desigualdades que ele insiste em produzir e manter. Não há “coisa boa” em ser informal e não há “bem comum” criado através da informalidade. Quando Cardoso (2016) demonstra que, entre os trabalhadores por conta-própria, há uma “franja” significativa que persistirá se mantendo como informal, isso não exprime a conquista de uma autoimagem desejada, mas, sobretudo, refere-se às pessoas cujas probabilidades de inserção formal reduziram-se significativamente por conta de fatores como pertencer às faixas etárias mais altas, doenças relacionadas ao trabalho e/ou baixa qualificação profissional, por exemplo.

Por seu turno, contrastar o prognóstico de duas décadas atrás, no qual o empreendedorismo ainda engatinhava como categoria nativa – “essa representação do trabalho ainda assusta e repele, mas parece que a adesão a ela tende a se ampliar” (MACHADO DA SILVA, 2002, p. 105) – com a atual *febre (do ouro) empreendedora*, nos dá a medida de como neoliberalismo foi bem-sucedido<sup>181</sup> em espriar seus valores e sua racionalidade – ou “a nova razão do mundo”, como querem Dardot e Laval (2013). Indubitavelmente, a partir do empreendedorismo, o neoliberalismo i) *fornece novas lentes para reinterpretar o nosso passado*, ao imputar um suposto “espírito” capitalista original<sup>182</sup> aos trabalhadores pobres e marginalizados que buscavam obter meios de vida em uma ordem socioeconômica desigual e mercantilizada; ii) explica e justifica o parco acesso às “boas” posições na estrutura de oportunidades ao ensejar uma “*promoção cognitiva*” do *status social de determinadas inserções ocupacionais*, principalmente àquelas que têm na precariedade e vulnerabilidade seus elementos estruturantes; iii) produz consenso em torno da necessidade de adoção do receituário neoliberal. Ou seja, persuade o imaginário social de que os *acordos coletivos, duramente conquistados*,

---

<sup>181</sup> Na verdade, bem-sucedido apenas parcialmente, como veremos a seguir.

<sup>182</sup> Lembremos que até os “escravos de ganho” são identificados empiricamente como empreendedores, tal como apontado na subseção 1.2.

*estabelecidos em lei e estabilizados nas instituições* – os quais lhes poderia<sup>183</sup> proporcionar, e a sua família, uma relativa “segurança socioeconômica” (STANDING, 1999; CARDOSO, 2003) –, *são, na verdade, obstáculos para o “bem comum”*.

### 3.3 Efetivação de possibilidades: a busca pelos meios de vida

Se levarmos em consideração tudo o que foi dito até aqui, poderíamos ter a impressão de que engajar-se no capitalismo pelo empreendedorismo é um processo inexorável e, desse modo, todos nós estaríamos predestinados, em maior ou menor grau, a nos entendermos e sermos entendidos como empreendedores. E não apenas, pois nosso próprio passado estaria à mercê de ser revisto e reinterpretado sob a luz (ou a bem dizer, trevas) da razão neoliberal. Contudo, acreditar que esse engajamento é inevitável e a identificação como empreendedor, impreterível, é, em larga medida, confundir o “efeito de teoria” (BOURDIEU, 2008, p.161) com a enunciação do profeta<sup>184</sup> (BOURDIEU, 2007b). O primeiro trata de um efeito político por excelência, o qual consiste em *fazer ver* uma realidade que não existe em absoluto. Por seu turno, a enunciação é um discurso performativo que pretende *fazer sobrevir o que enuncia* (a coisa nomeada, no caso “somos todos empreendedores”) no *próprio ato de o enunciar* e cuja eficácia é proporcional à crença que seus apóstolos depositam no enunciador. E é essa eficácia que

---

<sup>183</sup> Diz-se poderia, porque essa *segurança* (entendida como segurança no emprego com a estabilidade do vínculo empregatício, a observância dos direitos trabalhistas proporcionais ao tempo de emprego, segurança no local de trabalho, segurança na representação dos seus interesses por meio dos sindicatos, segurança quanto ao futuro – seguridade -, etc.) só é oferecida, integral ou parcialmente, aos que conseguem acessar as posições formais ou formalizar sua inserção ocupacional, mantendo-se, portanto, de difícil acesso para parcela significativa dos brasileiros. Contudo, como argumenta Cardoso (2019), embora inicialmente estivessem circunscritos aos que apresentassem as qualificações para tê-la, estava no horizonte que esse conjunto de direitos (e a cidadania consequente) seria amplamente generalizada – o que, de fato, não ocorreu, mas que, ainda sim, acenava (criava a expectativa) de que o acesso à segurança econômica era possível a qualquer um: “não apenas a ordem se apresentava aos brasileiros como um mundo possível, como ainda *legitimava a luta por sua efetividade*” (p. 207, grifos do autor). Para saber mais, conferir o capítulo 4 do livro supracitado. Isso posto, veremos na próxima subseção como o conjunto de medidas que o governo brasileiro estabeleceu para criar oportunidades de emprego, acesso a melhor renda e condições de trabalho para trabalhadores e conta-própria informais (CARDOSO, 2016, p. 332) se instanciaram nas trajetórias de Tereza e Estevão como instrumento importante de acesso à seguridade e, por meio dela, à relativa segurança socioeconômica.

<sup>184</sup> A referência à figura do profeta seria apenas alegórica, não fosse a literalidade dos profetas islâmicos que promovem o empreendedorismo na Turquia, como bem observa Adas (2006).

nos propomos a perscrutar a partir da trajetória de Estevão e Tereza<sup>185</sup> (nomes fictícios), pois, para verificá-la, a pesquisa qualitativa se impõe como a mais adequada.

A entrevista com Estevão foi realizada em dois momentos distintos, ambos em janeiro de 2019. Os áudios das duas conversas que tivemos totalizam duas horas e cinquenta e dois minutos. Em outro momento, o encontrei novamente para confirmar a correspondência entre datas e determinados eventos. A conversa com Tereza aconteceu em outubro de 2018 e foi realizada no âmbito do projeto “Reconexão Periferias: trajetórias da informalidade no Brasil contemporâneo” (2018) promovido pela Fundação Perseu Abramo. O áudio totaliza uma hora e quarenta e três minutos. E também nos falamos mais uma vez para ajustarmos a cronologia de determinados eventos. Ambas entrevistas ocorreram na cidade do Rio de Janeiro. Uma síntese cronológica das trajetórias de Estevão e Tereza (listando os acontecimentos, que julgamos, mais significativos para a presente tese) pode ser conferida, respectivamente, no APÊNDICE E e no APÊNDICE F. As entrevistas seguiram um roteiro semiestruturado dividido em dois blocos. O primeiro, mais extenso, é relativo à origem familiar e trajetória ocupacional. O segundo continha questões que procuravam apreender a percepção de ambos acerca do empreendedorismo.

Destarte, anteriormente, na subseção 1.2, exploramos a disposição metodológica proporcionada por Cardoso (2019) que permitiu agruparmos dois conjuntos de pesquisas entendendo-as pela sua exemplaridade, quer dizer, expressões da diversidade de um campo de pesquisas. Contudo, a metodologia proposta prevê consequências que não puderam ser exploradas naquela ocasião. Se, por um lado, a exemplaridade não se traduz em uma representatividade estatística (ou seja, relacionada à frequência com que determinados eventos ocorrem), por outro, ela é representativa como “a efetivação de possibilidades objetivas, por meio ou como resultado dos investimentos subjetivos de seus personagens em sua própria trajetória de vida” (Ibidem, p. 326). Por conseguinte, a exemplaridade, enquanto efetivação de possibilidades objetivas (pois permitida e delimitada pela fricção entre a agência individual e/ou familiar e fatores exógenos a ela) atua como um modelo ou projeto que mobiliza expectativas, desejos e aspirações de outros indivíduos e famílias. Ou seja, ao menos potencialmente, a exemplaridade de uma trajetória atualiza o horizonte de possibilidades e expectativas (positivas ou negativas) de outras trajetórias, ou nas suas palavras, “são trajetórias de brasileiros atualizando o

---

<sup>185</sup> Aproveito a oportunidade para, novamente, agradecer pela disponibilidade, atenção e gentileza de ambos. Muito obrigado. Sobretudo, pela confiança.

horizonte de oportunidades aberto aos brasileiros. Logo, exemplares desse horizonte” (Ibidem, p. 327). Nesse sentido, a rejeição ou celebração da autoimagem do empreendedor, independentemente da sua forma de inserção na estrutura de oportunidades (seja o assalariamento, trabalho por conta própria ou empreendimento familiar, sejam formais ou informais), não é apenas *possível*, pois de fato ocorreu em sua singularidade, como é *exemplar*, porque expressa e enseja (novamente, em potência) a mesma rejeição ou celebração de (e para) outras pessoas.

Última nota metodológica: as transcrições de todas as falas são acompanhadas por aspas. Optamos por manter as eventuais questões de concordância verbal e nominal decorrentes de hesitações, pausas e mudanças no sujeito da oração (do singular para o plural e vice-versa) – um recurso lírico tão comum quando falamos, mas que pode soar estranho quando lido.

### 3.3.1 A trajetória “exemplar” de Estevão

Natural do Rio de Janeiro, Estevão até hoje reside em conhecido bairro boêmio do Rio, terra de uma das mais tradicionais escolas de samba da cidade, a Unidos de Vila Isabel. Conta que, quando moço, seu pai compôs uma música com Zeca Pagodinho, mas não emplacou. Nasceu em 1971 de mãe trabalhadora do lar e pai “anotador” de jogo do bicho. Sintetiza sua infância e adolescência como de “altos e baixos, mais baixos do que altos”, em decorrência principalmente da natureza ilegal da atividade do pai que vivia às turras com a polícia. “Saiu três vezes no noticiário como procurado”, brinca. “Ele era um contraventor”. Diz que o “mercado da contravenção”, naquela época, gerava muitos empregos para as pessoas das vizinhanças, proporcionava qualidade de vida e, principalmente, dignidade.

Eu vi que muitas famílias deixaram de passar fome [...]. Pessoas que tinham algum defeito genético, deficiência de visão, de audição, alguma limitação física, esse mercado de trabalho absorvia essas pessoas. E se destacava as pessoas que se empenhassem. [...] O jogo do bicho era o primeiro canal, o primeiro dinheiro de uma pessoa. Porque ele não discriminava. Elas viam no jogo do bicho uma oportunidade para levar comida para dentro de casa. (Janeiro, 2019).

Até os 14 anos estudou em duas escolas públicas. Em ambas, recebeu destaque positivo nas notas e nas apresentações de trabalho. “Minha mãe tinha uma veia artística”,



justifica. Relembra que a última escola em que estudou organizou-se com outras do município e, juntas, promoveram uma competição sobre a constituinte, o que o levou a fazer uma apresentação que comparava o Brasil a um formigueiro. Vitorioso, exibiu sua apresentação em praça pública ao lado dos vencedores e vencedoras das outras escolas. Esse evento lhe rendeu uma forte vontade de ser professor. Após o seu pai tornar-se gerente geral do bicheiro com quem trabalhara, sua vida melhorou bastante. Estevão é matriculado em escola particular, onde opta por ingressar no ensino “Normal”, o qual preparava estudantes para o magistério em escolas primárias. Nele, conhece Suelen e começam a namorar.

Em 1988, contraria os desejos do pai de que se mantivesse apenas estudando e consegue emprego em um escritório de contabilidade: “quando eu falei pra ele que eu ia trabalhar de *office-boy*, nossa... ele deixou de pagar o meu colégio, tirou roupa, tirou tudo... Eu fui trabalhar lá ganhando um salário mínimo e com os descontos era muito menos”. Estevão não cedeu porque estava obstinado a casar com Suelen, o que de fato ocorreu quando do seu segundo emprego, obtido por indicação da prima de Suelen e cujo marido era gerente geral da instituição. Ficou um ano e oito meses nesse emprego até ser efetivado no concurso público que prestara para a Secretaria de Educação do Rio de Janeiro. Tenta um outro concurso, agora, para a Companhia de Engenharia de Tráfego (CET-Rio). É aprovado, mas não foi convocado. Diz que isso aconteceu porque muitas pessoas judicializaram o processo seletivo, subiram algumas posições, o que o deixou de fora. Estevão afirma categoricamente que se tivesse dinheiro e, principalmente, informação para entrar com o processo, sua vida estaria muito melhor hoje. “São coisas que a gente aprende depois”.

Nesse ínterim, Suelen, que trabalhava distribuindo panfletos para um laboratório fotográfico, recebe uma proposta para fazer pequenos trabalhos de almoxarifado. Prestando-se a ajudar aqui e ali, em pouco tempo, domina todo o processo de revelação de fotos, vindo a ser contratada pela empresa. Nesse meio tempo, Estevão vê um anúncio de emprego em um laboratório maior, o comunica a sua esposa que consegue a vaga. Diz que nesse trabalho, Suelen

[...] estava ganhando 9,2 vezes a mais do que eu no município. Eu comecei a sair do meu trabalho e ir pro trabalho dela. Ficava lá ajudando. Eu sempre fui autodidata, então eu aprendi lá de curioso. Então, quando a empresa abriu uma nova loja, eles me perguntaram se eu queria trabalhar lá. (Janeiro, 2019).

Aceita de imediato, pede exoneração da Secretaria de Educação e insere-se pela primeira vez no mercado como trabalhador com carteira assinada, em 1992. Se apaixona pela fotografia e decide se profissionalizar estudando os manuais disponibilizados pela *Noritsu* (empresa japonesa que produzia as máquinas de revelação), “aprendi o que cada botão fazia”, e depois começa a puxar conversa com os fotógrafos profissionais que iam até à loja. Aprendeu algumas técnicas sobre exposição de luz, enquadramento, lentes e quais as particularidades de cada modelo de máquina fotográfica. Tudo caminhava bem, medido principalmente pela renda que lhes permitiu começar uma poupança, planejar a compra de um apartamento e iniciar a conversa sobre um primeiro filho. Em 1994, porém, o começo do declínio do “*boom* do mercado fotográfico” os obrigou a adiarem os planos. Olhando em retrospectiva, conta que, “antigamente você tirava uma foto e esperava um mês pra revelar”, depois o tempo reduziu para quinze dias, para um dia, apenas uma hora. Estevão avalia que isso deu um *boom* no mercado, todos queriam revelar fotos. Passado o entusiasmo, as vendas caíram, mês a mês, consistentemente. Antes da situação se tornar insustentável, Estevão compra uma câmera e uma máquina fotográfica semiprofissionais e começa a espalhar entre os fregueses da empresa que prestava serviços de fotografia. Consegue alguns clientes, primeiro para cobrir aniversários e festas de debutante. Quando começou a cobrir casamentos, a renda obtida nessa atividade já era muito maior do que a oriunda da empresa, “dependendo do mês, eu tirava quatro, cinco vezes mais”. À medida em que ia fazendo o seu nome, discute com Suelen a possibilidade de se demitir, o que de fato ocorre somente em 2002. Conta que adiou essa decisão porque, depois do nascimento do primeiro filho em 1998, não poderia prescindir da segurança da parte fixa do salário, ainda que baixa, e dos direitos da carteira assinada, principalmente o décimo terceiro e a contribuição para a previdência social. Quando fala sobre esse período, constantemente relembra e agradece a um professor de fotografia do Serviço Social do Comércio (SESC) que frequentava o laboratório e que lhe deu os “segredos” da profissão: “Ele me deu a malícia”, diz. Aos trinta e dois anos, Estevão torna-se fotógrafo, trabalhador por conta-própria sem contribuição para a Previdência Social e sem Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ).

Era muito complexo, era burocrático demais. [...]. Era algo incansável naquela época você se tornar um empresário, você ter um CNPJ. Naquela época, todo fotógrafo era *free-lancer*, sem vínculo empregatício nenhum, sem contribuição para a previdência, nada. Você não existia pro governo. (Janeiro, 2019).

Permanece por três anos trabalhando apenas como fotógrafo até receber um novo convite de trabalho. O irmão de Suelen, Jonas, era *maitre* de um luxuoso restaurante no Leblon, um dos bairros cartão-postal do Rio de Janeiro, cenário de novelas e residência das classes mais abastadas da cidade. O dono do restaurante, um imigrante italiano, estreitou contato com um amigo da mesma nacionalidade que “trabalhava com logística de petróleo” no Brasil e decidiram abrir um novo restaurante, ou melhor, uma empresa de prestação de serviços de bufê. Convidaram o cunhado de Estevão para ser um dos sócios, que ofereceria, como contrapartida, sua mão de obra especializada. Motivados a capturar as oportunidades de negócio abertas pela expectativa em torno do anúncio dos campos do pré-sal (que viria a se confirmar apenas em 2006), o objetivo da empresa de bufê<sup>186</sup> era firmar contratos para organização de eventos em grandes empresas e instituições. De toda a forma, era um salto e tanto para Jonas que deveria abandonar a segurança de um emprego de chefia, com um bom salário, para arriscar-se na sociedade de um negócio que não dominava os processos de trabalho. Ele sabia que se algo desse errado, seria o maior prejudicado, dado que era o único trabalhador entre os três. Aceitou ingressar no projeto, porém, decidiu montar uma equipe composta apenas por pessoas da sua inteira confiança (pelo menos nos momentos iniciais) para minimizar os riscos da sua escolha. Por isso fez o convite à Estevão para ser cerimonialista do restaurante, pois, embora totalmente inexperiente (“não sabia nem o que fazia um cerimonialista”), ele era da família, ou seja, sujeito a pressões, constrangimentos e diretivas provenientes tanto da relação laboral que concordara quanto do âmbito privado e círculo afetivo ao qual pertencia. De todo o modo, recebe a oferta de emprego com alegria, afinal “o dinheiro era bom” e existia a promessa de que, dando tudo certo, o salário aumentaria, além da expectativa de que, após três anos como autônomo informal, poderia voltar a tirar férias novamente.

Em 2005, portanto, Estevão retorna para o mercado formal, contratado com carteira assinada em empresa de bufê que não tinha um espaço físico destinado a um público pagante. Até fechar suas portas, mais ou menos em 2014-15, a empresa destinou-se exclusivamente a celebrar contratos para organização de “eventos corporativos e institucionais”, oferecendo serviços de *coffe-break*, *brunch*, almoço, “festas da firma”, para a “classe AA” – executivos, empresários, investidores, servidores públicos, técnicos,

---

<sup>186</sup> O entrevistado refere-se como “restaurante” tanto i) o estabelecimento comercial em lugar fixo e aberto a qualquer público, quanto as ii) empresas que prestavam serviços de bufê somente mediante contrato. A fim de facilitarmos a leitura, optamos por chamar i) como restaurante, e ii) como empresa de bufê.

nacionais e estrangeiros. Diz que, durante as primeiras semanas, caminhou encantado por entre os prédios e escritórios de grandes empresas e instituições próximas ao seu local de trabalho, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Petrobrás e a empreiteira Queiroz Galvão. Dividindo terreno com “pessoas alinhadas”, em seus ternos e calças de linho, sentia-se parte do “centro do dinheiro” do Rio de Janeiro, quiçá, do mundo. Diz ainda ter guardado algumas roupas novas que comprara, menos por vaidade, senão pela necessidade de se adequar ao novo ambiente de trabalho. Ou, talvez, para passar a impressão de ser mais um entre muitos, em um mundo em que “só se falava de milhões pra cima”.

Não tarda e a empresa de bufê consegue os primeiros contratos. E finalmente deslança depois da aproximação com a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN). Um dos sócios tinha um “canal comum com os diretores da área técnica da FIRJAN”, o que facilitou o acesso a contratantes, inicialmente, ligados à federação. Diz que, nos eventos, à exceção da sua empresa, toda a parte de apoio, “sonorização, decoradores, iluminação, fotógrafos, era tudo ‘fundo de quintal’”. O termo se refere às empresas que não tinham CNPJ e que contratavam trabalhadores “amadores”, sem carteira assinada, para prestar esses serviços. “Às vezes, a empresa botava o mesmo funcionário pra decorar, pra iluminar, pra frete de material. Mas não pagava nada [impostos e direitos trabalhistas]”. Por um período essas empresas mantiveram contratos com a FIRJAN, “ela absorvia essas empresas”,

Depois entrou o TCU [Tribunal de Contas da União] e normalizou. Com a informatização do sistema, você também não podia contratar uma pessoa que sonega impostos. A FIRJAN não pode contratar alguém que não recolhe FGTS [Fundo de Garantia por Tempo de Serviço], que não paga décimo terceiro. A FIRJAN começou a cobrar isso e, com isso, aquele empresário teve que se formalizar, teve que começar a tirar a certidão negativa de tudo o que ele tinha que fazer. (Janeiro, 2019).

Conta que a exigência das instituições públicas de contratar serviços apenas de “empresas legalizadas” as obrigou a se formalizarem, obedecerem aos direitos trabalhistas e contratarem profissionais com “certificação”, por um lado. Por outro, motivou que os trabalhadores “amadores” se especializassem através dos diferentes cursos técnicos oferecidos tanto pelo Serviço de Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), quanto pela miríade de cursos privados que se instalaram no Centro do Rio de Janeiro. Embora tivesse ouvido a palavra “em algum lugar” antes de tornar-se cerimonialista, relembra que foi mais ou menos nesse período que o termo empreendedorismo foi incorporado ao seu vocabulário.

Embora o trabalho na empresa ocupasse a maior parte do seu tempo, Estevão continuou a trabalhar como fotógrafo nos finais de semana e à noite nos dias úteis em que não tinha bufê para organizar. Por conta dos eventos, estabelece contato com muitos profissionais de diferentes áreas, fornecedores e donos de empresas que lhe ofertavam muitas oportunidades de trabalho, as quais, não raro, era obrigado a dispensar. A própria empresa dispensava contratos, “mesmo que dez eventos somados fossem dar mais lucro que um único grande evento, o custo de operação não valia a pena”, e ele estava atento a isso. Esse cenário de bonança é facilmente compreensível se levarmos em conta que, no período, a economia carioca vivia a euforia trazida pelos *royalties* do petróleo, investimentos do governo federal em estreita relação com o governo do Estado e pelo anúncio em 2007 de que o Brasil sediaria a Copa do Mundo de 2014<sup>187</sup>. Entre a substituição de uma garrafa de café e outra, Estevão era espectador atento do entusiasmo observado nas palestras, seminários e reuniões em que organizava o bufê.

Então, por volta de 2008, começam as conversas com Suelen sobre a possibilidade de abrirem uma empresa de prestação de serviços de bufê, nos mesmos moldes da que trabalhara, porém, direcionada a cobrir somente os pequenos eventos. “Todo o nosso dinheiro [economizado] foi pra isso [infraestrutura da empresa] e pro aluguel”. Para realizar o “segundo ou terceiro” evento, precisaram pegar dinheiro emprestado com a família. Em 2009 encerra totalmente as atividades de fotógrafo. O segundo filho do casal tinha cinco anos quando Estevão pediu demissão da empresa do cunhado para dedicar-se exclusivamente à sua, em 2011. O fato é que a empresa estava obtendo menos contratos do que imaginara inicialmente. Precisava, portanto, focar toda a sua atenção no negócio.

Relata que ainda havia muitas oportunidades de organização de bufê para eventos pequenos, porém, a maioria se mantinha inacessível a ele. Principalmente os contratos com maior valor. “As pessoas começaram a cobrar nota fiscal, regularização. E se você não tivesse, você não fazia”. Foi quando, em 2013, descobriu que poderia ser Microempreendedor Individual (MEI). Curiosamente, Estevão não “descobriu” o MEI como forma de regularizar a sua empresa. Desde o nascimento do primeiro filho, Suelen trabalhava como dona de casa. Isso quer dizer que há quatorze anos, ela não contribuía para a previdência social e isso era motivo de preocupação constante do casal. Em um dos bufês que organizou, travou conversa com profissionais de uma empresa de iluminação que disseram contribuir para a previdência através do MEI, um deles para a

---

<sup>187</sup> O anúncio de que o Rio seria a sede das Olimpíadas de 2016 ocorreu em 2009. Ambos eventos são reconhecidos pelo nome de “megaeventos”.

esposa, pagando um terço a menos do que deveria contribuir. De posse dessa informação e com a ajuda do filho mais velho, procurou na internet orientações sobre como obter um MEI. Conseguiu,

Mas só gerei o CNPJ [...]. O governo deu as ferramentas do microempreendedor, mas não deu informação para que todas as pessoas soubessem como ter. Por exemplo, com o MEI não era obrigado a contratar ninguém [...]. Só que toda a formalização exigia que você provasse que você tava em dia com o recolhimento de fundo de garantia. Veja bem, se você não tem funcionário, e se o intuito do MEI é que num único imposto você arrecada todas as obrigações sociais... Você pagou o seu MEI, o seu DAS<sup>188</sup>, você está quite, você não tem que provar que você está certo. Só que todo sistema te obrigava a comprovar que você não era obrigado a tirar aquelas certidões. Eu operei na informalidade muito tempo, perdi oportunidades de trabalho porque eu não fui instruído. (Janeiro, 2019).

Entretanto, a formalização foi incapaz de impedir que a crise econômica no Rio de Janeiro atingisse o seu estabelecimento. Com a empresa de bufê “legalizada”, Estevão chegou a ter acesso a uma dezena de contratos que permitiram à família quitar as dívidas com a família, reestabelecer parte da poupança da casa e estar em dia com a seguridade de Suelen. Porém, a queda na receita de *royalties* do petróleo, medidas inadequadas de ajuste fiscal e casos de corrupção solaparam a economia do Estado. Consequentemente, os contratos foram se tornando cada vez mais raros, até que, em outubro de 2014, se vê obrigado a encerrar as atividades do bufê. A situação só não ficou pior porque no final do mesmo ano, consegue emprego como gerente de um pequeno restaurante. Fruto da rede de contatos construída durante os tempos como cerimonialista, “liguei pra tudo mundo, todo mundo mesmo”, Estevão retorna para o trabalho assalariado com carteira assinada e lá se mantém durante um ano e oito meses.

Em 2016, a crise econômica no Rio de Janeiro atinge contornos dramáticos se estendendo para a saúde, segurança e educação. No meio do ano, o governo decreta estado de calamidade pública. Com três meses de salário atrasado, Estevão pede demissão, “Eu pedi pra sair, mas não cobre meus direitos, não processei ele. Ele me prometeu que me pagaria assim que pudesse [...]. Então só não fui mais trabalhar lá”. Tenta voltar a trabalhar com o bufê e Suelen oferece novamente no mercado os seus serviços como fotógrafa, ambas iniciativas sem sucesso. Pouco mais de um ano se passou. O dinheiro economizado diminuía a olhos vistos. Até que receberam um telefone do dono do restaurante. Ele falira e estava disposto a vendê-lo para três funcionários. Perguntou ao

---

<sup>188</sup> Documento de Arrecadação do Simples Nacional. O DAS é uma contribuição mensal, cujo pagamento deve estar em dia para se obter os benefícios do MEI. O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado e simplificado voltado para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Estevão se interessaria em participar da negociação. Topou. A sociedade, porém, não durou muito. Observando os problemas de convivência, “a falta de experiência e de responsabilidade dos outros sócios”, previa que em breve o restaurante fecharia as portas novamente. Em 2017, com a anuência de Suelen, antecipa-se ao destino e vende sua parte na sociedade. Faz um empréstimo no banco e investe toda a economia da família no próprio restaurante, um imóvel alugado há uns cinco quilômetros do lugar em que nascera, quarenta e nove anos atrás.

### 3.3.2 A trajetória “exemplar” de Tereza

Quando da ligação para confirmar nosso encontro<sup>189</sup>, Tereza questiona novamente o porquê de uma entrevista com uma pessoa (mulher, negra, pobre, trabalhadora doméstica, dona de uma loja de roupas e de um riso largo e frequente) sem nenhuma, segundo sua própria avaliação, história interessante para contar. “Comecei a trabalhar aos dez anos...”, diz. Ao ser perguntada por que começou a trabalhar tão jovem, dá de ombros e sentencia uma verdade óbvia, a qual confronta a tolice da pergunta: “fome”.

\*

Tereza nasceu em 1970 em Teófilo Otoni, interior de Minas Gerais, cidade a aproximadamente quatrocentos e cinquenta quilômetros da capital, Belo Horizonte. Do total de nove irmãos (dois homens e sete mulheres) é a antepenúltima a nascer. Recorda que por volta dos seus seis anos, duas irmãs mais velhas faleceram, “[eu era nova, mas] eu lembro bem. Elas morreram muito magrinhas, os braços, o rosto, assim, de aparecer o osso”. Não sabe exatamente o porquê. Diz que alguém sugeriu disenteria, outros cólera e desnutrição. E assim a incerteza ficou registrada na memória, ao lado da tristeza e da melancolia: “a gente era muito, muito pobre”. O trabalho principal de sua mãe era “lavar roupa para fora”. Quando ela “pegava serviço na casa dos outros”, todas as filhas, de um modo ou outro, envolviam-se com o trabalho, se tornando responsáveis por pegar, lavar, secar, passar e devolver as trouxas de roupas para as clientes. Relembra muito da sua infância realizando essas atividades. Contam-lhe que seu pai era pedreiro, porém, a imagem que não lhe sai da memória é a do pai capinando o terreno de casa. “Lembro

---

<sup>189</sup> Entrevista realizada no âmbito do projeto “Reconexão Periferias: trajetórias da informalidade no Brasil contemporâneo” promovido pela Fundação Perseu Abramo em 2018.

muito dele voltando pra casa, com a enxada no ombro, abrindo o portão, assim, com a enxada no ombro”, gesticula simulando um peso nas costas. A última vez que tentou contato com ele foi há quase vinte anos atrás, quando do nascimento do seu neto, segundo filho de Tereza, em 2002. Até hoje, porém, ele não respondeu.

Quanto Tereza tinha aproximadamente nove anos seu pai abandonou a família. De fato, anos antes, já ensaiava ausentar-se do seio familiar. Vez por outra, seu pai “não dormia em casa”. Quando isso ocorria, retornava no dia seguinte na parte da tarde ou da noite, sem dar maiores explicações de por onde andou. Houve um episódio em que ficou uns poucos dias desaparecido. Lembra da intensa correria que a família travou para tentar descobrir, em vão, o seu paradeiro. Temiam que o pior tivesse acontecido. Não foi o caso. Regressou mais uma vez, porém, paulatinamente, aumentava-se o período em que permanecia ausente. Finalmente, em 1978, comunicou à esposa que não retornaria mais. Tereza tinha nove anos. “Ele já tava com outra mulher, faz tempo. A gente ficou sabendo, depois [...] aí ele foi ficar com ela”.

Como é de se esperar, o abandono paterno impactou sobremaneira a trajetória de todos e todas. Com compreensível tristeza e ressentimento, conta que a decisão de seu pai tornou ainda mais precárias a situação de escassez e penúria que a família vivia. As duas irmãs mais velhas já moravam e trabalhavam como doméstica na residência de vizinhos. Quando vinham visitar a mãe, traziam alimentos e, mais raro, algum dinheiro. O abandono parental precipitou a dispersão dos filhos para a casa de parentes, vizinhos e conhecidos que se dispuseram a alojá-los em troca de comida. Foi o caso de Tereza.

Lá em Minas, as pessoas que tinham muitos filhos tinham esse hábito de colocar os filhos para trabalhar na casa dos outros. Morava na casa da patroa e mandava um pouquinho de comida, um pouquinho de arroz, um pouquinho de feijão. Não tinha pagamento. Era muita gente na minha casa, era uma boca a menos né? Aí depois ela me botou pra trabalhar com a minha tia. Eu comecei a trabalhar, mas não tinha salário fixo. (Outubro, 2018)

Em dois anos, trabalhou em diferentes casas, não sabe precisar exatamente quantas foram. Relembra uma em que só era permitido tomar café da manhã se ela dormisse no trabalho. E no almoço, se continuasse com fome, não poderia repetir. “Nas casas que eu fiquei não tinha folga, era de segunda a segunda. Tinha que trabalhar. [...] Eu chorava todos os dias”.

eu não tenho mágoa da minha mãe. Mas a gente apanhava muito. A gente apanhava de cinto. Apanhava de fio de luz, de espada de são Jorge [uma planta herbácea]. A minha mãe falava que a gente tinha que aprender [...] a fazer o serviço nas casas das madames. Às vezes tinha festa e eu tinha que ir lá ajudar.



[...] Filho, já peguei lata de água na cabeça, já peguei lenha em mata, já peguei pó de serra, porque tinha esses galão de tinta e você colocava liquido no meio e ia socando pó de serra pra fazer fogareiro e ai fazia isso de fogão. É por isso que eu falo pros meus filhos que eles tem vida de rico por que eu não tive nada disso não. (Outubro, 2018)

Quando estava na quarta série do ensino fundamental<sup>190</sup> foi obrigada a evadir da escola para morar com a tia materna em outra cidade. Foi o começo de um pesadelo. Quando sua tia veio busca-la, Tereza embarcou em Teófilo Otoni sendo chamada de sobrinha e desceu em Inhapim (MG) como empregada doméstica. Com onze anos acumulou as funções de limpeza do domicílio da tia e cuidadora de crianças (uma prima da sua idade e outro mais novo), na parte da manhã. No final da tarde, se dirigia para o pequeno restaurante situado ao lado da casa para guardar as sobras de comida, secar talheres, copos, pratos, varrer o chão, entre outras obrigações. “Tinha uma cadeira do restaurante que era mais baixa, aí eu subia nela pra poder lavar a louça”. Conforme Tereza avançava a idade, ia adquirindo mais e mais responsabilidades:

Acordava muito cedo, às cinco da manhã pra arrumar as crianças pra ir pra escola. Alguns dias eu tinha que ir na feira. [...] Tirava os pratos, servia a comida, depois que fechava o restaurante, limpava ele todinho pra deixar pronto pro dia seguinte. Depois, arrumava a casa, e cuidava das crianças. [...] Uma vez ela tirou sangue da minha boca por que eu não vi que o [primo mais novo de Tereza] saiu escondido pro restaurante. [...] Ela era muito nervosa. (Outubro, 2018)

Geralmente acompanhava a tia quando a mesma visitava a irmã. Nessas ocasiões, tentava argumentar com a mãe para deixá-la retornar para casa. Ela, porém, não cedia aos seus apelos. Contudo, em 1984, sem saber exatamente o porquê, Tereza é levada de volta para a residência materna. Nem bem desfez as malas e é informada de que irá para o Rio de Janeiro. Conta que sua mãe entrou em acordo com uma conhecida que mantinha um estabelecimento comercial na cidade (aparentemente, um armazém). Perguntou à mãe de Tereza se conhecia uma menina para ir para o Rio de Janeiro com ela para trabalhar e, também, lhe fazer companhia. De pronto ofereceu a filha para o serviço.

Aos quinze anos e, do que pudemos notar, cheia de entusiasmo, Tereza embarca rumo à cidade maravilhosa. Sua rotina de trabalho compreendia atividades domésticas em geral, porém, para o seu alívio, a nova patroa era bem menos severa que a anterior e a intensidade do trabalho também era menos extenuante. Frequentemente fazia passeios e, vez por outra, recebia um salário, ou, no seu dizer “dava um dinheiro pra mim”.

---

<sup>190</sup> Corresponde ao quinto ano do ensino fundamental de acordo com a regulamentação atual (aprovada pela Senado em 2006). Como Tereza repetiu o segundo ano do fundamental, pelas contas, ela foi morar com a tia por volta dos 11 anos de idade.

Mensalmente, às vezes dois ou três meses, ambas retornavam para a cidade natal de Tereza. Era o momento em que a patroa visitava a família, conferia o seu armazém e, estando por lá, dava um dinheiro à mãe de Tereza. Aliás, conta que um sem número de vezes ouviu essa frase e semelhantes “tenho que dar o dinheiro da sua mãe”. Permaneceu “nessa casa”<sup>191</sup> que, na verdade, era um apartamento, até os 19 anos de idade. E a partir dele, Tereza construiu um importante vínculo afetivo com as outras trabalhadoras domésticas do prédio.

Já fiz amizade né, com outras colegas. Aí quando chegava no final de semana, eu saía, saía no domingo, mais no domingo. Só que quando eu voltava [das festas, passeios e similares] não podia comer. Eu não trabalhei, então não podia comer. E ela ficava assim, de cara feia. Acho que ela queria que eu trabalhasse domingo. Mas você quer sair né, quer andar. E ela também não pagava muito. [...] Se você ver um amigo seu, aí ele fala assim, “- ah eu ganho tanto”, aí fulana paga tanto, aí você já quer ganhar mais, já quer ir pra outro trabalho. (Outubro, 2018)

A construção desse círculo de amizades foi crucial para sua trajetória, o qual, ensejou um primeiro ajuste de suas expectativas ocupacionais e, também, afetivas. A partir do contato com outras trabalhadoras do prédio e, posteriormente, com as amigas das suas amigas, foi apresentada para a existência da carteira de trabalho, do salário mínimo (e seu pagamento regular), das férias, e do décimo terceiro. Em 1988, durante visita a sua cidade natal, Tereza indaga a mãe se poderia tentar encontrar um novo emprego. Obtém o consentimento, retorna para o Rio, e informa a sua rede de que está à procura de um emprego melhor. Não precisou de muito tempo para lhe retornassem sobre a disponibilidade de uma vaga para empregada doméstica. Imbuída de toda a coragem que recebera das amigas, conta para a patroa sobre o interesse em mudar de emprego. Indignada, a patroa reage chantageando emocionalmente e amedrontando-a: “falou que eu ia dormir na rua, que ia virar mendiga, que tinha um monte de gente na rua que era ingrata, falou que não ia me pagar.” Entretanto, os apelos não abalaram a decisão de Tereza que rumou para o novo trabalho.

Foi quando eu fui pra Jacarepaguá [zona oeste da cidade do Rio]. Lá era muito bom, entendeu? Eu gostava muito de lá, a mulher tinha muita consideração. E não tratava assim... como empregada. Todo mundo comia na mesa. Tinha piscina, tinha o quarto da empregada fora. Mas ela não deixava eu dormir lá porque, assim, eu podia passar mal, então eu dormia com a ela dentro da casa. [...] Só que o problema é que eu precisava ganhar mais. O salário que pagava

---

<sup>191</sup> Convidada a rememorar o seu passado, Tereza frequentemente refere-se aos diferentes locais de trabalho pelos quais passou através de expressões como “nessa casa”, “na outra casa”, “na casa da [nome da patroa ou do bairro que trabalhou]”. Porém, raramente as expressões acompanham o verbo trabalhar, optando por substituí-lo pelo verbo “ficar”. Está-se atento às singularidades relativas à relação entre (local de) trabalho e moradia das empregadas domésticas. Porém, dados os limites da presente tese, não podemos nos aprofundar nelas.

não dava porque eu tinha que mandar dinheiro pra minha mãe. Aí eu sai dessa casa. [...]. Era sem carteira assinada. Naquela época a gente mandava dinheiro pelo correio. E pagava um dinheirão pra fazer isso. (Outubro, 2018)

Ficou cerca de dois anos trabalhando como doméstica nesse emprego, o primeiro que não fora mediado pela sua mãe. Contudo, ainda se manteve a relação informal de trabalho. Embora enfatize o tratamento carinhoso que recebia, talvez como forma de ajustar o sentimento de gratidão com o de indignação, conta que por diversas pediu aos seus novos patrões para que assinassem a sua carteira de trabalho. A insistência, entretanto, não venceu a resistência: “eles me enrolaram muito tempo. [...] eu tinha que falar escondido do marido dela por que ele não gostava que eu falasse disso com ela”. Então, por indicação de uma amiga e “com uma dó no coração”, aos vinte e um anos seguiu para outra residência rumo ao seu primeiro emprego com carteira assinada.

Em 1990, Tereza era formalmente trabalhadora doméstica em um apartamento no Méier, bairro de classe média baixa do Rio de Janeiro. Entre as suas obrigações estava o cuidado de duas crianças as quais, até hoje, mantém afeição. Por volta dos vinte e um anos de idade, recebeu pela primeira vez “o famoso décimo terceiro”, alegria anual sobre a qual suas amigas tanto falavam. A bem da verdade, àquela altura, já dizia detestar trabalhar como doméstica. E a formalização da sua atividade não diminuiu a vontade de romper com o destino que a mantinha no emprego doméstico. E não é por menos. Varrer, lavar, passar, cozinhar e cuidar, como forma de se obter meios de vida, são verbos que a acompanharam diariamente desde a pré-adolescência. “Eu só queria pegar um ônibus pra ir pro trabalho e depois voltar [para sua própria casa]”, diz, entre risos. Certa vez, recebeu convite para dividir uma casa com uma amiga. Ter uma residência no Rio certamente ampliaria seu horizonte de possibilidades de inserção ocupacional, afinal, dada a sua situação, era obrigada a ter empregos que exigissem a moradia no local de trabalho: “trabalhar em loja [...], qualquer coisa, falar com as pessoas. [...] era o meu sonho”. Refletiu sobre a proposta e resolver declinar do convite. Ao que parece, o desejo de candidatar-se para uma outra atividade não suplantou a insegurança de interromper o vínculo com um emprego que dominava o processo de trabalho (embora não gostasse de executá-lo). Além, é claro, do medo de não ter onde morar. “Eu tinha medo de ser demitida rápido. Imagina, se eu fosse demitida? Não teria como pagar aluguel. [...] Hoje eu me arrependo sim. Eu era nova, tinha que ter tentado”, diz. Tereza só veio a romper o contrato de trabalho cinco anos depois, aos vinte e seis anos, mediante a oferta de trabalho de Alexandre, seu futuro e atual ex-marido.

Foi meu último emprego de solteira. [...]. O salário era de, não lembro, uns 400 reais. Só sei que foi em 1996 que eu fui trabalhar na fábrica [...]. Então, de carteira assinada, eu fiquei muito tempo lá. Aí eu sai pra casar. Ela queria que eu continuasse, aí o Alexandre já não aceitou. Ela queria que dormisse um dia ou dois. Aí ele ficou sabendo de um emprego de faxineira na fábrica. Eu fui lá e consegui o emprego. Eu já tava morando com ele em Nova Iguaçu. Aí eu casei e engravidei trabalhando na fábrica. [...]. Também de carteira assinada, tudo direitinho. [...] Pra mim foi ótimo por que pagavam mais e eu não queria mais trabalhar na casa dos outros (Outubro, 2018)

Pouco depois de se conhecerem, em um bar em Nova Iguaçu, cidade na região metropolitana do Rio de Janeiro, Tereza e Alexandre já se autodeclaravam namorados. Cerca de um ano e meio depois do primeiro encontro, supera a relutância e aceita o convite para ir morar com ele na mesma cidade em que se conheceram. Contudo, não demorou muito para que ela se visse obrigada a resolver um impasse: seus patrões, mantinham a exigência de que ela dormisse no local de trabalho. Até aceitaram em reduzir para apenas alguns dias da semana, porém, não necessariamente fixos. Por outro lado, crescia a insistência de Alexandre para que Tereza compreendesse o quão era inconveniente ela dormir fora de casa. Os dias em os patrões a constrangiam para permanecer no trabalho tinham um quê de aleatoriedade que também não a ajudavam muito nas discussões. “Tinha dia que eu saia de casa e falava, ‘hoje eu volto’, e não voltava. Isso deixava ele muito [irritado]”. Por fim, sentenciam que, na verdade, todas as justificativas apresentadas por Alexandre, poderiam ser resumidas em uma única palavra: (o crescente) ciúme. Nesse sentido, encontrar um novo emprego se tornou a melhor solução. Contudo, as amigas só ofertavam empregos que pagavam menos. De toda a forma, o impasse se resolveu somente quando surgiu uma vaga de emprego em uma fábrica de produtos de limpeza que terceirizava serviços para uma outra fábrica (a qual Alexandre trabalhava). E então os eventos aconteceram “muito rápido”.

Em 1996, aos vinte e sete anos, pediu demissão do trabalho na residência, foi admitida na fábrica (seu primeiro e único emprego fora do trabalho doméstico), casou no cartório com a feliz presença de parte da sua família e, pouco tempo depois, engravidou. Por quatro anos trabalhou no almoxarifado dessa pequena fábrica. O local de trabalho tinha considerável grau de periculosidade por conta dos produtos químicos produzidos ali. Entretanto, não tardou a se acostumar com os procedimentos de segurança, “era sério, todos usavam proteção. [...] você não dava um passo lá dentro sem uniforme, sem as luvas”. Nem bem completara um ano e precisou comunicar ao gerente sobre seus primeiros meses de gravidez. Temeu pelo emprego. Contrariando sua intuição, conta que,

supreendentemente, a empresa ofereceu todo o “apoio” que ela necessitava. Quando fala do período na fábrica, constantemente rende elogios aos seus encarregados, supervisor e, especialmente, o gerente. De fato, como vimos em praticamente todos os empregos anteriores que não tiveram “ajuda” da mediação materna para serem obtidos, Tereza expressa um notório sentimento de gratidão manifestado, principalmente, pelas recorrentes palavras generosas direcionadas aos antigos empregadores. Porém, dos superiores do tempo da fábrica expressa um agradecimento ainda mais efusivo. Tal gratidão talvez seja explicada por entender que o correto recebimento da rescisão do seu contrato de trabalho, após a falência da empresa, ocorreu menos por respeito aos seus direitos trabalhistas do que por uma certa benevolência dos seus empregadores. De toda a forma, o fato é que no fim dos anos 2000, o dinheiro do acordo proveniente da rescisão permite que ela compre um imóvel próprio por, segundo conta, mil e quinhentos reais – parcelando o restante da dívida em parcelas de duzentos reais por mês.

tem gente que mora aqui no Rio, nasceu no Rio e não tem sua casa própria, e quando eu saí dessa fábrica eu falei assim, não, eu morava de aluguel, meu ex-marido não tinha essa cabeça para, tipo, subir de vida. Eu sempre tive esse pensamento de subir, então eu peguei esse salário da minha rescisão, e comprei uma casa. Foi assim parcelado, mas eu comprei. Não foi aquela [ênfaticamente] casa... mas só de repousar a cabeça e saber que é meu... e dos meus filhos... (Outubro, 2018)

Após a demissão, Tereza vê-se desempregada pela primeira vez desde que fora levada pela tia da sua cidade natal. Com isso, pode trazer a filha (que tinha, mais ou menos, quatro anos), para perto dos seus cuidados tirando-a da casa da sogra, onde passava a maior parte do tempo. Do nascimento do segundo filho, em 2002, seguiu-se a intensificação dos conflitos no casamento. Decide se divorciar de Alexandre, e assim o faz no ano seguinte. Conta que permaneceu desempregada por quase uma década. Entretanto, o desemprego descrito deve vir acompanhado de muitas aspas. “Fiz de um tudo”, descreve. Trabalhou esporadicamente em outras casas, fez “comida para fora”, foi passadeira, lavadeira e cozinheira, atividades que lhe propiciavam uma certa renda, ainda que com pouca regularidade, ao passo que permitiam dedicar tempo para cuidar dos filhos.

A relação de trabalho mais duradoura, contudo, deu-se com a sua ex-sogra. Trabalhando como lavadeira e passadeira, recebia cento e cinquenta reais por mês, o qual complementava a pensão paga pelo ex-marido. Existia muitos atritos nessa relação, particularmente na relação entre família e trabalho. Por trabalhar na casa da avó dos seus

filhos, não compreendia por que a ex-sogra não permitia que o neto ficasse na casa dela durante o horário de “expediente”. Do que pudemos entender, a ex-sogra exigia que a ex-nora mantivesse um, por assim dizer, formalismo, a fim de estabelecer entre elas uma relação impessoal e desvinculada do laço familiar. Com isso, sentia-se autorizada a poder “cobrar” de Tereza para fazer o serviço corretamente. Para Tereza, no entanto, a insistência (e justificativas) em não aceitar que o neto pudesse estar ao lado da mãe durante as atividades como empregada doméstica era apenas um pretexto para humilhá-la. Diante das circunstâncias, se viu obrigada a despender cerca parte da sua renda para contratar uma pessoa para cuidar do seu filho enquanto a primogênita estivesse na escola:

Ela queria como se fosse patroa mesmo [...]. Tinha porque ela tinha o neto dela e eu poderia levar muito bem o meu filho para casa dela e lavar roupa que não tinha nada a ver, mas eu tinha que tirar deste dinheiro para pagar outra pessoa para ficar com o meu filho, no caso, quando eu ia para lá. Aí eu fiquei bastante tempo sem trabalhar. Eu fazia biscate e ficava na minha ex-sogra. Depois que eu tive meu filho fiquei quase 9 anos sem trabalhar de carteira assinada. [...] Eu lavava roupa. Lavava e passava pra mãe dele [de Alexandre]. Minha filha era de menor e eu não podia deixar o meu filho com ela no meio de semana, ela ia para a escola e, nesse meio tempo, eu agora lembro, eu também trabalhei em outras casas sim, mas não era de carteira assinada, aí eu deixava meu filho com outra pessoa, mas pagando. [...] Não me recordo muito bem, mas era uns 60 reais. (Outubro, 2018)

Foi durante esse longo período que ficou “desempregada”<sup>192</sup> que Tereza começou a pensar com mais dedicação sobre a possibilidade de abrir o próprio negócio. Ou, nas suas palavras, planejava como se tornar “cabeça” (expressão cujo significado fica totalmente compreensível pela sua frase seguinte: “é não ter ninguém mandando em você”). Contudo, havia muitas dúvidas sobre o que poderia fazer para obter renda que não fosse pela via do emprego doméstico ou que envolvesse, em alguma medida, atividades domésticas: em qual segmento poderia se inserir, o local mais apropriado, de quem compraria, a quem venderia. E, principalmente, de onde tiraria o dinheiro para investir em um negócio. Conforme refletia, a crença na própria capacidade de materializar o seu desejo oscilava.

O fato é que, em 2010, por agenciamento de uma amiga, recebe uma oferta de emprego. Tereza insere-se novamente no mercado formal como empregada doméstica em um apartamento na Glória, bairro de classe média localizado na zona sul da capital do

---

<sup>192</sup> As aspas aqui carregam uma dupla função, referindo-se tanto à transcrição literal da fala de Tereza quanto para realçar o fato de que, tecnicamente, ela não estava desempregada. Ou, para sermos menos assertivos, não ficou desempregada por todo o tempo durante esses dez anos. É a intermitência dos trabalhos que realizou que, presumimos, a faz associa-los ao desemprego.

Estado do Rio de Janeiro. O salário de R\$ 1.400 reais, segundo suas próprias palavras, “caiu do céu”. Comprou roupas e uniformes escolares novos para as crianças (com, respectivamente, quinze e nove anos), eletrodomésticos e eletroeletrônicos, “tenho o meu sofá novinho até hoje”. O emprego também permitiu que ela, finalmente, pudesse se livrar do vínculo trabalhista (e também afetivo) com sua ex-sogra.

Foi uma amiga. No caso, ela trabalhou para a mãe da minha [atual] patroa e sabia que eu estava passando pelo processo sozinha [de criar os filhos], que eu já tinha me separado do pai do meu filho. Ainda fiquei um tempo com a minha sogra, só que para mim ficou muito cansativo. [...] Na época foi até engraçado que a minha amiga me ligou e disse que tinha um trabalho para mim, eu perguntei do que era, ela disse que era casa de família. [...] Eu falei “-Ah, não”. Aí decidir fazer só uma experiência. E nessa experiência eu tenho uns 7 anos com ela [atual patroa]. (Outubro, 2018)

A alegria de voltar a ter uma renda regular é contrastada com a frustração do retorno ao emprego de doméstica. E o cansaço decorrente do tempo gasto no trajeto para o novo local de trabalho aumentou ainda mais sua insatisfação. Apuramos que a distância entre sua casa e o trabalho é de exatamente 44,1 km. Para percorrê-lo, Tereza gasta, em média, cerca de duas horas e meia. “E pra voltar é ainda pior”<sup>193</sup>. Apesar dos pesares, a rotina de pegar o ônibus no mesmo horário permitiu que Tereza conhecesse outras mulheres que também faziam o mesmo traslado para chegar ao local de trabalho nos bairros mais abastados da cidade. Nesse, por assim dizer, espaço de trocas, compartilhavam histórias de trabalho, família e violência. Conta que os casos de assalto começaram a lhe preocupar muito. Eles não ocorriam à noite, como se poderia supor, mas de madrugada, pouco antes da alvorada, às 4h, 5h da manhã, enquanto elas esperavam o ônibus para ir para o trabalho. Sobre a vida, informavam e eram informadas sobre os dramas familiares, compartilhavam segredos, tristezas e vitórias, dos filhos, maridos, namorados, vizinhos. Sobre o trabalho, claro, reclamações, elogios e fofocas sobre as patroas e seus familiares. Mas não apenas<sup>194</sup>. Tereza propagava e/ou reforçava às outras trabalhadoras a importância dos direitos trabalhistas, os mesmos que lhe foram

<sup>193</sup> Quando a relembrei que poucas horas antes havia dito que a jovem Tereza tinha o desejo de ser livre para “pegar um ônibus” e poder “chegar atrasada”, ela responde “pra você vê como eu tava na merda, né?” e ri.

<sup>194</sup> Como foi dito na introdução desta subseção, a presente entrevista foi realizada no âmbito do projeto “Reconexão Periferias” promovido pela Fundação Perseu Abramo. Um dos objetivos da pesquisa era perscrutar potenciais formas de associação de diferentes categorias profissionais. A partir das entrevistas, pudemos constatar que, de fato, a espera do ônibus para o trabalho e o período de traslado eram importantes espaços de construção de identidades e ajustamento de expectativas sobre família, trabalho e política das empregadas domésticas, ao menos das daquelas mais próximas de Tereza.

transmitidos por suas amigas décadas atrás quando, aos quinze anos, migrou para o Rio de Janeiro.

Nesse sentido, não é difícil mensurar o rebuliço causado pelas notícias sobre a promulgação da Emenda Constitucional 72, em 2013. A emenda, também reconhecida como a PEC das domésticas, versa que as empregadas domésticas tivessem reconhecidos direitos fundamentais que já eram gozados por outras categorias profissionais há algumas décadas<sup>195</sup>. Entretanto, antes da promulgação, havia uma sensação de insegurança generalizada entre elas, principalmente em relação à manutenção dos seus empregos. De fato, depois da sua regulamentação, em 2015, algumas empregadas domésticas tornaram-se, ou foram obrigadas a mudar o regime de trabalho para diaristas, sob a justificativa dos patrões de que a PEC aumentou sobremaneira as suas despesas. A redução da jornada (e correlata redução dos salários) foi a solução mais comum, particularmente entre as suas conhecidas: “os patrões ficaram com dificuldades de ter os empregados lá durante a semana toda. [...] Muita gente começou a trabalhar vinte horas por semana. Algumas meninas gostaram, mas quem queria trabalhar não gostou não”.

Tereza conta que foi mais ou menos nesse período que a palavra empreendedorismo é incorporada ao seu vocabulário. Por conta da referida PEC, foi exigido de “uma amiga de uma amiga” que se tornasse MEI para ser contratada como diarista. Diz que uma parcela das trabalhadoras domésticas relativamente próximas do seu círculo de amizades recebeu a possibilidade de se tornar MEI com notório entusiasmo. Outras permaneceram mais reticentes, um tanto quanto desconfiadas se “aquilo” (o MEI), valia a pena mesmo. O importante é que começou a vigorar no ambiente uma certa associação entre a imagem (em larga medida, positiva) da diarista com o empreendedorismo em oposição à posição empregada doméstica que se mantinha vinculada à imagem (negativa, somente por conta dessa oposição) de trabalhadora. No entanto, essas conversas apenas despertaram o ceticismo de Tereza. Conta que nem de longe passou pela sua cabeça se tornar diarista como forma de empreender. O que faz

---

<sup>195</sup> A referida emenda constitucional desfez a diferenciação entre os empregados domésticos e os trabalhadores urbanos e rurais garantindo-lhes os direitos previstos na CLT, como a observância da jornada de trabalho e, portanto, pagamento das horas extras, FGTS, seguro-desemprego, etc. Como demonstra Fraga (2016, p.195), tal equiparação só se tornou possível por força da mobilização das trabalhadoras domésticas e expansão das suas formas de organização, “a cooperação de atores sociais diversificados, locais, nacionais e mundiais; a existência de um governo que procurou institucionalizar o tema do serviço doméstico; o efeito catalisador da aprovação da Convenção nº. 189 da OIT; o momento econômico de menor desemprego e maiores possibilidades em outras atividades; e o crescimento do número de diaristas em relação ao de mensalistas”.



sentido, afinal, dois anos depois, venderia a própria casa para comprar um estabelecimento comercial. Nele, empregaria a filha e, assim que os lucros obtidos permitissem, pediria demissão para dedicar-se integralmente ao seu empreendimento.

Foi uma decisão arriscada. Conta que demorou para que um comprador se apresentasse com genuíno interesse em comprar a casa. Talvez tenha levado apenas o tempo necessário para que a informação circulasse e chegasse aos ouvidos de um potencial interessado, talvez a ansiedade em realizar seus objetivos a fez perceber o tempo passar vagarosamente. O fato é que, no fim de 2015, em alguns meses portanto, Tereza vende a residência, dá entrada em um ponto comercial e vai morar com os dois filhos em uma ocupação urbana na mesma cidade. Ou, nas suas palavras, “um prédio invadido”.

tipo, era um hospital na época, hospital Santa Cecília, hospital de maluco. Aí ele foi desativado, na época o pessoal... eu não fui para o assentamento lá em Nova Iguaçu..., mas, na época, o prefeito tirou o pessoal lá do centro de Nova Iguaçu, que era assentado do aeroclube... Então ele tirou esse pessoal e colocou no hospital Santa Cecília. Eu fui pra lá [também]. Mas esse hospital tinha metade das paredes. Ele tava desativado há muito tempo e as pessoas quebraram tudo. Quem entrasse lá tinha que completar a parede. [...] Uma colega minha ficou sabendo do [programa] “Minha Casa Minha Vida”. [...] Todo mundo que tava na ocupação desde antes [quando o prefeito deslocou os assentados para o hospital ocupado] começou a receber aluguel social. [...] Era R\$ 400 reais. [...] Então... aí minha filha [19 anos] ficava cuidando da loja enquanto eu vinha pra cá [empregada doméstica na Glória]. Fui comprando as coisas aos pouquinhos pra colocar pra vender. [...] Pra ver o que as pessoas queriam, né? (Outubro, 2018)<sup>196</sup>

Aos 46 anos Tereza é dona de um estabelecimento comercial localizado no bairro da Cerâmica. Decidira vender roupas e bijuterias e peças íntimas, pois as lojas concorrentes eram, em sua maioria, lanchonetes e bares. Pensou com isso ter encontrado um nicho para angariar potenciais clientes e fez das suas férias a possibilidade de atuar diretamente no estabelecimento comercial, ou “minha loja”, como gosta de repetir. Comprava no “Atacadão” em Caxias (cidade próxima, uns 25 quilômetros de onde mora), às vezes no Centro do Rio de Janeiro para revender. Conta que a filha mais velha insistia para que ela se vestisse “melhor”, pois agora ela era, além de dona, a vitrine do seu negócio. Aparentemente foi a primeira vez em toda a sua vida que permitiu-se a pequenas vaidades. Sua patroa, que a aconselhara a não vender a casa, percebeu a mudança e lhe faz um comentário elogioso. É notório o quanto gosta dessa recordação.

---

<sup>196</sup> A citação está ligeiramente truncada. De fato, não é uma tarefa simples encadear os eventos sobre a sua própria trajetória. Houve muitas hesitações e um fluxo não-linear dos eventos. De todo o modo, a cronologia da trajetória de Tereza pode ser conferida no APÊNDICE F.

No ano de 2016, uma parcela dos residentes da ocupação em que morava recebeu as chaves do apartamento do programa “Minha Casa Minha Vida”<sup>197</sup>. Com isso, a loja ficou um pouco mais distante da sua casa, atrapalhando um pouco a dinâmica da família que precisou se ajustar à nova rotina de ir para o trabalho, abrir e fechar a loja. Contudo, quisera Tereza que a distância fosse o seu principal problema. Não demorou muito para a família sentir os efeitos da crise econômica no Rio de Janeiro. As vendas começaram a rarear e arrefeceram as suas expectativas.

A crise se fez sentir em sua profundidade lá pelos idos de 2017. Pouco antes já havia muita conversa sobre demissões. “Muita gente ficou desempregada. Como é que vende assim? Não tem como.” Concomitantemente, o contexto também colocava em risco o seu emprego. Embora seus patrões a tenham chamado para comunicar que não demitida, a situação ainda assim a deixou aflita. Ao que tudo indica são patrões são funcionários públicos e havia reclamações a todo o momento sobre atraso nos salários dos servidores públicos.

Tereza entendeu que a queda nas vendas, os gastos com as contas mensais, somadas às prestações em aberto do estabelecimento e do seu apartamento a impediam de manter a loja aberta. “Não tinha promoção que desse jeito. [...] Isso, teve dia que eu fiquei quase um mês sem vender nada, eu não queria fechar, a gente tem que ser otimista. [...] Aí eu fechei. [...] e a minha filha começou a entregar currículo”. Conta que reabrirá a loja em breve. Porém, com a filha trabalhando, e o desinteresse do filho mais novo, precisaria se demitir para dedicar-se integralmente ao estabelecimento: “querer a gente quer, né? [...] Tô só esperando melhorar que eu vou contratar uma menina pra ficar comigo”. Aos 49 anos, afirma com orgulho que, ao menos, tem “a minha loja”. E caso não obtenha o sucesso esperado no ramo de vestuário, pode disponibilizá-la para alugar: “. Eu é que não vou ficar me matando de trabalhar”, diz, mais uma vez, entre risos.

---

<sup>197</sup> O “Minha casa minha vida” é um programa de habitação criado no governo de Luiz Inácio “Lula” da Silva (2003-2011) e mantido nos governos posteriores com alterações tanto na quantidade de imóveis disponibilizados quanto nas regras para obter o subsídio acesso às linhas de crédito. Em linhas gerais, o programa subsidia a compra da casa própria para famílias de baixa renda.

### 3.4 A “coisa boa” e o “bem comum” do empreendedorismo

As trajetórias de Estevão e Tereza (e suas respectivas famílias) nos permitem ver como o assalariamento, o trabalho por conta-própria e o empreendimento individual ou familiar, sejam formais ou informais, não são alternativas excludentes na busca pela obtenção de meios de vida. Pelo contrário, como Cardoso (2013) demonstra, são “*recursos* disponíveis à inscrição social das pessoas, passíveis de ser mobilizados ou não segundo injunções nem sempre controláveis pelos próprios indivíduos e suas famílias” (Ibidem, p. 53, grifo do autor).

Muito jovem, Estevão decide se contrapor aos anseios familiares e interrompe a possibilidade de investimento educacional posterior ao ensino médio que sua família prometera. Seu desejo, aos dezoito anos, era obter renda “pelas próprias mãos” para se casar. No caso de Tereza, o abandono paterno precipitou a sua dispersão e a dos seus irmãos dos cuidados maternos, inserindo-os, prematuramente, no mercado de trabalho como trabalhador doméstico e/ou trabalhador familiar auxiliar<sup>198</sup>. Aos nove anos, se vê obrigada a evadir da escola para trabalhar e, com isso, garantir sua própria sobrevivência e colaborar com a de parte da sua família. Para ambos, a informalidade se apresentou como a forma de inserção ocupacional que atendia as suas necessidades e expectativas no momento em que completaram a maioridade.

Em seguida, há um *ajustamento* das suas expectativas. Através do contato com outras empregadas domésticas, aos 19 anos, Tereza “descobre” a carteira de trabalho (e os direitos consequentes), constata que o seu salário era inferior ao delas (ou seja, em certa medida, ao praticado no mercado), além de não o receber com regularidade e na sua integralidade (parte era pago diretamente à mãe). Entretanto, foram necessários seis anos para que, na competição com outras pessoas que ofertavam trabalho, se inserisse formalmente no mercado de trabalho. Por outro lado, Estevão mobiliza o investimento educacional pregresso e dirige suas energias para pleitear uma inserção ocupacional no funcionalismo público, a qual, de fato, se efetiva em um dos concursos prestados.

Se não estivéssemos de posse das suas decisões futuras, suas “escolhas” (frutos desse ajuste) poderiam ser interpretadas na chave da busca pela autonomia financeira em

---

<sup>198</sup> De acordo com o IBGE, são aqueles trabalhadores com quatorze anos ou mais de idade, sem remuneração e que apoiam atividades econômicas da família no comércio ou no cultivo, por exemplo. Independentemente da nomenclatura, importa saber que durante a pré-adolescência Tereza já acumulava as funções de cuidadora, doméstica e ajudante no restaurante da tia materna (recebendo por elas, moradia e alimentação).

relação à família ou na busca pela segurança e proteção do emprego formal ou do cargo público. Contudo, observando as trajetórias como um todo e, pensando com Cardoso (2016, p. 327), não resta dúvida de que a palavra-chave das decisões que motivaram as primeiras mudanças na ocupação (e na posição na ocupação) de Estevão e Tereza é a “renda”<sup>199</sup>.

Estevão exonera-se do funcionalismo público olhando para a renda ofertada na empresa de fotografia. Posteriormente, abdica da segurança do assalariamento formal porque a renda (via comissão) diminui. Então, opta novamente pela informalidade, à época, como fotógrafo (trabalhador por conta-própria). Por meio do agenciamento familiar (seu cunhado), retorna ao assalariamento formal como cerimonialista. A renda inicial obtida neste emprego era, na verdade, inferior àquela como fotógrafo. Isso, porém, não contradiz a sua inabalável busca por melhores meios de vida, pois havia uma “renda prometida” superior e que ainda estava aliada aos direitos trabalhistas correspondentes. E essa promessa, de fato, se realizou. Entretanto, a permanência na posição na ocupação trabalhador assalariado com carteira assinada durou até o momento em que melhores oportunidades, novamente, de renda, se apresentaram para ele.

Por seu turno, o ajustamento encoraja Tereza a demitir-se (do último emprego agenciado pela mãe) dando o primeiro passo na direção de um salário melhor, regular e integral. Embora superior, o salário no novo emprego se mantém aquém do esperado. Concomitantemente, o fato de ainda inserir-se informalmente na estrutura de oportunidades a mantém em alerta para novas possibilidades, as quais, se efetivam em um emprego onde obteve pela primeira vez o “famoso décimo terceiro”. Observando no detalhe, tanto a (crescente) insatisfação com a atividade que exercia, quanto a pressão do futuro marido não foram suficientes para que ela abdicasse da renda se demitindo. E assim permaneceu, mediando o descontentamento com a ocupação e os conflitos com o marido, até se deparar com a oferta de trabalho de faxineira, a qual, julgou mais adequada às suas necessidades e expectativas (pois, embora envolvesse atividades de limpeza, não era o serviço doméstico).

---

<sup>199</sup> Ou nos termos de Estevão, “o dinheiro”. O leitor notará que transcrevemos em duas ocasiões apenas a palavra “salário”. Por outro lado, as palavras lucro, receita, dividendos e outras correlatas não foram mencionadas, com exceção de “faturamento”. “Recebia um bom “dinheiro lá”, ou “já não dava mais dinheiro”, “juntamos todo o dinheiro”, “tiramos o dinheiro”, “eu não tinha dinheiro”, se dizia próximo ao “centro do dinheiro” quando trabalhara como cerimonialista. Só atinamos para esse detalhe quando da incorporação da segunda parte entrevista à tese e nos vimos procurando sinônimos para evitar a repetição excessiva do termo “dinheiro”. E ele surge independentemente da ocupação de que Estevão estivesse se referindo, trabalhador com carteira, conta-própria informal, assalariado informal, ou empregador.

Nesse sentido, e nos permitindo abstrair as substanciais diferenças qualitativas em termos de trajetória, também podemos ver, em ambos os casos, como as múltiplas formas de inserção ocupacional se efetivaram mediante a *fricção* entre i) o contexto de oferta de trabalho e renda em um determinado lugar e período, no caso, o Estado do Rio de Janeiro em meados da virada do segundo milênio (oportunidades geradas *exogenamente*, portanto); e ii) os seus desejos, necessidades e projetos ou, em uma palavra, *expectativas* (nesse sentido, criadas *endogenamente*) largamente informada pelas redes sociais que estabeleceram ao longo da vida. Não à toa, Guimarães (2012) mostra que no Brasil<sup>200</sup>, os mecanismos que mais se destacam na procura de trabalho são as redes sociais “através dos elos tecidos no grupo familiar e com os amigos mais chegados” (p. 132). Do que pudemos contar, por quatro vezes Estevão obteve sucesso na sua busca por renda ao acionar as redes sociais que construiu (prima de Suelen, seu cunhado, um conhecido e, por último, do amigo dos tempos de cerimonialista). Para Tereza, o agenciamento das amigas foi especialmente determinante, como o emprego no Méier, em Jacarepaguá, na Glória, na fábrica (este, por seu companheiro) e os empregos temporários em Nova Iguaçu. É preciso especial destaque para o agenciamento materno que deslocou Tereza, aos quinze anos, para a capital do Rio de Janeiro. Ao mesmo tempo que a migração forçou a evasão escolar (o que limitará as suas oportunidades no futuro, como veremos), ela também lhe proporcionou o acesso à melhores chances de obtenção de meios de vida e uma cultura de direitos correspondente que, em probabilidade, se se mantivesse na pequena cidade do interior de Minas em que nascera, dificilmente conseguiria acessá-las.<sup>201</sup>

Como mencionamos acima, ambas trajetórias igualmente nos permitem observar com minúcia como a opção por posições formais e informais não são alternativas excludentes. Em diversos momentos prescindiram de posições protegidas para auferir melhores possibilidades de renda na informalidade, ao passo que, por repetidas vezes mobilizaram recursos para manter, obter ou retornar à seguridade que a formalização proporciona.

---

<sup>200</sup> Particularmente, São Paulo à propósito de comparação com Paris e Tóquio.

<sup>201</sup> Ver Cardoso (2019). Em particular a seção “Uma sociedade aberta?” presente no capítulo VII, no qual, ao analisar os traços comuns entre os dois casos *exemplares* que apresenta, escreve: “É evidente que o abandono, por ambos, da cidade ou região de origem foi decisivo, assim como o foi a escolha do destino ‘final’, o lugar onde constituiriam suas próprias famílias e sua vida independente. Tanto o interior do Ceará quanto o interior “profundo” de Minas Gerais ofereciam diminutas oportunidades de obtenção de condições de vida compatíveis com as expectativas de Lemô e Marcos.” (p. 362).

No caso de Estevão, para acessar as “boas” oportunidades de renda (os contratos de bufê de pequeno porte) ofertadas pelo contexto de pujança econômica no Rio de Janeiro foi preciso mais uma vez retornar à informalidade, porém, na posição de empregador. E assim permaneceu por três anos. Ainda que o seu horizonte de possibilidades de renda tenha, nitidamente, se ampliado, a informalidade, por outro lado, traçou um limite que, nas suas palavras, o impedia de “alçar voos mais altos” e acessar os melhores contratos oferecidos pelo segmento econômico ao qual visava. Nesse ponto é interessante notar que embora Estevão estivesse próximo (fisicamente, por conta dos eventos) do que denominou “centro do dinheiro” e atentasse para as oportunidades disponíveis e expetantes que circulavam ao seu redor, ele tinha mais informações sobre as probabilidades de retorno de investimentos em determinadas áreas (inalcançáveis), como petróleo ou obras de infraestrutura do que sobre as possibilidades de investimento na sua empresa (entendendo a formalização como um investimento). Em outras palavras, ele sabia que a formalização era um passo importante em direção às melhores oportunidades de renda, mas lhe faltavam informações sobre como obtê-la (enquanto sobravam informações sobre oportunidades virtualmente inacessíveis de setores estratégicos da economia nacional).

Nesse sentido, foi preciso o contato de Estevão com um dos seus, quer dizer, encontrar-se com pessoas que, nos termos de Bourdieu (2007b), ocupam posições semelhantes à sua no espaço social, sujeitos, portanto, a condicionamentos semelhantes, com atitudes e principalmente interesses semelhantes (em probabilidade), para obter informações que lhe permitissem: a) solucionar uma tensão recorrente no seio familiar – a segurança quanto ao futuro, materializado na seguridade; e b) romper os limites que a informalidade impunha para acessar contratos melhor remunerados. Relembrando o momento em que formalizou sua empresa, diz “eu deixei de ser um aventureiro de fundo de quintal”. Contudo, para a infelicidade da economia doméstica do casal, a formalização praticamente coincide com o significativo rebaixamento da renda auferida na casa, consequência direta da crise econômica no Estado. O retorno à formalidade pelo assalariamento com carteira assinada ocorre mais uma vez através das redes sociais que estabelecera. Mas a mobilização desse recurso, aos quarenta e sete anos, casado, pai de dois filhos e apenas com o ensino médio, não é o suficiente para manter a renda de outrora, quiçá, obter melhores oportunidades. Ante o destino, que julga, inevitável, de ver sua renda cair novamente (vide a falência do negócio em sociedade) decide lançar-se novamente para o próprio negócio.

Para Tereza, encontrar-se com pessoas que ocupavam posições semelhantes a sua no espaço social também lhe permitiu efetivar parte das suas expectativas. Diz se parcialmente porque, ao mesmo tempo que obteve a renda (que julgou adequada) por meio do emprego com carteira assinada (adquirindo, portanto, o desejado o acesso à direitos), por outro lado, sua rede permanecera ofertando oportunidades relativas apenas ao emprego doméstico (a forma de inserção ocupacional que insistentemente tentou transpassar). Nesse sentido, e como dissemos anteriormente, a migração para a cidade do Rio de Janeiro lhe permitiu acesso a oportunidades que, em probabilidade, não teria caso permanecesse na sua cidade natal. Porém, a rede restrita que estabelecera, o fato de não ter uma residência na cidade, a evasão escolar precoce, e o fato de ser mulher e negra limitaram, em muito, o seu horizonte de possibilidades, particularmente na concorrência com outros indivíduos por melhores posições no mercado.

A própria conquista da carteira de trabalho não foi suficiente para aplacar suas angústias. Mesmo formalizada, Tereza nutria uma certa insegurança se, de fato, seus empregadores respeitariam os direitos previstos pela CLT. A regularidade com que lhe davam folgas era um indício positivo, embora, frequentemente, fosse convidada a trabalhar durante elas. Certamente, o recebimento de “o famoso décimo terceiro” amenizou a sua insegurança. Mas a proximidade das férias aumentava novamente a sua ansiedade, afinal, por vários anos, seus patrões requisitaram que ela “vendessee”<sup>202</sup> integralmente as férias, argumentando o cuidado com os filhos. Esse fato nos permite entender por que, embora formalizada, Tereza mantinha-se insegura em relação ao respeito aos seus direitos. Por características próprias da sua forma de inserção ocupacional (local de trabalho no âmbito privado de uma residência, por exemplo), percebia que a observância deles estava diretamente submetida à boa vontade dos seus empregadores.

Descontando o tempo de trabalho na fábrica, até os quarenta anos e à revelia das suas aspirações, Tereza acumulou cerca de vinte e cinco anos trabalhando como empregada doméstica, formal ou informalmente (ou *formal no papel* e, em certa medida, *informal na prática*, como no emprego supramencionado), com um empregador regular ou, intermitentemente em várias casas durante o período de “desemprego”. Com isso em mente, compreende-se perfeitamente por que relutou em aceitar, em 2010, o emprego de doméstica com carteira assinada (e que ofertava um bom salário), não obstante vivesse

---

<sup>202</sup> A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) prevê que o trabalhador pode optar por converter até um terço das férias em dinheiro. A prática é conhecida como abono.

apenas da pensão paga pelo ex-marido, a qual, complementava com atividades esporádicas de trabalho. Cinco anos depois, adicione a frustração do retorno ao emprego doméstico, o tempo despendido no trajeto para o local de trabalho, o medo da violência urbana e as vésperas do desemprego da filha mais velha, e conseguimos ter a real dimensão dos motivos que levaram Tereza a vender a própria residência a fim de obter capital para comprar um estabelecimento comercial e inserir-se no mercado como empregadora (ainda que informal). É a partir dessa solução, drástica aos olhos da patroa, porém, perfeitamente condizente com os seus desejos e projetos, que Tereza pretendeu impulsionar-se para desprender-se do “piso pegajoso”<sup>203</sup> (que a mantinha relativamente imobilizada na estrutura de oportunidades) e tornar-se “empreendedora” – aqui, como *categoria nativa*.

E o que isso quer dizer exatamente? Voltemos ao caso de Estevão. Na época em que estava próximo ao “centro do dinheiro”, Estevão participou ativamente de cursos e palestras sobre qualificação e capacitação profissional oferecidos por meio de sua empresa especificamente para ele – nos quais, conforme conta, o empreendedorismo e o era assunto corrente. Também, como foi dito, participou indiretamente de muitos eventos em que o empreendedorismo, se não era o tema central, era lateralmente abordado. E muitos desses eventos eram conduzidos tanto pela FIRJAN quanto pelo SEBRAE, a principal instituição promotora da prática e da cultura do empreendedorismo<sup>204</sup> no país – ou, em outros termos, instituição que oferece tanto as prescrições técnicas quanto a orientação normativa do empreendedorismo, não raro, em contraposição ao assalariamento formal e aos direitos trabalhistas que o acompanham (LEITE; MELO, 2008). Nesse sentido, Estevão estava plenamente localizado no interior de uma incontestável indústria<sup>205</sup> de produção de significados coletivos em torno do empreendedorismo, tendo à sua disposição, portanto, todo o instrumental discursivo para interpretar-se como empreendedor. Entretanto, reavaliando a sua trajetória, rejeita esse epíteto: “sempre empreendi, mas nunca fui um empreendedor”, diz. Por outro lado,

---

<sup>203</sup> Faz-se uso da imagem do “piso pegajoso” (no original, *sticky floor*) com certa liberdade, pois geralmente faz referência à persistência da diferença salarial entre homens e mulheres conforme “descemos” para os estratos mais baixos da remuneração pelo trabalho (FERNANDEZ, 2019). Aqui, tomamos a imagem pelo sentido da sobre-representação feminina no emprego doméstico, aonde, em larga medida, outras clivagens, como raça/cor e etnia, escolaridade, idade, etc., contribuem para torna-lo mais “pegajoso”, ou menos.

<sup>204</sup> No sentido apresentado no capítulo anterior, especificamente a subseção 2.2.2.

<sup>205</sup> O Sebrae é a principal instituição da *febre empreendedora* no país e está intimamente conectada com o fervor empreendedor, pois o vínculo entre essa instituição e a produção científica propriamente dita é inquestionável.



quando comentamos com Tereza que a ocupação empregada doméstica, ou as diferentes atividades que realizou como durante o seu período de “desemprego” (resumidas na afirmação “fiz de um tudo”), ou ainda, tornar-se dona de um estabelecimento comercial são formas de inserção produtiva que cumprem todos os requisitos necessários para concedê-la o título de empreendedora, responde com indiferença: “eu não ligo pra isso [se se considera empreendedora ou não]. Eu quero é abrir a minha loja de novo”.

E ambos não estão sozinhos nessa rejeição/indiferença. Ao analisar os discursos das camadas populares acerca do empreendedorismo, Cruz Junior (2019) identifica uma “assimilação híbrida” (Ibid, p. 181) do termo, quer dizer, as pessoas tendem a valorizar e celebrar certos elementos (como a autonomia) enquanto rejeitam outros, inclusive a própria identificação como empreendedor. São pessoas que preferem ser chamadas pela sua ocupação (de livreira, por exemplo), ou que identificam que os verdadeiros empreendedores são aqueles “representados na televisão” (Ibid..156). Araujo Silva (2017) analisa o descompasso entre os gestores de políticas públicas, afoitos em “encaixar” o empreendedorismo em pessoas que buscam meios de vida em uma sociedade marcadamente desigual com a finalidade de produzir dados e estatísticas que corroborassem as suas hipóteses e as pessoas que mobilizam essa identificação a fim de ter acesso à crédito ou seguridade social, por exemplo. Colbari (2014) vai além e sugere que há uma ressignificação do discurso do empreendedorismo em curso que o desloca do seu imperativo do individualismo para, em alguma medida, aproximá-lo das estratégias coletivas e dos valores cooperativos e comunitários.

Com efeito, é evidente que a aproximação de matrizes de representações tão distintas e que prescrevem valores, à primeira vista, tão contraditórios entre si (coletivismo e individualismo, solidariedade e competição, orientar-se para o mercado e valorização da comunidade etc.) é, no mínimo, problemática. Porém, assentimos que o empreendedorismo, ao espriar-se amplamente no tecido social (*a febre empreendedora*), em diversos pontos “tropeça” nos valores comunitários historicamente constituídos como a confiança, a reciprocidade e a cooperação. Não à toa, paulatinamente vemos a produção de uma miríade de adjetivos que acompanham o empreendedorismo (para além da necessidade/oportunidade) os quais, em larga medida, requalifica (crítica e ressignifica) sua razão neoliberal, como o afroempreendedorismo ou empreendedorismo negro, o

empreendedorismo feminino, o empreendedorismo social (em algumas vertentes mais críticas), o empreendedorismo ético, entre outros<sup>206</sup>.

Em outros termos, o empreendedorismo como um ponto de apoio normativo de fato mobiliza e justifica um engajamento tanto pela *coisa boa* que sugestiona, quanto pelo *bem comum* que representa. Contudo, e Boltanski e Chiapello (2009) bem o sabem, esse engajamento se inscreve nos termos da *probabilidade*. Ou seja, ainda que a sua força discursiva seja inquestionável, ela não é irresistível. Nesse sentido, Estevão permanecera, ao menos à primeira vista, relativamente imune aos valores e representações que o empreendedorismo apregoa. E para Tereza, pouco importa se é ou não empreendedora (“eu não ligo pra isso”), pois o que interessa realmente é a efetivação do seu projeto de viver por conta própria.

Em termos analíticos, vimos que é perfeitamente possível identificar empiricamente *qualquer coisa* como empreendedor. Mas o que fazer quando os sujeitos dessa identificação rejeitam essa *identidade* ou são indiferentes a ela? Poderíamos supor que ambos são consequência da alteridade, quer dizer, o modo como *denominam* sua forma de inserção na estrutura de oportunidades instanciou-se em contraste com aqueles empreendedores de sucesso propagandeados pela *febre empreendedora*. Em alguma medida, mensuraram a evidente, como quer Bourdieu, distância no espaço social entre eles e os ‘empreendedores de sucesso’ e constatam que não poderiam identificar-se enquanto tal. Também poderíamos supor que lhes faltaria informações suficientes sobre o que é (verdadeiramente) um empreendedor e por isso abstêm-se ou contestam essa identificação. No entanto, ambas suposições são precipitadas, pois no momento em que abriu o restaurante com sua família, aos quarenta e sete anos, Estevão se autodeclarou pela primeira vez como um empreendedor. E Tereza idem, particularmente ao se referir à venda da própria casa para não mais precisar trabalhar na “casa dos outros”: “eu fui

---

<sup>206</sup>Como dissemos anteriormente, na subseção 1.2.3, o *fervor empreendedor* é um movimento bidirecional, uma relação recíproca de reforço mútuo entre o empreendedorismo como categoria analítica e como categoria nativa. Nesse sentido, ao mesmo tempo em que o empreendedorismo transborda do *lôcus* científico-acadêmico com seus princípios e, em larga medida, normatividades, para a sociedade, esta também *informa* novos paradigmas e definições. Não é de se estranhar, portanto, que as referidas requalificações do empreendedorismo tenham encontrado eco em diferentes pesquisas científicas (compreendidas tanto pela chave da emancipação/empoderamento de diferentes grupos minoritários, quanto pela da cooptação ao neoliberalismo desses mesmos grupos). Conferir Buttner e Moore (1997), Winn (2014), Gold (2016), Cornwall (2018), Dey e Steyaert (2016), Casaqui (2014) e Rezende, Mafra e Pereira (2018).

muito empreendedora, né?”<sup>207</sup>. Nos nossos termos, porém, em ambos os casos, a *coisa boa* e o *bem comum* que discursivamente retonam estão nitidamente ressignificadas, pois em nada ou pouco têm a ver com os valores e representações associadas ao neoliberalismo.

Quando responde à pergunta “o que é ser empreendedora para você?”<sup>208</sup>, Tereza afirma a autonomia e preocupação com o futuro dos filhos. Raros foram os momentos em que, relembrando sua trajetória, diz verbalmente orgulhar-se de um feito. Quando enfatizamos sua determinação e perseverança face às dificuldades, minimiza suas façanhas e conquistas. Há uma exceção, entretanto. Orgulha-se de ter vendido a casa para comprar o estabelecimento comercial, orgulha-se do preço que a vendeu e da coragem que teve “Eu te falei que eu comprei [a casa] por R\$ 1500? Quando eu tive essa ideia de abrir minha loja, eu fui e vendi ela por R\$ 8 mil. Eu fui muito empreendedora, né?”. Desse modo, faz todo o sentido, portanto, que associe a *coisa boa* do empreendedorismo com a autonomia, “É ser cabeça. É não ter ninguém mandando em você”, pois ‘ser empreendedora’ (para você) significou romper com os desígnios que a mantinham presa ao trabalho doméstico. E também significou poder empregar a filha no seu negócio e, portanto, promover um *bem comum*, ainda que restrito à sua família. Por outro lado, para Estevão, ‘ser empreendedor’ retornou os sentidos da formalização e gestão racional do negócio. O primeiro está vinculado à *coisa boa* que o permitiu deixar no passado a autoimagem do “aventureiro de fundo de quintal”, além do acesso a direitos previdenciários que o MEI<sup>209</sup> lhe proporcionou. Entender-se como empreendedor

---

<sup>207</sup> Quando perguntamos sobre a possibilidade de uma entrevista explicamos, para ambos, o motivo da nossa conversa (entrevista para a tese, no caso de Estevão, pesquisa da Fundação Perseu Abramo e também entrevista para tese, no caso de Tereza) e qual seria o tema (trajetória de inserção ocupacional e percepção acerca do empreendedorismo). Portanto, não se pode negar que, procedendo dessa forma, em alguma medida, induzimos aos entrevistados o uso de certas categorias, as quais, em probabilidade, não trariam para a conversa se não tivessem sido previamente informados. E o empreendedorismo é uma dessas categorias. Nesse sentido, justificamos que importa menos se ambos, privados da informação do nosso interesse de pesquisa, se identificariam como empreendedores ou não. Mas, sobretudo, tomamos como significativos os *momentos* em que, de posse dessa informação, *escolhem* rejeitar ou adotar o epíteto de empreendedores.

<sup>208</sup> Essa pergunta do roteiro inspira-se na pergunta de Menezes (2004, p. 168) “quem é Santo Antônio para você?”. A autora a elabora com a intenção de compreender a representação social que Santo Antônio possuía no contexto de um convento específico do Centro da cidade do Rio de Janeiro. O objetivo da pergunta era abrir uma relativa margem para interpretação pessoal sobre o Santo, objetivo esse que se aproxima metodologicamente dos nossos, qual seja, perscrutar a representação do empreendedorismo para Tereza e Estevão.

<sup>209</sup> Na verdade, Estevão tornou-se MEI durante a época da sua empresa de bufê. Mas não se identificou como empreendedor nesse período provavelmente porque estava ausente o outro sentido, a gestão racional do negócio e, por isso, devemos tomá-los em conjunto.

também está associado à solução de um problema familiar frequente, qual seja, o apaziguamento dos “conflitos de autoridade”<sup>210</sup> nos empreendimentos familiares (LAUTIER, 2013, p.210), no caso, entre Suelen, os filhos e Estevão. Tendo em vista que o seu núcleo familiar fora intensamente mobilizado nos processos de trabalho do seu negócio, frequentemente Estevão não distinguia as relações familiares das relações de trabalho. Nesse sentido, portanto, podemos entender que ser empreendedor promoveu um “bem comum”, ao menos, assim como Tereza, para o seu seio familiar.

Contudo, não podemos dizer que a percepção de ambos como empreendedores representou uma espécie de promoção cognitiva que os elevou a se enxergarem como portadores de uma identidade ou atitude celebrável. Em larga medida, Tereza e Estevão tem ciência de que vivem em uma ordem socioeconômica fortemente desigual e mercantilizada e que o empreendedorismo não se apresenta como uma solução para enfrentá-la. Ao menos, essa é uma interpretação possível quando da resposta de Estevão e Tereza se gostariam que seus filhos também fossem empreendedores, respectivamente: “eu prefiro que não sejam e que eles trabalhem como empregados, porque isso vai ser uma sucessão de decepções ao longo do tempo”, e “eu gostaria [...]. Mas ela tem que estudar primeiro”.

---

<sup>210</sup> O texto em língua estrangeira é: “conflits d’authorité”.

## CONCLUSÃO

De acordo com os dados do GEM, na média mundial em 2016, a cada dez pessoas ocupadas, duas são empreendedoras. Observando os continentes separadamente, a proporção de empreendedores na África é de 29,4%, Ásia e Oceania 19,2%, Europa 15,3%, América do Norte 22,6% e América Latina com 27,9%.<sup>211</sup> O ponto é que, para verificarmos a proporção de empreendedores em cada país, apenas somamos as variáveis TEA e EBO presentes no referido banco de dados, as quais representam, respectivamente, os “indivíduos entre dezoito e sessenta e quatro anos, envolvidos na criação ou que tenham um ‘negócio’ há, no máximo, três anos e seis meses” e “aqueles com mais de três anos e seis meses”. Contudo, essa proporção está *aparentemente subestimada*, pois, como vimos, biscates, traficantes internacionais, “escravos de ganho”, escritores provocativos, povos originários, executivos de transnacionais, trabalhadores assalariados, modos de vida, um repertório de ação coletiva, valores, ou mesmo a arte, são identificados<sup>212</sup> como empreendedores, ou, no mínimo, manifestam um comportamento empreendedor. E todo esse conjunto de possibilidades não estão previstos nas variáveis TEA e EBO. Se nos propuséssemos a resolver essa sub-representação, a questão metodológica óbvia que teríamos que responder seria: quais parâmetros devemos construir para quantificar um fenômeno que, virtualmente, pode se manifestar empiricamente em *qualquer coisa*?

Por outro lado, incorreríamos no mesmo problema se nosso objetivo fosse identificar a atividade empreendedora no Brasil. A partir dos microdados do primeiro trimestre da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios contínua (PNAD Contínua), julgamos razoável definir estatisticamente os empreendedores como a soma dos trabalhadores por conta-própria e dos empregadores. Em seguida, cruzamos essa variável “Empreendedor” com a variável “Ocupação no trabalho principal” – que corresponde a todas as atividades listadas na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE). Como resultado, obtivemos quais são as atividades dos empreendedores no mercado de trabalho brasileiro no período. Isso posto, as quinze primeiras são: Agricultores e trabalhadores qualificados em atividades da agricultura - exclusive hortas, viveiros e jardins (12,1%); Comerciantes de lojas (10,9%); Pedreiros (7,3%); Criadores de gado e trabalhadores qualificados da criação de gado (6,7%); Vendedores a domicílio

<sup>211</sup> O Quadro 5, APÊNDICE G, apresenta a distribuição individual dos países.

<sup>212</sup> Limitamo-nos a mencionar apenas as pesquisas que vimos até aqui.

(4,5%); Cabeleireiros (3,0%); Condutores de automóveis, taxis e caminhonetes (2,8%); Especialistas em tratamento de beleza e afins (2,5%); Pescadores (1,7%); Trabalhadores elementares da construção de edifícios (1,7%); Agricultores e trabalhadores qualificados no cultivo de hortas, viveiros e jardins (1,6%); Alfaiates, modistas, chapeleiros e peleteiros (1,5%); Mecânicos e reparadores de veículos a motor (1,5%); Pintores e empapeladores (1,4%); Vendedores ambulantes de serviços de alimentação (1,3%). Somadas, essas atividades representam 60,7% de todo o empreendedorismo. Entretanto, o problema da sub-representação ocorre novamente por que, os critérios que usamos para definir a variável “Empreendedores”, exclui os militares e funcionários públicos<sup>213</sup>, trabalhadores domésticos e os trabalhadores assalariados, os quais, potencialmente, são empreendedores – ou, para usar o jargão, são intraempreendedores.

O problema da sub-representação acima é apenas uma síntese das dificuldades metodológicas que listamos na introdução da presente tese e que surgiram quando a investigação ainda dava os seus primeiros passos e intencionava perscrutar o perfil (composição e magnitude) do empreendedorismo informal no Brasil. Quer dizer, se é empreendedorismo, em alguma medida ele deveria ser vinculado (ainda que criticamente) às teorias e postulados (clássicos e contemporâneos) que os define. O ponto é que, de posse dessa literatura, nos volvemos para a empiria com dificuldades de “encaixar” o *herói econômico* nas pessoas que buscam meios de vida por conta-própria e inserem-se em posições informais na estrutura de oportunidades no Brasil. Não restam dúvidas de que, de fato, são heróis e heroínas em sua luta cotidiana para viverem em uma ordem socioeconômica profundamente desigual. Contudo, não nos termos pressupostos pela(s) teoria(s) em torno do empreendedor. Por outro lado, se não são empreendedores, porque nós os chamaríamos assim? Ou melhor, como um sem número de investigações procedem tratando como empreendedores fenômenos sociais tão díspares sem que isso contradiga sua ontologia de ‘agente do desenvolvimento econômico’?

Mediante o que expusemos até aqui, esse procedimento ocorre pelo processo que denominamos *des-identificação empírica*, o qual, através dos seus mecanismos de *torção* e *dis-torção*, permite i) torcer o referente empírico do empreendedorismo para identificá-lo virtualmente em “qualquer coisa” para, em seguida, ii) distorcê-lo, mantendo o vínculo com seus pressupostos teóricos constitutivos e, principalmente, normativos – e aqui está

---

<sup>213</sup> Sobre o empreendedorismo na esfera pública (ou “public entrepreneurship”) ver subseção 1.2, especificamente a nota de rodapé 49.

o detalhe. Entre *torções* e *distorções*, anacronismos e teleologias, uma forte orientação político-econômica pró-mercado, no começo dos anos 1980, exponenciou a relativa “euforia” que já existia em torno do termo quando da sua associação com as “pequenas empresas”. Isto é, das suas origens no incipiente léxico econômico francês no século XV ao seu desenvolvimento como categoria analítica, o empreendedorismo introduz-se nos círculos acadêmicos e, por décadas, permanece restrito a ele (como objeto de pesquisa). Porém, a referida associação permitiu ao termo *informar* um universo mais amplo de políticas e condutas, receber toda a sorte de investimentos (privados e, sobretudo, públicos) e alcançar notável repercussão midiática – sedimentando a *percepção geral* do empreendedorismo como uma “coisa boa” e representante de um “bem comum”, pois geraria empregos em uma escala suficiente para suprir as necessidades de sociedades que observavam uma manifesta diminuição da sua força de trabalho (no período, industrial).

É nesse sentido que podemos dizer que o neoliberalismo não principiou o interesse geral no empreendedorismo, mas, sem dúvida, o exponenciou. Quer dizer, ele foi conduzido para a “ordem do dia” pela razão neoliberal por que, primeiro, os seus pressupostos mínimos eram perfeitamente compatíveis com os valores e ideais pregados pela guinada político-econômica para o livre-mercado (em especial, a responsabilização individual); segundo, esses mesmos pressupostos assentavam-se em considerações de *ordem científica*, portanto, supostamente isentos de conteúdos ideológicos e motivações morais. Essas duas razões, somadas ao significativo investimento financeiro no tema, permitiram que o conceito transbordasse do seu círculo científico-universitário (*o fervor empreendedor*) e se espraiasse no tecido social (*febre empreendedora*) através dos mitos e histórias daqueles<sup>214</sup> que “venceram na vida” pelo empreendedorismo.

Dito isso, restava resolver um último problema. Tal como formulada, a *febre empreendedora* sugere um processo inexorável de incorporação das práticas e valores informados pelo neoliberalismo e transmitidos como ‘empreendedorismo’ – insinuando, portanto, que as pessoas incorporariam “docilmente” e acriticamente os discursos empresariais e correlatos. Nesse sentido, fazia-se necessário pensar a *resistência* para além desse circuito fechado. Quer dizer, em 2016, um canal de televisão aberta veiculou largamente uma propaganda de um banco privado em que um narrador masculino dizia

---

<sup>214</sup> Nesse ponto optamos por não referenciar as mulheres com o pronome demonstrativo, pois, como exposto no capítulo dois, concordamos com o questionamento de Godelier (2007) sobre o cinismo de se tributar o sucesso de um empreendimento à meritocracia quando, na verdade, em sua ampla maioria, os “empreendedores de sucesso” são homens brancos de classe média ou das classes mais ricas.

“ser dono deixou de ser sinônimo de ficar rico e mandar. Pô! Logo na sua vez”<sup>215</sup>. O que nos chamou a atenção não foi a decretação do fim da associação entre ser proprietário de um negócio e o pertencimento às posições que auferem boas rendas no espaço social, mas, sobretudo, o uso da interjeição “pô!”. Por meio dela, entendemos que a propaganda se dirigia àquelas pessoas que viviam ou tinham projetos e aspirações de viver por conta própria no Brasil, incitando-as a *traduzir* a sua (provável) inserção na estrutura de oportunidades nas formas tipicamente relacionadas com a precariedade e vulnerabilidade (baixa remuneração e/ou parcial ou não observância das leis trabalhistas, por exemplo) como uma “coisa boa”. Nos permitindo um certo exagero, o ponto é que, nos dias atuais, a menos que se esteja totalmente privado de qualquer meio de comunicação (redes sociais, sites, televisão, rádio, jornal etc.), é razoável supor que ficar uma semana sem ouvir ou ler, ao menos uma vez, sobre as vantagens de ser empreendedor ou como o empreendedorismo serve ao “bem-comum” e similares tornou-se, a cada dia, mais improvável. Pelo menos essa era a nossa impressão quando estávamos na fase da revisão bibliográfica sobre o empreendedorismo, aonde o significativo volume de pesquisas sobre o termo – que Swedberg (2000, p.9) chama de “surto” – em boa medida, panfletárias e apologéticas, nos mostrava que a *febre empreendedora* era uma tendência incontestável.

Nesse sentido, supusemos que se perguntássemos a qualquer pessoa, que se enquadrasse na atividade “ser dono” (da propaganda), qual era a sua percepção acerca do empreendedorismo, ela nos retornaria que i) já era um(a) empreendedor(a); ii) desejaria ser um(a) empreendedor(a); e/ou no mínimo, diria iii) é uma “coisa boa”. De fato, era uma conjectura razoável, afinal, em 2019, no Brasil, 75,2% afirmaram que “iniciar um novo negócio” é uma opção de carreira desejável, contra 65,6% da média mundial (GRÁFICO 4). Em 2012, nove em cada dez brasileiros fizeram coro a essa afirmação. Era preciso, portanto, por essa suposição à prova, principalmente, para não confundirmos o *efeito de teoria* com o *enunciado dos profetas* (do empreendedorismo).

E por isso as trajetórias de Estevão e Tereza se mostraram tão reveladoras. Elas nos disseram que, apesar da força discursiva do empreendedorismo ser inquestionável, ela não é irresistível, pois está inscrita nos termos da probabilidade. Desse modo, o empreendedorismo poderia assumir contornos e significados próprios e não necessariamente vinculados à razão neoliberal. A percepção de ambos mostrou que o

---

<sup>215</sup> Propaganda. *Ser dono*. Banco Santander. 2016. A propaganda por ser conferia em <https://www.youtube.com/watch?v=EaFe-vxiDtM>.



empreendedorismo (no caso, como *categoria nativa*) está comprometido com outros critérios para sua identificação empírica. E nos apresentou os múltiplos sentidos atribuídos ao empreendedorismo pelas pessoas no curso da sua vida cotidiana quando, por força da alteridade, identificam, avaliam e atualizam a si mesmas e aos outros como empreendedores. No caso de Estevão e Tereza, os critérios que estabelecem para si são a autonomia, a preocupação com o futuro (ocupacional) dos filhos, formalização e a gestão racional do negócio, nos quais a “coisa boa” e o “bem comum” compõem uma espécie de anverso dos pregados pela razão neoliberal (e a lógica da responsabilização individual), quais sejam, o acesso à seguridade social (previdência e saúde), inserção ocupacional com carteira assinada e o fortalecimento dos vínculos familiares – todos, *objetivos coletivos por excelência*.

## REFERÊNCIAS

- ABILIO, Ludmila Costhek. Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. *Psicoperspectivas*, Valparaíso, v. 18, n. 3, p.1-11, nov. 2019.
- ACS, Zoltan; AMORÓS, José Ernesto. Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, v. 31, n. 3, p. 305-322, out. 2008.
- ADAS, Emin Baki. The Making of Entrepreneurial Islam and the Islamic Spirit of Capitalism. *Journal for Cultural Research*, v.10, n.2, p. 113–137, ago. 2006.
- AHMAD, Nadim; SEYMOUR, Richard. *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. Paris: OECD, jan. 2008, p.1-18. Relatório Técnico. (OECD Statistics Working Paper Series). Disponível em: <https://bit.ly/2RO22FE>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- ALMEIDA, Fernanda; VALADARES, Josiel; SEDIYAMA, Gislaine. A Contribuição do Empreendedorismo para o Crescimento Econômico dos Estados Brasileiros, *REGPEPE*, v. 6, n.3 p. 466–494, set./dez. 2017.
- ALTHUSSER, Louis. Philosophy as a revolutionary weapon. *New Left Review*, n. 64, p.-3-11, nov./dez. 1970.
- ALVAREZ, José Luis. The Popularisation of Business Ideas: the Case of Entrepreneurship in the 1980s. *Management Education and Development*, v. 24, n.1, p. 26–32, abr. 1993.
- ALVES, Elder Maia. Crítica e resignação. O trânsito constante entre categorias nativas e categorias analíticas: a força política e estética da categoria indústria cultural. *Latitude*, Maceió, v. 2, n. 1, p. 82-105, 2008.
- ANDERSON, Alistair; DODD, Sarah; JACK, Sarah. Entrepreneurship as connecting: some implications for theorising and practice. *Management Decision*, v. 50, n. 5, p. 958-971, maio 2012.
- ANDERSON, Perry. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, Emir; GENTILI, Pablo (Org.). *Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995. p. 9-23.
- ANDERSON, Robert; HONIG, Benson; PEREDO, Ana Maria. Communities in the Global Economy: Where Social and Indigenous Entrepreneurship Meet. In: STEYAERT, Chris; HJORTH, Daniel (Org.). *Entrepreneurship as Social Change*. Cheltenham: Edward Elgar, 2006. p. 56-78.
- ANGULO-GUERRERO, María; PÉREZ-MORENO, Salvador; ABAD-GUERRERO, Isabel. How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, v. 73, p. 30-37, abr. 2017.

- APETREI; Andreea; SÁNCHEZ-GARCÍA, José Luis; SAPENA, Juan. The controversial link between entrepreneurial activity and inequality. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Springer, v. 15, n. 2, p. 485-502, jun. 2019.
- ARAUJO SILVA, Marcella Carvalho de. *Obras, casas e contas: uma etnografia de problemas domésticos de trabalhadores urbanos*. 2017. 292 f. Tese (Doutorado em Sociologia) – UERJ, IESP, Rio de Janeiro, 2017.
- AUDRETSCH, David; THURIK, Roy. Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy. In: MUELLER, Dennis; CANTNER, Uwe (Org.). *Capitalism and Democracy in the 21st Century: Proceedings of the International Joseph A. Schumpeter Society Conference, Vienna, 1998* "Capitalism and Socialism in the 21st Century". Heidelberg: Physica Verlag, 2001. p.23–40.
- BARBOSA, Alexandre de Freitas. De “Setor” para “Economia Informal”: Aventuras e Desventuras de um Conceito. In: SEMINÁRIO PERMANENTE DE PESQUISA E ATUALIZAÇÃO CIENTÍFICA, 2009, Recife. *Oficina*. Recife: SEPAC, ago. 2009. p. 1-40. Disponível em: <https://bit.ly/2UnlxGV>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- BARROS, Aluízio; PEREIRA, Cláudia Maria. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. *Rev. adm. contemp.*, Curitiba, v.12, n.4, p.975-993, out./dez. 2008.
- BAUMOL, William. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, v. 98, n. 5, part. 1, p. 893-921, out. 1990.
- BELLONE, Carl; GOERL, George Frederick. Reconciling Public Entrepreneurship and Democracy. *Public Administration Review*, v. 52, n. 2, p. 130-134, mar./abr. 1992.
- BIANCHI, Milo; HENREKSON, Magnus. Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless? *Kyklos*, v. 58, n. 3, p. 353–377, jul. 2005.
- BIRCH, David G. W. *The Job Generation Process*. Washington: MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 1979, 80 p. Relatório técnico. Disponível em: <https://bit.ly/2uI9fOA>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- BLOCK, Joern; FISCH, Christian; PRAAG, Mirjam van. The Schumpeterian entrepreneur: a review of the empirical evidence on the antecedents, behaviour and consequences of innovative entrepreneurship. *Industry and Innovation*, v. 24, n. 1, p. 61-95, ago. 2016.
- BOLTANSKI, Luc. A Moral da Rede? Críticas e Justificações nas recentes evoluções do capitalismo. *Forum Sociológico*, Lisboa, n. 5/6 (Série II), p. 13-35, 2001.
- BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. *O novo espírito do capitalismo*. São Paulo: Martins Fontes, 2009.
- BOLTON, John. *Report of the Committee of Enquiry on Small Firms*. Bolton Report Cmd. 4811. London: HMSO, 1971.

- BOURDIEU, Pierre. *Contrafogos: táticas para enfrentar a invasão neoliberal*. Rio de Janeiro: Zahar, 1998.
- BOURDIEU, Pierre. *Meditações Pascalianas*. 2. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007a.
- BOURDIEU, Pierre. *O Poder Simbólico*. 11. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007b.
- BOURDIEU, Pierre. *Razões Práticas: sobre a teoria da ação*. 9. ed. Campinas: Papyrus, 2008.
- BRAUDEL, Fernand. *Civilization e capitalism 15th-18th Century*. London: Book Club Associates, [1979] 1983. 3 v. V. 2: The Wheels of Commerce.
- BRAZEAL, Deborah; HERBERT, Theodore. The Genesis of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 23, n. 3, p. 29–46, abr. 1999.
- BRINDLE, Margaret; STEARNS, Peter N. *Facing up to management faddism: A new look at an old force*. Westport: Quorum Books, 2001.
- BRÖCKLING, Ulrich. *The entrepreneurial self: Fabricating a new type of subject*. London: Sage, 2015.
- BUSENITZ, Lowell et al. Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions. *Journal of Management*, v. 29, n. 3, p. 285-308, jun. 2003.
- CAN a cat-poo parasite turn you into a millionaire?. *The Guardian*, London, 25 jul. 2018. Pass Notes. Disponível em: <http://bit.ly/2Hj5JNr>. Acesso em 20 fev. 2020.
- CANTILLON, Richard. *Essai sur la nature du commerce en general*. Paris: Institut Coppet [1755] 2011.
- CANUTO, Otaviano. A crise asiática e seus desdobramentos. *Econômica*, v. 2, n. 4, p. 25-60, mar. 2000.
- CARDOSO, Adalberto Moreira. *A Construção da Sociedade do Trabalho no Brasil: uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades*. 2. ed. Rio de Janeiro: Amazon, 2019.
- CARDOSO, Adalberto Moreira. Informality and public policies to overcome it. The case of Brazil. *Sociologia & Antropologia*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 2, p. 321-349, maio/ago. 2016.
- CARDOSO, Adalberto Moreira. *Work in Brazil: essays in historical and economic sociology*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2016.
- CARDOSO, Adalberto Moreira. Informalidade como forma social do trabalho: uma proposta teórica e algumas implicações empíricas. Apresentado no XXXII Congresso da Latin American Studies Association (LASA); Chicago, 21-24 de Maio de 2014.
- CARDOSO, Adalberto Moreira. *Ensaio de sociologia do mercado de trabalho brasileiro*. Editora FGV, 2013.

CARDOSO, Adalberto Moreira. *A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil: e a crise dos sindicatos no Brasil*. São Paulo: Boitempo, 2003.

CARLSSON, Bo et al. The evolving domain of entrepreneurship research. *Small Business Economics*, v. 41, n. 4, p. 913–930, dez. 2013.

CARTON, Robert; HOFER, Charles; MEEKS, Michael. The entrepreneur and entrepreneurship: operational definitions of their role in society. In: ANNUAL INTERNATIONAL COUNCIL FOR SMALL BUSINESS, 1998. Singapore. *Proceedings...*, [S.l.]: ICSB, 1998, p.1-12. Disponível em: <https://bit.ly/3aYudtb>. Acesso em: 20 jan. 2020.

CASAQUI, Vander. Ideologia do empreendedorismo social: representações do trabalho em tempos de crise do Estado Social português. *RuMoRes*, v. 8, n. 16, p. 19-36, dez. 2014.

CATUSSE, Myriam. *Le temps des entrepreneurs? Politique et transformations du capitalisme au Maroc*. Tunis: Institut de recherche sur le Maghreb contemporain, 2008, p.11-40. (Connaissance du Maghreb).

CHERUKARA, Joseph; MANALEL, James. Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of thought. In: BIENNIAL CONFERENCE ON ENTREPRENEURSHIP, 9, 2011, Ahmedabad. *09th Biennial Conference on Entrepreneurship (Feb. 2011)*. [S.l.]: Entrepreneurship Development Institute of India, fev. 2011, p. 1-21. Disponível em: <https://bit.ly/2RNyK9Z>. Acesso em: 20 jan. 2020.

CHRISMAN, James, HOY, Frank; ROBINSON JR., Richard. New venture development: The costs and benefits of public sector assistance. *Journal of Business Venturing*, v. 2, n. 4, p. 315–328, autumn 1987.

COLBARI, Antonia de Lourdes. Empreendedorismo e capital social no discurso institucional do Sebrae. *Revista Simbiótica*, v. 1, n. 6, jul. 2014.

COLE, Arthur. Definition of entrepreneurship. In: KOMIVES, J. (Org.). *Karl A. Bostrom Seminar in the Study of Enterprise*. Milwaukee: Center for Venture Management, 1969. p. 10-22.

COLLINS, Randall. Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization. In: GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard (Org.). *The sociology of economic life*. 3rd ed. New York: Routledge, 2018, p. 377-396.

COOPER, Arnold. Entrepreneurship: The Past, the Present, the Future. In: ACS, Zoltan; AUDRETSCH, David (Org.). *Handbook of Entrepreneurship Research*. Boston: Springer, 2003. V. 1, cap. 2, p. 21–34. (International Handbook Series on Entrepreneurship).

CORNELIUS, Barbara; LANDSTROM, Hans; PERSSON, Olle. Entrepreneurial Studies: The Dynamic Research Front of a Developing Social Science. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 30, n. 3, p. 375–398, maio 2006.

CORNWALL, Andrea. Além do “Empoderamento Light”: empoderamento feminino, desenvolvimento neoliberal e justiça global. *Cad. Pagu*, Campinas, n. 52, p. 1-33, nov. 2018.

COWDEN, Anne. A Public Sector Lexicon: California Style. *State & Local Government Review*, v. 21, n. 3, p. 116-122, autumn 1989.

CRISÓSTOMO, José Lima. *Banco Palmas: Microcrédito e Banco Central?*. 2002. 75 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – CAEN, UFC, Fortaleza, 2012.

CRISS, Doug. How a parasite from cat poop can reduce your fear and maybe make you an entrepreneur. *CNN*, Atlanta, 26 jul. 2018. Health. Disponível em: <https://cnm.it/2SmJRHu>. Acesso em 20 fev. 2020.

CROITORU, Alin. Schumpeter, JA, 1934 (2008), The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, v. 3, n. 2, p. 137-148, winter 2012.

CRUZ JUNIOR, Brauner Geraldo. *A empresa de si mesmo: A assimilação do discurso empreendedor pelas camadas populares brasileiras*. 2019. 190 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Humanas e Sociais) — UFABC, PCHS, São Bernardo do Campo, 2019.

DARDOT, Pierre. LAVAL, Christian. *The New Way of the World: On Neoliberal Society*. Londres: Verso, 2013.

DAVIS, Steven; HALTIWANGER, John; SCHUH, Scott. Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts. *Small Business Economics*, v. 8, n. 4, p. 297–315, ago. 1996.

DE ALMEIDA, Fernanda Maria; VALADARES, Josiel Lopes; SEDIYAMA, Gislaíne Aparecida Santana. A contribuição do empreendedorismo para o crescimento econômico dos estados Brasileiros. *REGEPE*, v. 6, n. 3, p. 466-494, set./dez. 2017.

MENEZES, Renata de Castro. *A dinâmica do sagrado: rituais, sociabilidade e santidade num convento do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2004.

DES BRUSLONS, Jacques Savary. *Dictionnaire universel de commerce: Contenant tout ce qui concerne le commerce qui se fait dans les quatres parties du monde*. Paris: Estienne, [1723] 1742.

DEY, Pascal; STEYAERT, Chris. Rethinking the space of ethics in social entrepreneurship: Power, subjectivity, and practices of freedom. *Journal of Business Ethics*, v. 133, n. 4, p. 627-641, fev. 2016.

DOODY, Sean; CHEN, Victor Tan; GOLDSTEIN, Jesse. Varieties of entrepreneurial capitalism: The culture of entrepreneurship and structural inequalities of work and business creation. *Sociology Compass*, v. 10, n. 10, p. 858-876, out. 2016.

DORON, Assa. *Creative Destruction: Schumpeter, Shiva and the Great Indian Mobile phone*. *Hurst Publishers*, London: 1 out. 2012. Disponível em: <https://www.hurstpublishers.com/creative-destruction-india-mobile-phone/>. Acesso em: 20 jan. 2020.

DRUCKER, Peter. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row, 1985.

EDWARDS, Charles. Public Entrepreneurship: Rhetoric, Reality, and Context. *International Journal of Public Administration*, v. 25, n. 12, p. 1539–1554. 2002.

ELLIOTT, John. Introduction to the transaction edition. In: SCHUMPETER, Joseph (Org.). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. 16th ed. New Brunswick: Transaction Publishers, [1983] 2012. p. 7-60.

EVANS, Eric. *Thatcher and thatcherism*. London: Routledge, 2018.

FAIRLIE, Robert; MORELIX, Arnobio; REEDY, E.J.; RUSSELL, Joshua. *The Kauffman Index Startup Activity: National Trends*. Kansas City: Ewing Marion Kauffman Foundation, 2015, 52 p. Relatório técnico. Disponível em: <https://bit.ly/38KiY5v>. Acesso em: 20 jan. 2020.

FERNANDEZ, Brena. “Teto de vidro, piso pegajoso e desigualdade de gênero no mercado de trabalho brasileiro à luz da economia feminista: por que as iniquidades persistem?.” *Cadernos de Campo: Revista de Ciências Sociais* 26 (2019): 79-104.

FERREIRA, João; FERNANDES, Cristina; KRAUS, Sascha. Entrepreneurship research: mapping intellectual structures and research trends. *Rev. Manag. Sci.*, v. 13, n. 1, p.181-205, [jun. 2017] fev. 2019 .

FERREIRA, Manuel; REIS, Nuno; MIRANDA, Rui. Thirty years of entrepreneurship research published in top journals: analysis of citations, co-citations and themes. *J. Glob. Entrepr. Res.*, v. 5, n. 17, p. 1-22, ago. 2015.

FONTENELE, Raimundo Eduardo Silveira. Empreendedorismo, competitividade e crescimento econômico: evidências empíricas. *Revista de Administração Contemporânea*, Curitiba, v. 14, n. 6, p. 1094-1112, nov./dez. 2010.

FOSS, Lene. “Going Against the Grain...” Construction of Entrepreneurial Identity Through Narratives. In: HJORTH, Daniel; STEYAERT, Chris (Org.). *Narrative and discursive approaches in entrepreneurship: a second movements in entrepreneurship book*. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. p.80–104.

FOUCAULT, Michel. *Nascimento da biopolítica: curso dado no Collège de France (1978-1979)*. São Paulo: Martins Fontes, 2008. (Coleção Tópicos).

FOURCADE-GOURINCHAS, Marion; BABB, Sarah. The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries. *American Journal of Sociology*, v. 108, n. 3, p. 533–579, nov. 2002.

- FRAGA, Alexandre Barbosa. *O Serviço Doméstico Sob os Holofotes Públicos: Alterações e Articulações entre Trabalho Produtivo e Reprodutivo no Brasil (Estado, Mercado e Família)*. 2016. 216p. Tese (Doutorado em Sociologia). Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.
- GARCÍA, Rolando. Fundamentación de una epistemología en las ciencias sociales. *Estudios Sociológicos*, v. 19, n. 57, p. 615-620, set./dez. 2001.
- GARTNER, William. “Who is an entrepreneur?” is the wrong question. *American journal of small business*, v. 12, n. 4, p. 11-32, abr. 1988.
- GENOVESE, Jeremy. Interest in Astrology and Phrenology over Two Centuries: A Google Ngram Study. *Psychological reports*, v. 117, n. 3, p. 940-943, dez. 2015.
- GEORGE, Susan. A short history of neoliberalism. CONFERENCE ON ECONOMIC SOVEREIGNTY IN A GLOBALISING WORLD, 1999, Bangkok. *Article*. Amsterdam: Transnational Institute, 24 mar. 1999. Disponível em: <https://bit.ly/2RSMFvM>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- GEORGIU, Miltiades. Entrepreneurship Reduces Income Inequality. *SSRN*, [s.n.], p.1-10, nov. 2009.
- GEWIRTZ, Paul. On “I Know It When I See It.” *The Yale Law Journal*, v. 105, n. 4, p.-1023-1047, 1996.
- GIDDENS, Anthony. *Novas regras do método sociológico: uma crítica positiva às sociologias interpretativas*. 2. ed. Lisboa: Gradiva, 1996.
- GIERSCH, Herbert. The role of entrepreneurship in the 1980s, *Kieler Diskussionsbeiträge*, Kiel, n. 88, p.1-13, ago. 1982.
- GODELIER, Éric. “Do You Have a Garage?” Discussion of Some Myths about Entrepreneurship. *Business and Economic History Online*, v. 5, p. 1-20, jan. 2007.
- GOLD, Steven. A critical race theory approach to black American entrepreneurship. *Ethnic and Racial Studies*, v. 39, n. 9, p. 1697-1718, mar. 2016.
- GRANT, William; WALSH, Erin. Social evidence of a changing climate: Google Ngram data points to early climate change impact on human society. *Weather*, v. 70, n. 7, p. 195-197, jul. 2015.
- GUIMARÃES, Caíque. Estudo diz que parasita de cocô de gato torna pessoas empreendedoras. *Record*, São Paulo, 22 ago. 2018. Hora 7. Disponível em: <http://bit.ly/2vunxCw>. Acesso em 20 fev. 2020.
- GUIMARÃES, Nadya Araujo. A procura de trabalho: uma boa janela para mirarmos as transformações recentes no mercado de trabalho?. *Novos estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 93, p. 123-143, jul. 2012.
- HABERLER, Gottfried. *The Problem of Stagflation: an analysis of its causes and cures*. Washington: AEI, 1977.



- HARRISON, Bennett. The Myth of Small Firms as the Predominant Job Generators. *Economic Development Quarterly*, v. 8, n. 1, p. 3-18, fev. 1994.
- HARVEY, David. *O neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo: Loyola, 2005.
- HARWOOD, Edwin. The Sociology of Entrepreneurship. In: KENT, Calvin; SEXTON, Donald; VESPER, Karl (Org.). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood-Cliffs: Prentice-Hall, 1982. p.91-98.
- HÉBERT, Robert; LINK, Albert. Foundation and Trends in Entrepreneurship, v. 2, Historical Perspectives on the Entrepreneur, Hanover: Now, 2006a.
- HÉBERT, Robert; LINK, Albert. In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Bus. Econ.*, v. 1, n. 1, p. 39–49, mar. 1989.
- HÉBERT, Robert; LINK, Albert. The Entrepreneur as Innovator. *J. Technol. Transfer*, v. 31, n. 5, p. 589–597, set. 2006b.
- HOBBSAWM, Eric. *Era dos Extremos: o Breve Século XX (1914-1991)*. São Paulo, Companhia das Letras, 2003.
- HOGAN, John; FEENEY, Sharon. Crisis and Policy Change: The Role of the Political Entrepreneur. *RHCPP*, v. 3, n. 2, p. 1–24, jun. 2012.
- HOSELITZ, Bert. The early history of entrepreneurial theory. *Explorations in Economic History*, v. 3, n. 4, p. 193-220, abr. 1951.
- JOHNSON Stefanie et al. Risky business: linking *Toxoplasma gondii* infection and entrepreneurship behaviours across individuals and countries. *Proc. Biol. Sci.*, v. 285, n. 1883, p.1-8, jul. 2018.
- JONES, Campbell; SPICER, André. *Unmasking the entrepreneur*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009.
- KATZ, Jerome. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. *J. Bus. Venturing*, v. 18, n. 2, p. 283–300, mar. 2003.
- KRAFFT, Caroline; ASSAAD, R.; GHAZOUANI, S. *The composition of labor supply and unemployment in Tunisia*. The Economic Research Forum (ERF). Working Paper Series. Egypt. 2017.
- KIRZNER, Israel. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago, 1973.
- KLANDT, Heinz. Entrepreneurship education and research in German-speaking Europe. *Academy of Management Learning & Education*, v. 3, n. 3, p. 293-301, set. 2004.
- KLANDT, Heinz. State of the Art of Entrepreneurship and SME Research and Education in Germany. In: LANDSTRO, Hans; FRANK, Hermann; VECIANA, Jose

- (Org.). *Entrepreneurship and small business research in Europe: An Ecsb Survey*. Aldershot: Avebury, 1997. p.112-137.
- KLEIN, Peter et al. Toward a theory of public entrepreneurship. *European Management Review*, v. 7, n. 1, p. 1–15, dez. 2010.
- KNIGHT, Frank. Profit and entrepreneurial functions. *The Journal of Economic History*, v. 2, n. S1 (The Tasks of Economic History), p. 126-132, dez. 1942.
- KOOLMAN, Gary. Say's conception of the role of the entrepreneur. *Economica (New Series)*, v. 38, n. 151, p. 269-286, ago. 1971.
- LANDSTRÖM, Hans. Entrepreneurship research: A missing link in our understanding of the knowledge economy. *Journal of Intellectual Capital*, v. 9, n. 2, p. 301-322, abr. 2008.
- LANDSTRÖM, Hans. The Roots of Entrepreneurship and Small Business Research. In: \_\_\_\_\_. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*. Boston: Springer, 2010. V. 8, p. 27–58.
- LARROULET, Cristián; COUYOUMDJIAN, Juan Pablo. Entrepreneurship and growth: A Latin American paradox?. *The Independent Review*, v. 14, n. 1, p. 81-100, summer 2009.
- LAUTIER, Bruno. Sociologie de l'emploi, informalité des relations de travail et stratégies familiales en Amérique latine. *Cahiers du Genre*, v. 55, n. 2, p. 199-217, 2013.
- LECUNA, Antonio. High income inequality as a structural factor in entrepreneurial activity. *Journal of technology management & innovation*, v. 9, n. 1, p. 13-26, abr. 2014.
- LEE, Bruce. If You Want To Start Businesses, Will This Cat Poop Parasite Help?. *Forbes*, New Jersey, 26 jul. 2018. Healthcare. Disponível em: <http://bit.ly/2SEQcgf>. Acesso em 20 fev. 2020.
- LEITE, Elaine da Silveira; MELO, Natália Maximo. Uma nova noção de empresário: a naturalização do "empreendedor". *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, v. 16, n. 31, p. 35-47, nov. 2008.
- LEITNER, Helga; PECK, Jamie; SHEPPARD, Eric. (Org.). *Contesting neoliberalism: Urban frontiers*. New York: The Guilford Press, 2007.
- LERNER, Josh. The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program. *The Journal of Business*, v. 72, n. 3, p. 285–318, jul. 1999.
- LIN, Yuri et al. Syntactic Annotations for the Google Books Ngram Corpus. In: ANNUAL MEETING OF THE ACL, 50, 2012, Jeju. *Proceedings of the ACL 2012 System Demonstrations*. Stroudsburg: ACL, jul. 2012. p. 169-174. Disponível em: <https://www.aclweb.org/anthology/P12-3.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2020.

- LIPPMANN, Stephen; DAVIS, Amy; ALDRICH, Howard. Entrepreneurship and inequality. *Research in the Sociology of Work*, v. 15, p. 3-31, jul. 2005.
- LONG, Wayne. The Meaning of Entrepreneurship. *American Journal of Small Business*, v. 8, n. 2, p. 47-59, out. 1983.
- LOPES, Rose Mary Almeida (Org.). *Ensino de Empreendedorismo no Brasil: Panorama, Tendências e Melhores Práticas*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.
- LÓPEZ-RUIZ, Osvaldo Javier. 2004. *O “ethos” dos executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo*. 2004. 385 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – UNICAMP, Campinas, 2004.
- LOW, Murray. The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, v. 25, n. 4, p.17-25, jul. 2001.
- MACHADO, Hilka Pelizza; NASSIF, Vânia Maria. Réplica-Empreendedores: reflexões sobre concepções históricas e contemporâneas. *Revista de Administração Contemporânea*, Curitiba, v. 18, n. 6, p. 892-899, nov./dez. 2014.
- MACHADO DA SILVA, Luiz Antonio. Da Informalidade à Empregabilidade (Reorganizando a Dominação no Mundo do Trabalho). *Cadernos do CRH*, Salvador, v. 15, n.37, p. 81-109, jul./dez. 2002.
- MACHADO DA SILVA, Luiz Antonio. O Significado do Botequim. *Enfoques*, Rio de Janeiro, v. 10, n. 1, p.115-136, maio 2011.
- MARGOLIS, David. By choice and by necessity: Entrepreneurship and self-employment in the developing world. *The European Journal of Development Research*, v. 26, n. 4, p. 419-436, ago. 2014.
- MARTÍNEZ, José Luis Asenjo; BRINQUIS, María del Carmen. El papel: 2.000 años de historia. In: CONGRESO NACIONAL DE HISTORIA DEL PAPEL, 8, 2009, Burgos. *Actas del VIII Congreso Nacional de Historia del Papel en España*. Burgos: Asociación Hispánica de Historiadores del Papel, 2009, p.1-9. Disponível em: <https://bit.ly/30YEQaA>. Acesso em: 10 jan. 2020.
- MARTTILA, Tomas. *The culture of enterprise in neoliberalism: Specters of entrepreneurship*. New York: Routledge, 2013a.
- MARTTILA, Tomas. Whither governmentality research? A case study of the governmentalization of the entrepreneur in the French epistemological tradition. *FQS*, v. 14, n. 3, p. 1-37, set. 2013b.
- MARX, Karl. *A Miséria da filosofia*. São Paulo: Global, 1985.
- MARX, Robert. When the Center Does Not Hold: Regional Theatre, Decentralization, and Community. *Performing Arts Journal*, v. 9, n. 2/3, p. 99-105, 1985.
- MAZZUCATO, Mariana. The Entrepreneurial State. *Soundings*, v. 49, p. 131-142, winter 2011.

- MCCLELLAND, David. *The Achieving Society*. Princeton: D. Van Nostrand, 1961.
- MEYER, Bruce. *Why are there so few black entrepreneurs?*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, dez. 1990, p. 1-56. Relatório Técnico. (NBER Working Papers Series). Disponível em: <https://www.nber.org/papers/w3537.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- MEYER, Martin et al. Origin and emergence of entrepreneurship as a research field. *Scientometrics*, v. 98, n. 1, p. 473–485, jan. 2014.
- MOISANDER, Johanna; GROB, Claudia; ERÄRANTA, Kirsi. Mechanisms of biopower and neoliberal governmentality in precarious work: Mobilizing the dependent self-employed as independent business owners. *Human Relations*, v. 71, n. 3, p. 375-398, mar. 2018.
- MONTEIRO, Licio Caetano. Linhas cruzadas: a geografia política e a geopolítica no século XX no *Google Ngram Viewer* e o debate no Brasil. In: RÜCKERT, Aldomar et al. (Org.). *Geografia Política, Geopolítica e Gestão do Território: integração sul-americana e regiões periféricas*. Porto Alegre: Ed. Letra1, 2018, p. 96-113.
- MONTHOUX, Pierre Guillet de. Opening the gates to the Art Firm: the Christos as entrepreneurs. In: HJORTH, Daniel; STEYAERT, Chris (Org.). *The politics and aesthetics of entrepreneurship: A fourth movements in entrepreneurship book*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009. p.75-92
- MONTOYA, Monica Lindh de. Driven entrepreneurs: a case study of taxi owners in Caracas. In: HJORTH, Daniel; STEYAERT, Chris. (Org.). *Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship: A second movements in entrepreneurship book*. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. p. 57-79.
- BUTTNER, E. Holly; MOORE, Dorothy P. *Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling*. Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1997.
- NEUMARK, David; WALL, Brandon; ZHANG, Junfu. Do small businesses create more jobs? New evidence for the United States from the National Establishment Time Series. *The Review of Economics and Statistics*, v. 93, n. 1, p. 16-29, fev. 2011.
- NUNES, António Jose Avelas. *Os fisiocratas ou o início da ciência econômica*. Universidade de Coimbra, Coimbra, 2002. p. 1-45. (Boletim da Faculdade de Direito, Volume Comemorativo).
- O'CONNOR, Ellen. Location and relocation, visions and revisions: opportunities for social entrepreneurship. In: STEYAERT, Chris; HJORTH, Daniel (Org.). *Entrepreneurship as Social Change*. Cheltenham: Edward Elgar, 2006. p. 79-96.
- OMID, Patricia Nodoushani. Second Thoughts on the Entrepreneurial Myth. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, v. 1, n. 1, p. 7-12, fev. 2000.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. *The OECD Observer*. 103rd. ed. Paris: OECD, 1980. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/observer-v1980-2-en>. Acesso em: 20 jan. 2020.

ORREGO, Clara Ines. *Emprendimiento y Formación de la Voluntad: Una aproximación Fenomenológica*. 2012. Tese (Doutorado em Ciências de la Administración) - EAFIT, Medellín, 2012.

OSBORNE, Samuel. Mind-altering parasite spread by cats could give humans more courage and overcome “fear of failure”, research suggests. *Independent*, London, 25 jul. 2018. Science. Disponível em: <http://bit.ly/31SKwDI>. Acesso em: 20 fev. 2020.

OUCHI, William. *Theory Z: How American business can meet the Japanese challenge*. Reading (MA): Addison-Wesley, 1981.

PARASITA encontrado em cocô de gato aumenta o desejo de empreender, diz estudo. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*, São Paulo, 13 ago. 2018. Empreendedorismo. Disponível em: <https://glo.bo/2SktF9C>. Acesso em 20 fev. 2020.

PEREIRA, João Márcio Mendes. *O Banco Mundial como ator político, intelectual e financeiro (1944-2008)*. 2009. 382 f. Tese (Doutorado em História) – UFF, ICHF, Niterói, 2009.

PERES, Thiago Brandão. *Informalidade: um conceito em busca de uma teoria*. 2015. 70 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – UERJ, IESP, Rio de Janeiro, 2015.

PERES, Thiago Brandão. Informalidade: Um conceito em busca de uma teoria. *Revista da ABET*, João Pessoa, v. 14, n. 2., mar. 2016.

PETERS, Thomas; WATERMAN JR., Robert. *In search of excellence: lessons from America's best-run companies*. New York: Harper & Row, 1982.

QUESNAY, François. *Quadro Econômico*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, [1758] 1969.

RAINNIE, Al. *Industrial relations in small firms: Small isn't beautiful*. London: Routledge, 2016.

RAMAMURTI, Ravi. Public entrepreneurs: Who they are and how they operate. *California Management Review*, v. 28, n. 3, p. 142-158, abr. 1986.

REINERT Hugo; REINERT, Erik. Creative Destruction in Economics: Nietzsche, Sombart, Schumpeter. In: BACKHAUS, Jürgen; DRECHSLER, Wolfgang. (Org.) *Friedrich Nietzsche (1844–1900)*. The European Heritage in Economics and the Social Sciences. Boston: Springer, 2006. V. 3, p. 55-85.

REYNOLDS, Paul et al. *Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report*. Kansas: Ewing Marion Kauffman Foundation, jan. 2001, p. 1-56. Relatório Técnico. Disponível em: <http://www.esbri.se/gem-rapport.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2020.

REZENDE, Ana Flávia; MAFRA, Flávia Luciana Naves; PEREIRA, Jussara Jéssica. Black entrepreneurship and ethnic beauty salons: possibilities for resistance in the social (re) construction of black identity. *Organizações & Sociedade*, v. 25, n. 87, p. 589-609, out./dez. 2018.

- ROBERTS, Nancy. Public Entrepreneurship and Innovation. *Review of Policy Research*, v. 11, n. 1, p. 55–74, mar. 1992.
- RODRIGUES, Luciana. Brasil é país de empreendedor por necessidade. *O Globo*, Rio de Janeiro, 13 jul. 2003. (ANEXO B).
- ROSE, Nikolas. The death of the social? Re-figuring the territory of Government. *Economy and Society*, v. 25, n. 3, p. 327-356, ago. 1996.
- RUBACH, Michael; BRADLEY, Don; KLUCK, Nicole. Necessity entrepreneurship: a Latin American study. *International Journal of Entrepreneurship*, v. 19, p. 126, jan. 2015.
- SANDBERG, William. Strategic Management's Potential Contributions to a Theory of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 16, n. 3, p. 73–90, abr. 1992.
- SARKAR, Soumodip. *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Ed., 2007.
- SAY, Jean-Baptiste. *Cours complet d'économie politique pratique, suivi des mélanges, correspondance et catéchisme d'économie politique*. 3. ed. Bruxelles: Dumont, 1837.
- SAY, Jean-Baptiste. *Traité D'Économie Politique ou Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Paris: Institut Coppet, [1803] 2011. 3 v.
- SCHUMPETER, Joseph. *Business Cycle: a Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1939.
- SCHUMPETER, Joseph. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Routledge, [1943] 2003.
- SCHUMPETER, Joseph. Economic Theory and Entrepreneurial History. *Revista Brasileira de Inovação*, v.1, n.2., [1949] jul./dez. 2002.
- SCHUMPETER, Joseph. *The theory of economic development*. New Brunswick: Transaction Publishers, [1934] 1983.
- SHAMIR, Ronen. The age of responsabilization: on market-embedded morality. *Economy and society*, v. 37, n. 1, p. 1-19, fev. 2008.
- SILVA, Jéssica Cristina Fernandes da. *Empreendedorismo e identidade afrodescendente: o caso da REAFRO*. 2017. 65 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) – UFRGS, Porto Alegre, 2017.
- SILVA, Marcella Carvalho de Araujo. Notas etnográficas sobre o empreendedorismo em favelas cariocas. *Etnográfica. Revista do Centro em Rede de Investigação em Antropologia*, v. 21, n. 3), p. 585-598, 2017.
- ŚLEDZIK Karol. Schumpeter's view on innovation and entrepreneurship. In: HITTMAR, Stefan (Org.). *Management Trends in Theory and Practice*. Žilina: University Publishing House, 2013. p.89-95.

- SNELL, George. *Search for a rational ethic*. New York: Springer-Verlag, 1988.
- SOARES, Laura Tavares. *Ajuste neoliberal e desajuste social na América Latina*. 1995. 446 f. Tese (Doutorado em Economia) - UNICAMP, IE, Campinas, 1995.
- STANDING, Guy. *Global labour flexibility: Seeking distributive justice*. London: Macmillan, 1999.
- STEIN, Jerome. Inflation and stagflation. *Journal of Banking & Finance*, v. 2, n. 2, p. 109–131, ago. 1978.
- STEINER, Philippe. L'esclavage chez les économistes français (1750-1830). In: DORIGNY, Marcel (Org.). *Les abolitions de l'esclavage: De L.F. Sonthonax à V. Schoelcher*, 1793, 1794, 1848. Paris: Presses Universitaires de Vincennes, 1995, p.164-175.
- STEYAERT, Chris; HJORTH, Daniel (Org.). *New movements in entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.
- SWEDBERG, Richard (Org.). *Entrepreneurship: the social science view*. New York: Oxford University Press, 2000.
- SZEMAN, Imre. Entrepreneurship as the New Common Sense. *The South Atlantic Quarterly*, v. 114, n. 3, p.471-490, jul. 2015.
- THORNTON, Patricia; RIBEIRO-SORIANO, Domingo; URBANO, David. Socio-Cultural Factors and Entrepreneurial Activity: an Overview. *International Small Business Journal*, v. 29, n. 2, p. 105–118, mar. 2011.
- UNITED KINGDOM. Primeira Ministra (1979-1990: Margaret Thatcher). *Speech to Small Business Bureau Conference*. Lakeside Country Club (Frimley Green), 8 fev. 1984, 12 f. Margaret Thatcher Foundation, Speeches, Interviews & Other Statements. Disponível em: <https://www.margaretthatcher.org/document/105617>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- UNITED STATES. Presidente (1981-1989: Ronald Reagan). *Remarks at a White House Briefing on Regulatory Relief and Small Business*. Washington, 04 fev. 1982. 2 f. Public Papers of the Presidents of The United States, Ronald Reagan, 01 jan. a 02 jul. 1982, 922 f. Disponível em: <https://bit.ly/36pMWKA>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- UNITED STATES. Presidente (1981-1989: Ronald Reagan). *Small Business: Radio Address to the Nation*. Camp David (Maryland), 14 maio 1983. 2 f. Weekly Compilation of Presidential Documents, v. 19, n.20, p.715-749. Disponível em: <https://bit.ly/36tNIWL>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- UNITED STATES. Presidente (1981-1989: Ronald Reagan). *Tax Reform: Address to the Nation*. Washington, 28 maio 1985. 5 f. Weekly Compilation of Presidential Documents, v. 21, n. 22, p.693-730. Disponível em: <https://bit.ly/2t1EiE1>. Acesso em: 20 jan. 2020.
- UNITED STATES. Public Law 96-302, de 02 de julho de 1980. An original bill to provide authorizations for the Small Business Administration, and for other purposes.

96th Congress, Washington, 02 jul. 1980, Seção 302a, p.16. Disponível em: <https://bit.ly/37xt35F>. Acesso em: 20 jan. 2020.

UNITED STATES. Senate. Problems of American Small Business, 1941-1942. *Hearings before the Special Committee to Study and Survey Problems of Small Business Enterprises, 77th Congress, 1st and 2nd Session, Pursuant to Senate Resolution n. 298 (76th Congress)*. Washington, Part 1-4, 1334 f., 1942. Disponível em: <https://bit.ly/2vkn6uu>. Acesso em: 20 jan. 2020.

VALE, Gláucia Maria. Empreendedor: Origens, Concepções Teóricas, Dispersão e Integração. *Rev. Adm. Contemp*, Rio de Janeiro, v. 18, n. 6, p. 874-891, nov./dez. 2014.

VALLARS, Steven; PRENER, Christopher. Dualism, Job Polarization, and the Social Construction of Precarious Work. *Work and Occupations*. v. 39, n. 4, p. 331–353, out. 2012.

VAN STEL, André; CARREE, Martin; THURIK, Roy. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, v. 24, n. 3, p. 311-321, abr. 2005.

VECIANA, José María. Creación de empresas como programa de investigación científica. *Rev. Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, v. 8, n. 3, p. 11-36, 1999.

VIVABEM. Exposição ao parasita da toxoplasmose eleva chances de sucesso nos negócios. *UOL*, São Paulo, 26 jul. 2018. Disponível em: <http://bit.ly/2HjxaXq>. Acesso em 20 fev. 2020.

WATSON, Tony J. Work and the Sociological Imagination: The Need for Continuity and Change in the Study of Continuity and Change. *Sociology*, v. 43, n. 5, p. 861–877, out. 2009.

WEBSTER, Frederick Arthur. Entrepreneurs and Ventures: An Attempt at Classification and Clarification. *Academy of Management Review*, v. 2, n. 1, p. 54–61, jan. 1977.

WILLIAMS, Colin. Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven?. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, v. 20, n. 3, p. 309-319, 2007.

WINN, Alisha. Black Entrepreneurship: Contradictions, Class, and Capitalism. *Journal of Business Anthropology*, v. 3, n. 1, p. 79-108, maio 2014.

WORTMAN JR., Max. Entrepreneurship: An Integrating Typology and Evaluation of the Empirical Research in the Field. *Journal of Management*, v. 13, n. 2, p.259–279, jun. 1987.

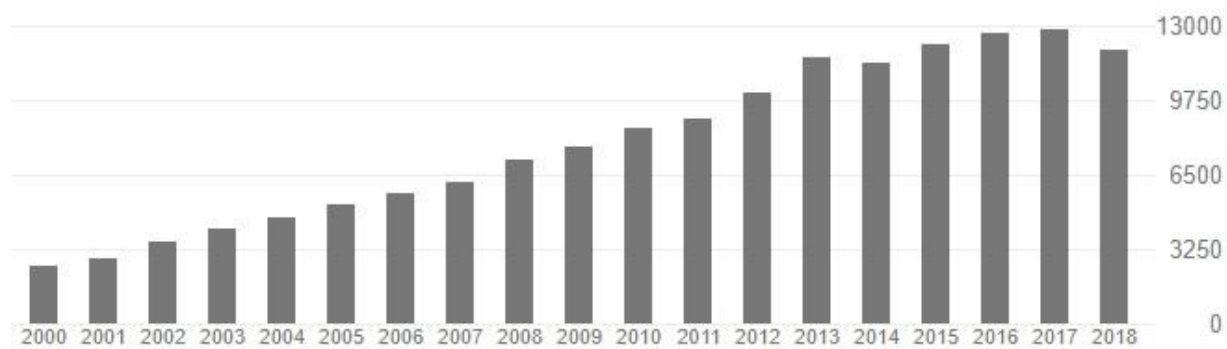
YANYA, Muhammadsuhaimee. Causal relationship between entrepreneurship poverty and income inequality in Thailand. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, v. 3, n. 6, p. 436-440, dez. 2012.



ZAITCH, Damián. The Ambiguity of Violence, Secrecy, and Trust among Colombian Drug Entrepreneurs. *Journal of Drug Issues*, v. 35, n. 1, p.201–228, jan. 2005.

ZENG, Rong; GREENFIELD, Patricia. Cultural evolution over the last 40 years in China: Using the Google Ngram Viewer to study implications of social and political change for cultural values. *International Journal of Psychology*, v. 50, n. 1, p. 47-55, jan. 2015.

ZIEBA, Anna. Google Books Ngram Viewer in socio-cultural research. *Research in Language*, v. 16, n. 3, p. 357-376, nov. 2018.

**APÊNDICE A - Gráfico 7 – Evolução das citações de Schumpeter no Google Scholar**

Fonte: Google Scholar. Disponível em: <https://bit.ly/2T11wn3>. Acesso em 20 fev. 2020.

**APÊNDICE B - Quadro 2 – Correlações, testes, anova e coeficientes da regressão linear entre a variável dependente TEA e a variável independente Gini.**

<b>Correlações</b>						
		TEA	GINI			
Correlação de Pearson	TEA	1,000	,801			
	GINI	,801	1,000			
Sig. (unilateral)	TEA		,000			
	GINI	,000				
N	TEA	60	60			
	GINI	60	60			
<b>Sumarização do modelo<sup>b</sup></b>						
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin-Watson	
1	,801 <sup>a</sup>	,641	,635	5,382	1,764	
a. Preditores: (Constante), GINI						
b. Variável Dependente: TEA						
<b>ANOVA<sup>a</sup></b>						
Modelo		Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	2999,976	1	2999,976	103,587	,000 <sup>b</sup>
	Resíduo	1679,728	58	28,961		
	Total	4679,704	59			
a. Variável Dependente: TEA						
b. Preditores: (Constante), GINI						
<b>Estatísticas de resíduos<sup>a</sup></b>						
	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	N	
Valor predito	4,54	31,76	14,56	7,131	60	
Resíduo	-9,383	17,162	,000	5,336	60	
Valor Predito Padrão	-1,406	2,411	,000	1,000	60	
Resíduo Padrão	-1,744	3,189	,000	,991	60	

**APÊNDICE C - Quadro 3 – Correlações, testes, anova e coeficientes da regressão linear entre a variável dependente Total de Empreendedores (TEE) e a variável independente Informalidade**

<b>Correlações</b>						
		TotalEmpreendedores	Informalidade			
Correlação de Pearson	Total Empreendedores	1,000	,733			
	Informalidade	,733	1,000			
Sig. (unilateral)	Total Empreendedores		,000			
	Informalidade	,000				
N	Total Empreendedores	29	29			
	Informalidade	29	29			
<b>Sumarização do modelo<sup>b</sup></b>						
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin-Watson	
1	,733 <sup>a</sup>	,537	,520	10,66913	1,586	
a. Preditores: (Constante), Informalidade						
b. Variável Dependente: TotalEmpreendedores						
<b>ANOVA<sup>a</sup></b>						
Modelo		Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	3564,856	1	3564,856	31,317	,000 <sup>b</sup>
	Resíduo	3073,419	27	113,830		
	Total	6638,274	28			
a. Variável Dependente: TotalEmpreendedores						
b. Preditores: (Constante), Informalidade						

<b>Coefficientes<sup>a</sup></b>						
Modelo		Coefficients não padronizados		Coefficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	4,604	4,882		,943	,000
	Informalidade	,455	,081	,733	5,596	,000
a. Variável Dependente: TotalEmpreendedores						
<b>Estatísticas de resíduos<sup>a</sup></b>						
	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	N	
Valor predito	8,7023	47,9020	29,5721	11,28345	29	
Resíduo	-17,39024	23,56799	,00000	10,47688	29	
Valor Predito Padrão	-1,850	1,624	,000	1,000	29	
Resíduo Padrão	-1,630	2,209	,000	,982	29	
a. Variável Dependente: TotalEmpreendedores						

**APÊNDICE D** - Quadro 4 – Exemplos da repercussão midiática sobre o tema “empreendedorismo por necessidade”

- **Empreendedorismo é mais do que abrir uma empresa.** 2011. Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios.

“Nosso nível de empreendedorismo é maior do que o dos EUA, por exemplo. Mas nós temos muito empreendedorismo de necessidade, por exemplo aquele cara que vende bala no farol. Queremos migrar esse empreendedorismo de necessidade para o empreendedorismo de oportunidade. Isso porque o empreendedorismo de necessidade tem resultados piores, porque o empreendedor não tinha outra opção.”

<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI141876-17177,00-EMPREENDEDORISMO+E+MAIS+DO+QUE+ABRIR+UMA+EMPRESA.html>

- **Brasil ocupa 10ª posição no ranking mundial do empreendedorismo.** 2012. Jornal O Globo.

“O objetivo é verificar se as iniciativas empreendedoras decorrem de oportunidades de negócios ou se estão relacionadas à falta de opções no mercado de trabalho. Tem-se, portanto, as taxas de empreendedorismo por oportunidade e por necessidade.”

<https://oglobo.globo.com/economia/brasil-ocupa-10-posicao-no-ranking-mundial-do-empendedorismo-4196615>

- **Três em cada dez empreendedores abrem uma empresa por necessidade.** 2015. Portal G1.

“A Sala de Emprego dessa segunda-feira (29) vai mostrar uma tendência no mercado: pessoas que abrem uma empresa porque foram demitidas. Hoje, três em cada dez pessoas viram empreendedores por necessidade e isso pode ser um problema.”

<http://g1.globo.com/jornal-hoje/noticia/2015/06/tres-em-cada-dez-empendedorores-abrem-uma-empresa-por-necessidade.html>

- **Empreendedorismo cresce sem foco em inovação.** 2016. Jornal Folha de São Paulo.

“Isso tem ocorrido porque milhares de profissionais que perderam seus empregos decidiram montar um negócio próprio, em uma tendência chamada “empreendedorismo por necessidade”.

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/08/1807716-empendedorismo-por-necessidade-ameaca-eficiencia-economica.shtml>

- **Empreendedorismo por necessidade.** 2016. Jornal Gazeta do Povo.

“A saída para não estar nestes índices e aproveitar as oportunidades – e não necessidades que podem ter trazido o empreendedor para esta nova vida – que estão no Brasil é

aperfeiçoar constantemente os produtos e serviços, atualizar-se com respeito às tecnologias do setor, inovar em processos e procedimentos e investir em capacitação.”

<https://www.gazetadopovo.com.br/opiniaio/artigos/empreendedorismo-por-necessidade-dy2xvbmzbdswu0z5qj8t366t/>

- **Empreendedorismo de Necessidade.** 2017. Jornal Estadão.

“Lamento informar, mas subestimar as dificuldades do negócio próprio é um erro muito comum, principalmente com pessoas que têm uma formação desnecessária para o trabalho, principalmente quando falta humildade. E quando caem no empreendedorismo por necessidade (onde é normal ser faxineiro de manhã, office boy ao meio dia e operador de máquina de tarde) acham que vão ficar “administrando” o negócio desde o escritório.”

<https://pme.estadao.com.br/blogs/blog-do-empendedor/empreendedorismo-de-necessidade/>

- **Empreendedorismo por necessidade no Brasil.** 2018. Revista Exame.

“Em um cenário de busca por emprego, o empreendedorismo por necessidade acaba sendo a principal solução. Ao mesmo tempo, a situação não pode se converter em puro desespero. Isso só aumenta as chances de fracasso do negócio. Não por acaso, a taxa de mortalidade ainda é muito alta no Brasil.”

[https://exame.abril.com.br/negocios/dino\\_old/empreendedorismo-por-necessidade-no-brasil/](https://exame.abril.com.br/negocios/dino_old/empreendedorismo-por-necessidade-no-brasil/)

- **Necessidade ainda é maior razão para a abertura de MEIs.** 2018. Jornal Valor Econômico.

“Os números reforçam o fenômeno do "empreendedorismo por necessidade", associado ao comportamento ainda frágil da economia, da reversão, a passos de tartaruga, da taxa de desemprego, e da fraca geração de vagas formais de trabalho.”

<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2018/09/28/necessidade-ainda-e-maior-razao-para-a-abertura-de-meis.ghtml>

- **Mercado de trabalho: empreendedorismo por necessidade.** 2018. Jornal do Comércio

“A falta de oportunidades no mercado formal de trabalho está forçando vários trabalhadores a partirem para o negócio próprio, o chamado empreendedorismo por necessidade. "Com 13 milhões de desempregados, diria até que este é o chamado empreendedorismo por desespero", diz Luiz Rabi, economista da Serasa Experian.”

[https://www.jornaldocomercio.com/\\_conteudo/cadernos/empresas\\_e\\_negocios/2018/09/648977-empreendedorismo-por-necessidade.html](https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/cadernos/empresas_e_negocios/2018/09/648977-empreendedorismo-por-necessidade.html)

**APÊNDICE E - Breve cronologia da trajetória de Estevão**

1971 – Nascimento de Estevão no Rio de Janeiro, capital, bairro Vila Isabel. Na época, seu pai era “anotador” do jogo do bicho e a mãe, doméstica.

1985 – Começa o namoro entre Estevão e sua atual esposa.

1988 – Contrariando os desejos do pai, que gostaria que o filho se mantivesse estudando, Estevão emprega-se em um escritório de contabilidade como *office-boy* (trabalhador sem carteira assinada)

1989 – Casa com Suelen.

1990 – Entra na secretaria de educação do Rio de Janeiro por meio de concurso público (exigência de primeiro grau).

1992 - Pede exoneração para trabalhar no laboratório de empresa privada de fotografia. Operador de máquina de impressão de fotografias com carteira assinada.

1997 – Nascimento do primeiro filho.

2002 – Pede demissão para tornar-se fotógrafo e filmador profissional (conta-própria sem contribuição para a previdência social).

2005 – Trabalha como cerimonialista, com carteira assinada, no restaurante de empresa privada de organização de eventos. Seu cunhado era um dos sócios. Continua atuando como fotógrafo.

2007 – Nascimento do segundo filho.

2009 – Encerra definitivamente as atividades de fotógrafo e filmagem.

2011 – Encerra atividades de cerimonialista para abrir empresa de bufê. Empresa familiar sem CNPJ.

2014 – Declara falência da empresa de bufê. Consegue trabalho em um novo restaurante. Gerente de restaurante com carteira assinada.

2016 – O restaurante que trabalha decreta falência.

2017 – Abre um pequeno restaurante com sócios.

2018 – Vende sua parte na sociedade e abre seu próprio restaurante.



**APÊNDICE F - Breve cronologia da Trajetória de Tereza**

1970 – Nascimento de Tereza em Teófilo Otoni (MG). O pai era pedreiro e a mãe lavadeira e passadeira.

1977-78 – Abandono paterno.

1980 – Primeira experiência de trabalho fora da casa da mãe. Doméstica e cuidadora de criança na residência da tia, atendente e faxineira no restaurante dela. Relatos de agressões e assédio verbal.

1984 – Emprego no Rio de Janeiro, como doméstica, acompanhando a conhecida de sua mãe que morava na capital do Estado.

1988 – Primeiro emprego sem agenciamento materno. Empregada doméstica no bairro de Jacarepaguá (RJ) sem carteira assinada.

1990 – Empregada doméstica com carteira assinada no bairro do Méier (RJ). Observando a própria trajetória, narra que neste período já manifestava insatisfação com o fato de que apenas o emprego doméstico lhe fosse apresentado como possibilidade de inserção ocupacional.

1996 – Faxineira com carteira assinada em fábrica de produtos de limpeza.

1997 – Casa-se com Alexandre. Nascimento da primeira filha.

2000-01 – A fábrica decreta falência. Com o dinheiro da rescisão do contrato de trabalho compra um imóvel próprio em Nova Iguaçu (RJ). Tereza declara que ficou desempregada durante nove anos. Entretanto, conta que realizou trabalhos esporádicos (“biscate”) a fim de complementar a pensão paga pelo ex-marido.

2002 – Nascimento do segundo filho.

2010 – Empregada doméstica com carteira assinada no bairro da Glória.

2015 – Vende sua residência. Compra um estabelecimento comercial para vender roupas e bijuterias (o qual empregou a filha mais velha). Vai morar em uma ocupação urbana em Nova Iguaçu (RJ).

2016 – Tereza obtém um apartamento subsidiado pelo programa federal “Minha casa Minha vida”.

2017 – A crise econômica a obriga a fechar as portas do seu estabelecimento.

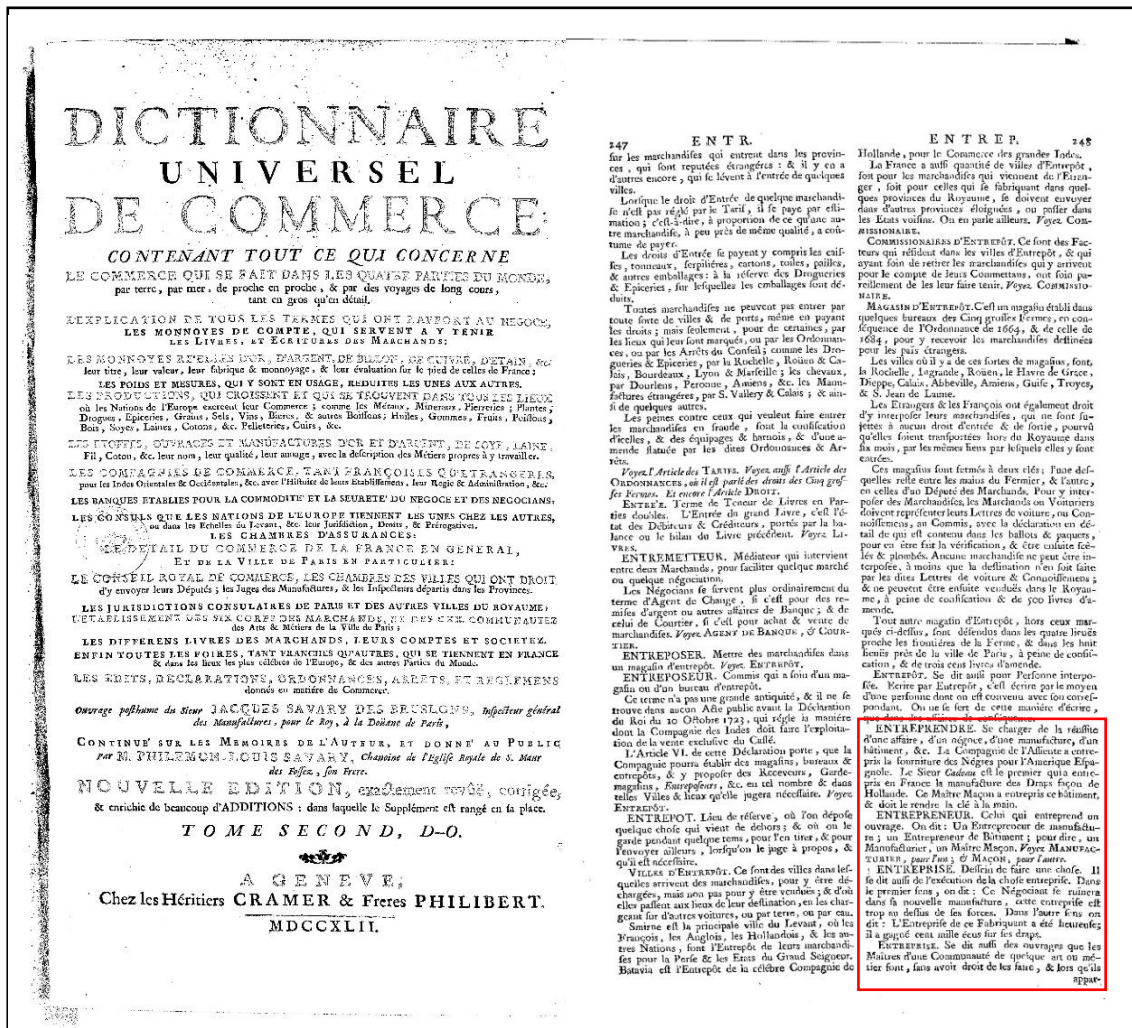
**APÊNDICE G - Quadro 5 - Proporção de empreendedores na população ocupada**

<b>País</b>	<b>Empreendedores</b>	<b>País</b>	<b>Empreendedores</b>
Argentina	22,41	Jamaica	18,05
Australia	25,86	Jordan	10,9
Austria	18,43	Kazakhstan	12,55
Belize	34,13	Latvia	23,69
Brazil	36,46	Lebanon	41,25
Bulgaria	11,04	Luxembourg	12,39
Burkina Faso	61,53	Malaysia	9,4
Cameroon	42,76	Morocco	13,06
Canada	23,52	Netherlands	21,2
Chile	32,18	North Macedonia	13,73
China	17,79	Panama	17,6
Colombia	36,25	Peru	31,24
Croatia	12,61	Poland	17,76
Cyprus	20,16	Portugal	15,25
Ecuador	46,13	Puerto Rico	11,92
Egypt	20,4	Qatar	10,85
El Salvador	25,76	Russia	11,57
Estonia	23,96	Saudi Arabia	13,74
Finland	14,01	Slovakia	15,55
France	9,62	Slovenia	14,72
Georgia	17,18	South Africa	9,41
Germany	11,56	South Korea	13,29
Greece	19,8	Spain	11,43

Guatemala	29,17	Sweden	12,08
Hong Kong	15,54	Switzerland	19,31
Hungary	13,44	Taiwan	15,94
India	15,19	Thailand	44,74
Indonesia	29,38	Turkey	25,54
Iran	24,39	United Arab Emirates	7,56
Ireland	15,28	United Kingdom	14,9
Israel	15,31	United States	21,83
Italy	9,62	Uruguay	21,51

Fonte: Microdados. Global Entrepreneurship Monitor. 2016.

ANEXO A - Figura 1 - Imagem em alta resolução da primeira inclusão da palavra *entrepreneur* (empreendedor) no *Dictionnaire Universel de Commerce*



Fonte: Extração da folha de rosto e da página 133 do Dictionnaire universel de commerce. Tomo II. 1742. Biblioteca digital da Biblioteca da Biblioteca Nacional da França (Gallica). Disponível em: <https://bit.ly/37Fu22U>. Acesso em 20 jan. 2018.

## ANEXO B - Figura 3 – Primeira menção do termo “empreendedorismo por necessidade” no Brasil

**EMPREENDEADORISMO:** Quando se leva em consideração quem é atuante por oportunidade, país cai para 16ª posição

# Brasil é país de empreendedor por necessidade

Pesquisa mostra que 7,5% dos brasileiros decidiram abrir um negócio por falta de opção, a maior taxa mundial

Luciana Rodrigues

• O Brasil é o país do mundo onde mais gente se torna empreendedor por necessidade, ou seja, por falta de outra opção de emprego. A informação consta da pesquisa mundial Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizada anualmente e coordenada por dois centros de referência mundial sobre empreendedorismo: o Babson College, dos Estados Unidos, e a London Business School, da Inglaterra.

Entre os 37 países pesquisados, o Brasil é o que tem a maior parcela da população adulta que resolveu abrir um negócio por falta de alterna-

tiva. Seja uma biscoita na esquinha, uma carrocinha de cachorro quente ou uma franquia. Estima-se que 7,5%, ou 8 milhões de brasileiros, se encaixam nesse caso. Outros 6% da população, ou 6,4 milhões de adultos, são empreendedores, mas por opção: decidiram virar empresários porque tiveram uma oportunidade.

**No cômputo geral, Brasil aparece em sétimo na lista**

Por causa disso, o país integra o seletivo grupo onde a taxa de empreendedorismo por necessidade é maior do que a taxa de negócios criados por opção. Além do Brasil, apenas Argentina e China têm

mais empreendedores por necessidade do que empresários por vocação. Esses países são, respectivamente, o segundo e o terceiro na lista das nações com mais trabalhadores que se viram num negócio próprio por falta de opção.

No caso da Argentina, a pesquisa aponta o colapso econômico do país em 2001 como o possível motivo para o aumento no empreendedorismo por necessidade.

A pesquisa de 2002 — cuja versão completa foi divulgada recentemente na internet — foi a primeira a fazer a distinção entre atividade empresarial por necessidade ou por opção. No cômputo geral, o

Brasil tem 13,5% da população de empreendedores e aparece em sétimo no ranking mundial. Quando se considera apenas os empresários por vocação, o país cai para a 16ª posição.

O Brasil também se caracteriza por ter uma taxa acima da média mundial de empresas nascentes, ou seja, que têm no máximo três meses de vida. São 5,7% dos negócios. E outros 8,5% são empresas novas, criadas há até 42 meses. Por questões metodológicas, a pesquisa só investiga empresas com até três anos e meio de existência. Quando perguntados por que decidiram abrir um empreendimento, 55,4% dos empresários declararam

que foi devido à dificuldade de encontrar trabalho.

A parcela da população que mais se dedica a tocar negócios tem de 25 a 34 anos. Nessa faixa etária, 18,6% dos brasileiros informaram possuir uma empresa ou estar iniciando um empreendimento próprio.

**Família tem peso importante em 86% das empresas**

A pesquisa também constatou que a família tem uma grande participação na atividade empreendedora no Brasil. Ao todo, em 86% das empresas brasileiras, a família tem mais de 50% do capital social.

Os especialistas que conduziram a pesquisa no Brasil apon-

tam como as atividades onde há mais oportunidades para novos negócios os setores de software de serviços, biotecnologia e comércio pela Internet.

Os 37 países que fazem parte da pesquisa têm, no total, 3,9 bilhões de habitantes, quase dois terços da população mundial. Juntos, respondem por 92% do Produto Interno Bruto (PIB, soma de todas as riquezas de um país) global. A pesquisa investiga a ocupação da população adulta, ou seja, de quem tem entre 18 e 64 anos de idade. No Brasil, o trabalho foi realizado pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná (IBQP-PR). ■

# ANEXO C - Figura 4 - Primeiras menções ao empreendedorismo no Brasil.

Título: Receita para o êxito profissional na virada do século.

## Receita para o êxito profissional na virada do século

Talento multifacetado, alto nível de informação e capacidade de atuar em equipe são características cada vez mais valorizadas no mercado de trabalho

**Alto nível de informação**

O futuro não é mais o futuro. É o presente. É a realidade. É a realidade tecnológica — que vive a velocidade da informação — e a realidade econômica, com implicações sociais e ambientais que exigem respostas rápidas. Ao longo do século XXI, o mercado de trabalho será cada vez mais competitivo. Os profissionais terão que estar preparados para lidar com as mudanças constantes e com a alta tecnologia. Isso exige um profissional com habilidades multifacetadas, capaz de atuar em equipe e com alto nível de informação.

**Alto nível de informação**

De acordo com o pesquisador Carlos Vitor Borzaga, a maioria dos profissionais não possui o conhecimento necessário para lidar com as mudanças constantes e com a alta tecnologia. Isso exige um profissional com habilidades multifacetadas, capaz de atuar em equipe e com alto nível de informação.

**Alto nível de informação**

De acordo com o pesquisador Carlos Vitor Borzaga, a maioria dos profissionais não possui o conhecimento necessário para lidar com as mudanças constantes e com a alta tecnologia. Isso exige um profissional com habilidades multifacetadas, capaz de atuar em equipe e com alto nível de informação.



**Vontade de aprender é item que faz a diferença**

Estudante que faz estágio se atualiza com frequência por jornais, revistas e pela Internet.

A vontade de aprender é um item que faz a diferença. O profissional que se atualiza com frequência por jornais, revistas e pela Internet, tem mais chances de conseguir um bom lugar no mercado de trabalho.

Fonte: Jornal O Globo. 09 de dezembro de 1997, Matutina, Vestibular, página 4.

Título: Empresas incentivam troca de experiência

4 domingo, 29 de outubro de 2000

EMPREGOS

FOLHA DE SÃO PAULO

**'ANJO DA GUARDA'** Programas de orientação procuram reforçar aprimoramento e facilitar comunicação nas equipes

### Empresas incentivam troca de experiência

**ORIENTADOR PODE ESTAR AO LADO DE UM OUTRO PAÍS**

Em um mundo globalizado, as empresas estão cada vez mais dependentes de equipes diversificadas e experientes. Programas de orientação, como o "Anjo da Guarda", buscam fortalecer a comunicação e o aprimoramento das equipes, incentivando a troca de experiências entre profissionais de diferentes áreas e países.

**ORIENTADOR PODE ESTAR AO LADO DE UM OUTRO PAÍS**

Em um mundo globalizado, as empresas estão cada vez mais dependentes de equipes diversificadas e experientes. Programas de orientação, como o "Anjo da Guarda", buscam fortalecer a comunicação e o aprimoramento das equipes, incentivando a troca de experiências entre profissionais de diferentes áreas e países.

**ORIENTADOR PODE ESTAR AO LADO DE UM OUTRO PAÍS**

Em um mundo globalizado, as empresas estão cada vez mais dependentes de equipes diversificadas e experientes. Programas de orientação, como o "Anjo da Guarda", buscam fortalecer a comunicação e o aprimoramento das equipes, incentivando a troca de experiências entre profissionais de diferentes áreas e países.

**ORIENTADOR PODE ESTAR AO LADO DE UM OUTRO PAÍS**

Em um mundo globalizado, as empresas estão cada vez mais dependentes de equipes diversificadas e experientes. Programas de orientação, como o "Anjo da Guarda", buscam fortalecer a comunicação e o aprimoramento das equipes, incentivando a troca de experiências entre profissionais de diferentes áreas e países.

Fonte: Folha de São Paulo. 29 de Novembro de 2000.