

“O que é ser empreendedor para você?” — Empreendedorismo, informalidade e aspirações laborais no Brasil

“What does it mean to be an entrepreneur to you?” — Entrepreneurship, informality, and labor aspirations in Brazil

“Qué significa para usted ser un emprendedor?” — Emprendimiento, informalidad y aspiraciones laborales en Brasil

**Thiago Brandão
PERES**

thiagobrandaooperes@gmail.com

Pós-doutorando em Sociologia
no Instituto de Estudos Sociais e
Políticos - IESP-UERJ

13

O propósito do artigo é mostrar como o empreendedorismo intenciona traduzir trajetórias ocupacionais marcadas pela diáde vulnerabilidade e precariedade como uma denominação identitária relativamente positiva, muito embora, na prática, essa tradução não encontre correspondência. A hipótese geral é que o empreendedorismo tem forte correlação com o conjunto de atividades compreendidas como tipicamente informais. Com efeito, ciente de que o conceito em questão não pode ser resumido a um agregado meramente estatístico, ou à seleção ad hoc de atividades supostamente empreendedoras, mostra-se, por meio de pesquisa qualitativa, que o empreendedorismo (na ordem do discurso), ao espalhar-se pelo tecido social, vinculou-se a determinados valores comunitários, como confiança, reciprocidade e cooperação.

Palavras-Chave: trabalho, empreendedorismo, informalidade, vulnerabilidade social, aspirações laborais.

The purpose of the article is to demonstrate how entrepreneurship translates vulnerable and precarious occupational trajectories as a relatively positive identity denomination. The general hypothesis is that entrepreneurship correlates with informality in the labor market. In fact, it is understood that the concept in question cannot be reduced as a simple statistical aggregate, or as an ad hoc selection of economic activities. Therefore, qualitative research shows that entrepreneurship (in the order of discourse), as it spreads through labor society in general, is linked to certain community values such as trust, reciprocity and cooperation.

Keywords: work, entrepreneurship, informality, social vulnerability, labor aspirations.

El propósito del artículo es demostrar cómo el emprendimiento intenta traducir trayectorias ocupacionales marcadas por la vulnerabilidad y la precariedad en una denominación identitaria relativamente positiva. La hipótesis general es que el emprendimiento tiene una fuerte correlación con el conjunto de actividades consideradas típicamente informales. En efecto, consciente de que el concepto en cuestión no puede reducirse a un mero agregado estadístico, o a la selección ad hoc de actividades supuestamente emprendedoras, se muestra, a través de la investigación cualitativa, que el emprendimiento (en el orden del discurso), al extenderse por el tejido social, se ha vinculado a determinados valores comunitarios, como la confianza, la reciprocidad y la cooperación.

Palabras clave: *trabajo, emprendimiento, informalidad, vulnerabilidad social, aspiraciones laborales.*

Introdução

De acordo com os dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em 2019, aproximadamente oito em cada dez brasileiros concordaram com a afirmação de que iniciar um novo negócio é uma opção de carreira desejável¹. Essa elevada proporção de pessoas com relativa propensão para empreender (a média mundial no período é de 65,5%) encontra razão de ser, em larga medida, no fato de o trabalho assalariado e protegido nunca ter se generalizado no Brasil. E, ainda que parcelas da população o tenham experienciado, as posições assalariadas são, em boa medida, marcadas pela díade da precariedade e vulnerabilidade social (observada pela baixa remuneração e/ou parcial ou não observância de leis trabalhistas). Nesse contexto, não surpreende que ampla maioria da população alimente projetos ou aspirações de viver por conta própria. Em outras palavras, premidos pela necessidade de obtenção de renda, precisam construir suas oportunidades de trabalho, e empreender

figura como uma forma significativamente viável de inserção no mercado de trabalho.

Entretanto, enquanto tal, o empreendedorismo (e seu agente, o empreendedor) não deve ser entendido como uma categoria analítica naturalizada, homogênea e atemporal que pode ser simplesmente “encaixada” de modo acrítico para classificar pessoas que buscam meios de vida por conta-própria e inserem-se em posições informais na estrutura de oportunidades no Brasil. Tampouco se resume a um agregado meramente estatístico de atividades ocupacionais, ou à seleção ad hoc de atividades e circunstâncias supostamente “empreendedoras”.

Para dar conta dessa problemática, este artigo é composto por três partes distintas e complementares para além desta introdução. Na primeira, vemos como o empreendedorismo introduz-se nos círculos científico-universitários e, após décadas permanecendo restrito a eles, é catapultado para a ordem do dia pela forte reorientação político-econômica pró-mercado do

¹ Este estudo foi financiado pela FAPERJ – Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro, Processo SEI 260003/005791/2022 e pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq, Processo SEI 01300. 008811/2022-51. Aproveito a oportunidade para agradecer aos pareceristas anônimos da revista por todas as críticas e sugestões.

começo dos anos 1980. Na segunda parte, verificamos a relação entre empreendedorismo e informalidade por meio de análise estatística. A finalidade é mostrar como, em sociedades profundamente informais, a responsabilização individual que o empreendedorismo apregoa já é parte constitutiva da rotina dos trabalhadores que precisam criar as suas próprias oportunidades de renda. Por último, por meio de pesquisa qualitativa, abordamos a autopercepção (quando identificam e avaliam a si mesmas e aos outros como empreendedores) e os múltiplos sentidos atribuídos ao empreendedorismo por meio da análise de duas trajetórias ocupacionais “exemplares”, com o propósito de mostrar que os valores e práticas informadas pelo neoliberalismo e transmitidos como empreendedorismo por meio dos discursos empresariais e correlatos não são incorporados docilmente e acriticamente pelas pessoas no curso da vida cotidiana.

O empreendedorismo como categoria analítica e o desenvolvimento do campo de pesquisas

De acordo com Hoselitz (1951), as primeiras menções ao termo empreendedor datam do início do século XV no curso do desenvolvimento do léxico econômico francês e referenciavam o indivíduo responsável por realizar contratos com o governo para a construção de grandes obras arquitetônicas. A partir de meados do século XVIII, com a divisão progressiva do trabalho observada no aumento da especialização de atividades ligadas à elaboração técnica, científica, artística e à execução de empreendimentos urbanístico, a palavra empreendedor associa-se, gradualmente, a determinados profissionais, particularmente engenheiros e arquitetos e, avant la lettre, empreiteiros.

Entretanto, há relativo consenso de que é apenas com Schumpeter (1983) que o empreendedorismo (e seu agente, o empreendedor) assume estatuto científico como

um conceito bem definido e que se relaciona com outros conceitos (desenvolvimento econômico, crescimento econômico, inovação, risco etc.) no interior de uma teoria, a qual obedece a critérios científicos mínimos, como metodologia, validade e delimitação do objeto (Block, Fisch, & Praag, 2016; Hébert & Link, 2006; McClelland, 1961; entre tantos outros. No Brasil, conferir Vale, 2014).

Em linhas gerais, tal fato se explica porque Schumpeter foi o primeiro intelectual a desenvolver uma teoria econômica que confere centralidade ao empreendedor; e, especialmente, pela elaboração da hipótese de pesquisa que nortearia sobremaneira o vindouro campo de pesquisas sobre o tema: a relação diretamente proporcional entre desenvolvimento econômico e o número total de empreendedores de um determinado país (observaremos essa relação em detalhe mais adiante). Além das significativas contribuições teóricas, o economista austríaco também é reconhecido pelo seu empenho institucional para promover o empreendedorismo como um campo de pesquisas legítimo. Não à toa, em 1932, fundou o Research Centre for Entrepreneurial History, primeira instituição científica dedicada exclusivamente ao tema.

A julgar pela magnitude que o campo de pesquisa sobre empreendedorismo possui atualmente, poderíamos supor que, a partir dos anos 1930, o volume de investigações teria crescido em escala geométrica. Não foi o caso. Na verdade, o referido tema de pesquisas permaneceu bastante marginal – o primeiro curso sobre empreendedorismo foi realizado apenas em 1947 e, fora do campus da Harvard University (na qual Schumpeter lecionava), somente em 1953, na New York University.

Vejam alguns números. Katz (2003) mostra que, em 1970, os Estados Unidos da América (EUA) possuíam apenas dezesseis disciplinas acadêmicas sobre empreendedorismo. Cinco anos depois, o país contabilizava cento e quatro disciplinas espalhadas

por todo o território nacional. Contudo, após a relevância social e política que o tema adquiriu, principalmente a partir de 1982, o número de disciplinas saltou para trezentos e quinze, incluindo as oferecidas em pós-graduação. Uma década depois, já nos anos 1990, os EUA contabilizavam cinquenta e dois cursos de graduação e, nos 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” (Katz, 2023, 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 de 12,1%, contando mais de cinco mil artigos publicados apenas nos países de língua inglesa, especialmente EUA, Reino Unido e Canadá.

Mediante o exposto, uma pergunta se faz fundamental: como o empreendedorismo adquiriu tamanha notoriedade e se espalhou para o tecido social para além do seu lócus original (centros de pesquisa e instituições acadêmicas em geral)?

1 – A compatibilidade entre o empreendedorismo e os valores propostos pela razão neoliberal

Como acentuam Dardot e Laval (2013), a década de 1980 foi marcada pelo triunfo do neoliberalismo – uma orientação político-econômica pró-mercado que se apresentou e consolidou como uma resposta à crise econômica e social do regime fordista. Em linhas gerais, o neoliberalismo atacou diretamente a regulamentação macroeconômi-

ca de orientação keynesiana, os sistemas tributários progressivos, a seguridade social; impôs novos métodos de gestão pública espelhados no setor privado; enfatizou as responsabilidades pessoais dos indivíduos, suas famílias e comunidades na promoção do seu bem-estar futuro (a responsabilização individual); além de atacar duramente os direitos trabalhistas e as instituições de representação dos trabalhadores (sindicatos, movimentos sociais e partidos).

Entretanto, tendemos a concordar com Bourdieu (1998) que o neoliberalismo não surgiu no final dos anos 1970 com a dupla Thatcher/Reagan, posto que foi longamente maturado por uma elite intelectual (políticos, jornalistas, formadores de opinião etc.) que dispunha 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 sentido, a dupla seria uma espécie de encarnação (governamental) de “ideias que já pairavam no ar”. E, entre essas ideias, estava o entendimento do empreendedorismo como a solução para a questão do aumento do desemprego no período de crise do fordismo.

De acordo com Peres (2020), o neoliberalismo engendrou uma verdadeira “febre empreendedora” (p. 94) – uma percepção geral de que somente um volume significativo de empreendedores 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. E, por força dessa percepção, empreendedorismo se constituiu como um ponto de apoio normativo, tanto pelas justificações gerais que apregoa (inovação, geração de empregos, crescimento econômico, por exemplo), quanto pelas virtudes individuais aventadas, as quais alimentam o imaginário social de que todos os indivíduos têm igualdade de condições, e o sucesso (profissional e

financeiro) depende única e exclusivamente do esforço individual. Um exemplo é o modo pelo qual o empreendedorismo explica que desempregados e desalentados são, sobretudo, sujeitos que deveriam descobrir seus espíritos empresariais intrínsecos para se tornarem empregáveis.

Mercado de trabalho e a responsabilização individual

Como vimos acima, a partir do final dos anos 1970, a emergência (e posterior hegemonia) de uma forte reorientação político-econômica pró-mercado catapultou o empreendedorismo para a “ordem do dia”. E isso ocorreu, em linhas gerais, porque os pressupostos mínimos que orbitam o conceito (inovação, risco, mérito, competitividade etc.) eram perfeitamente compatíveis com os valores e ideais pregados pela racionalidade neoliberal, em especial a responsabilização individual sobre objetivos coletivos por excelência (seguridade social e direitos trabalhistas).

Entretanto, quando dedicamos atenção para as estruturas elementares que compõem uma ordem socioeconômica profundamente desigual como a latino-americana, vemos que, em larga medida, a responsabilização individual já é parte significativa da rotina das pessoas que precisam criar cotidianamente as próprias oportunidades de obtenção de meios de vida, além da de seus familiares. De acordo com os dados do GEM, em 2012, nove em cada dez brasileiros afirmaram que “iniciar um novo negócio é uma opção de carreira desejável”. 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 e criativas, voluntárias ou compulsórias, é elemento central das oportunidades de vida no Brasil e na América Latina. Em outras palavras, a es-

trutura socioeconômica latino-americana é incapaz de fornecer posições assalariadas e protegidas a todos, no que é de se esperar, portanto, pela “naturalidade” de projetos e aspirações de viver por conta própria. Sendo assim, não surpreende que a ampla maioria dos brasileiros concorde com a supramencionada afirmação. Dois termos utilizados pelo autor merecem maior atenção, ambos grafados acima entre aspas: “escolha” e “naturalidade”.

A oferta de empregos de um determinado país pode ser entendida como o resultado do agregado de decisões empresariais e governamentais, de modo que a única opção de homens e mulheres, salvo raras exceções, é localizar, no interior da estrutura de oportunidades, os empregos que correspondam às suas expectativas – “qualificações, aspirações, desejos, necessidades e urgências” (Cardoso, 2016, p. 326, tradução nossa). Segundo esse ponto de vista, portanto, a oferta de oportunidades de trabalho é exógena para a 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 restrições de acesso a 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” está entre 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, na América Latina, e no Brasil em especial, o trabalho assalariado e protegido nunca se generalizou, e, ainda que uma parcela significativa da população o tenha experienciado, as posições assalariadas 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) de 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.

Em razão do exposto, poderíamos supor alguma correspondência entre empreendedorismo e informalidade? Quer dizer, nos países com maiores taxas de informalidade do mercado de trabalho, encontraríamos maiores taxas de empreendedorismo (em uma relação diretamente proporcional)? E em caso positivo, haveria alguma diferença se considerarmos um conjunto de países relativamente mais rico e outro conjunto relativamente mais pobre?

1 – A relação entre informalidade e empreendedorismo

Para verificar a hipótese acima, nos inspiramos no desenho metodológico propos-

to por Lecuna (2014), o qual desenvolve uma regressão linear para analisar a relação entre desigualdade de renda e taxa de empreendedorismo de um determinado país². No caso desta investigação, propõe-se uma regressão linear na qual o empreendedorismo é a variável dependente, e a informalidade, a variável independente.

Para construir a variável dependente utilizamos os dados disponíveis pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM)³. A referida instituição disponibiliza diferentes bases de dados relacionadas ao empreendedorismo; porém, para esta pesquisa, nos concentraremos particularmente na base derivada do Adult Population Survey (APS). O Survey é endereçado à população adulta entre 18 e 64 anos (Reynolds, 2022) e aplicado por meio de parceria com institutos, universidades e organizações nacionais dos cerca de cem países participantes – no Brasil, a pesquisa é realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP). A população total entrevistada é selecionada por meio de amostra probabilística de acordo com o método de amostragem de múltiplos estágios⁴, estratificado segundo o tamanho da população (95% de confiança).

Em geral, as investigações que concentram seus esforços na base de dados do

² Como resultado, encontra mostra uma relação linear positiva entre a desigualdade de renda (medida pelo índice de Gini) e a proporção de empreendedores. Ou seja, quanto mais desigual o país, maior é a quantidade de empreendedores encontrada.

³ A partir dos anos 1990 diferentes instituições (públicas e privadas) orientaram esforços para desenvolver bases de dados sobre empreendedorismo que permitissem fazer comparações entre países de modo consistente. Entre as mais conhecidas e importantes no mundo estão o International Business and Entrepreneurship (IBE); o World Bank Group Entrepreneurship Survey (WBGES); o Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis (COMPENDIA); além daquela produzida pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que utilizamos porque possui a maior série histórica (2001-2023), entre as bases mencionadas.

⁴ Importante mencionar que o tamanho da amostra contempla a proporção da população de cada estado em relação à população total do Brasil e as residências visitadas foram escolhidas aleatoriamente segundo os setores censitários definidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Para saber mais, consultar Onozato, Bastos Junior, Greco e Souza (2020).

GEM utilizam a taxa conhecida como Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) (ou, em tradução livre, “Atividade Empresarial Total em Estágio Inicial”) para mensuração do empreendedorismo, como pode ser verificado em Georgiou (2009), Apetrei, Sánchez-García e Sapena (2019), além do influente artigo de Van Stel, Carree e Thurik (2005). A definição da TEA compreende a proporção de indivíduos, entre dezoito e sessenta e quatro anos, que têm um negócio por, no máximo, três anos e meio. Após esse período, a proporção recebe o nome de Established Business Ownership (EBO) (em tradução livre, “Proprietário de Negócio Consolidado”). Para efeitos da variável dependente, optamos por adotar como a taxa de empreendedorismo de um determinado país o resultado obtido pela soma da TEA e da EBO, pois, como Fontenele (2010), nosso objetivo é analisar o número total de empreendedores, independentemente do tempo de existência da referida atividade empresarial.

Para a variável independente, por sua vez, utilizamos o indicador *proporção de informalidade do mercado de trabalho*, obtido a partir de sua disponibilidade na base de dados fornecida 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 sensivelmente (*labor surveys, household surveys etc.*), eles estão adequadamente harmonizados e, portanto,

habilitados para estabelecer comparações.

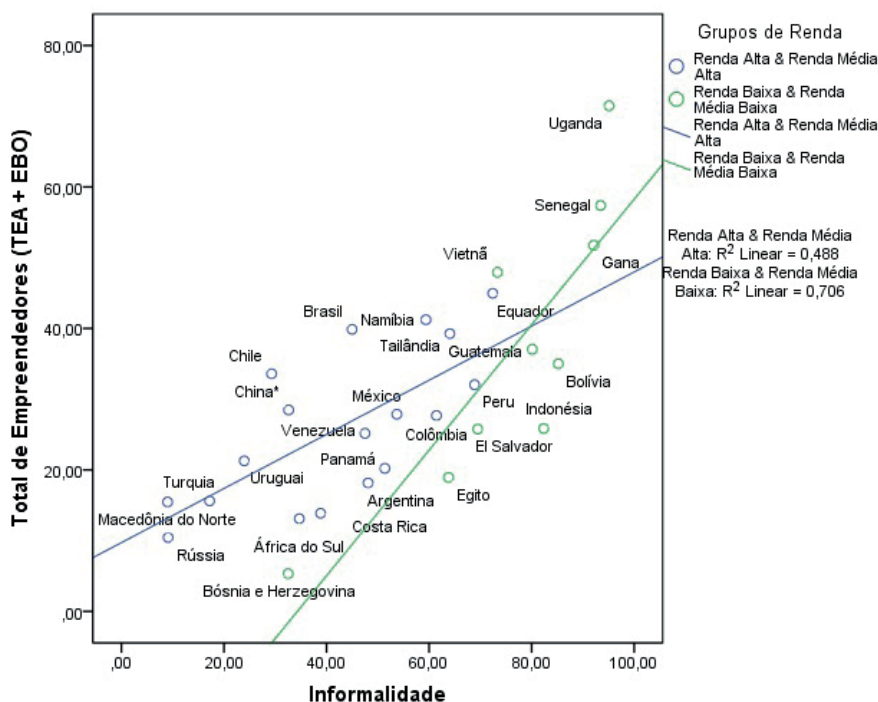
Com efeito, para compor a amostra observaram-se os critérios de disponibilidade no banco de dados do GEM e no banco de dados da OIT, para o mesmo ano. Depois, organizamos os vinte e oito países em dois “grupos de renda”, seguindo a classificação⁵ do Banco Mundial, a saber, (i) Renda Baixa e Renda Média Baixa e (ii) Renda Alta e Renda Média Alta. Ambas obedecem a classificação do país no ano observado⁶. Como resultado, a amostra obteve o conjunto de vinte e oito países, dos quais cinco se situam na África (21%) e na Ásia (21%), três na Europa (11%) e quatorze na América Latina (48%); dez países, 38% do total, pertencem ao grupo (i), e dezoito, ou 62%, ocupam o conjunto (ii).

O resultado da regressão linear revela que a informalidade correlaciona positivamente com o total de empreendedores dos países selecionados. Ou seja, de fato, o aumento observado da informalidade encontra um correspondente aumento das taxas de empreendedorismo, exatamente como apontam as considerações de Cardoso (2016) acerca do mercado de trabalho latino-americano. Entretanto, a correlação é relativamente forte no grupo Renda Baixa e Renda Média Baixa (coeficiente de determinação em 0,706) e pouco menos que moderada no conjunto composto pelos países de Renda Alta e Renda Média Alta (0,488). Com efeito, os resultados nos permitem sugerir que, em países relativamente mais pobres, as pes-

⁵ O Banco Mundial classifica os países em quatro grupos econômicos, High, Upper-middle, Lower-Middle e Low Income, a partir da estimativa do tamanho de suas economias seguindo o critério de Produto Interno Bruto per capita (US\$) calculado pelo que denominam Atlas method (para saber mais, conferir <https://datahel-pdesk.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 (2022).

⁶ Por exemplo, em 2017, a Argentina era considerada High Income (ou Alta Renda) na classificação do Banco Mundial. 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, ou Renda Média Alta.

Gráfico 1. Relação entre empreendedorismo e informalidade segundo grupos de renda



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

Source: Microdata from the Global Entrepreneurship Monitor. Estimates from the International Labour Organization (ILO). Various years.

soas são notadamente mais pressionadas pela necessidade de criar as próprias condições de oportunidade de trabalho e renda (as quais são, em geral, informais).

A taxa de empreendedorismo, portanto, possui uma forte relação com mercados de trabalho marcados pela díade precariedade/vulnerabilidade. E o Brasil é, de fato, um caso exemplar: o relatório executivo do GEM mostrou que, nos anos 2000, o país ocupou o posto de economia com a maior proporção de empreendedores no mundo (Reynolds et al., 2001). Contudo, essa constatação vai na direção oposta da hipótese schumpeteriana (mencionada na primeira parte), a qual afirma que o empreendedorismo, por suas características imanentes, promoveria o desenvolvimento

econômico de um determinado país. Ou, dito de outra forma, de fato há uma relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico quando a amostra é composta apenas por países relativamente mais ricos. É o caso de Apetrei, Sánchez-García e Sapena (2019) que investigaram a capacidade do empreendedorismo de promover a prosperidade – a partir de amostra composta por quarenta e dois países (todos pertencentes à OCDE) – e concluíram que a atividade empreendedora (TEA) correlaciona positivamente com a redução da desigualdade e da pobreza. Georgiou (2009) encontra resultados semelhantes: efetivamente, o empreendedorismo está associado a menor desigualdade de renda (Gini). A amostra,

porém, é composta por Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Holanda, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido. Não à toa que Van Stel, Carree e Thurik (2005), a partir de um conjunto de trinta e seis países diversos, em termos de renda, tenham observado que a TEA possui efeito positivo sobre o crescimento econômico nos países relativamente mais ricos, e um efeito negativo nos países relativamente mais pobres. 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, baixos percentuais de inovação, produtividade e crescimento econômico).

O ponto é que a relação diretamente proporcional entre empreendedorismo, informalidade e riqueza de um país (medido aqui pelo PIB) contradiz em muito a hipótese schumpeteriana de que o empreendedorismo promove desenvolvimento econômico (tal como abordamos no começo do artigo); e que, em larga medida, foi necessário requalificar o conceito a partir das locuções adjetivas “por oportunidade” e “por necessidade” (Acs & Amorós, 2008; Angulo-Guerrero, Pérez-Moreno, & Abad-Guerrero, 2017; Margolis, 2014; Rubach, Bradley, & Kluck, 2015; Williams, 2007), o primeiro representando o modelo típico de empreendedor dos países mais ricos, e o segundo característico dos países mais pobres.

O sujeito neoliberal por excelência? Aspirações laborais e a constituição de uma autopercepção positiva

Não precisa muito para vermos como o empreendedorismo, na ordem do discurso, “cai como uma luva” em sociedades profundamente desiguais, assim como se ajusta perfeitamente a mercados de traba-

lho marcados pela informalidade. 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 os trabalhadores por conta-própria (informais ou não) como empreendedores.

Segundo, o neoliberalismo, como uma orientação político-econômica fortemente pró-mercado, foi relativamente bem-sucedido em espalhar seus valores e sua racionalidade. De maneira mais ampla, podemos dizer que, a partir do conceito de empreendedorismo, o neoliberalismo (i) fornece novas lentes para reinterpretar o nosso passado, ao imputar um suposto “espírito” capitalista original aos trabalhadores pobres e marginalizados que buscam obter meios de vida em uma ordem socioeconômica desigual e mercantilizada; (ii) explica e justifica o parco acesso a “boas” posições na estrutura de oportunidades ao ensejar uma “promoção cognitiva” do status social de determinadas inserções ocupacionais, principalmente aquelas 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, estabelecidos em lei e estabilizados nas instituições – os quais poderiam proporcionar uma relativa segurança socioeconômica (Standing, 1999) – são, na verdade, obstáculos ao mérito individual.

Por último, e associadas aos dois argumentos anteriores, estão as consequências sociais do que a literatura convencionou denominar “empresário de si mesmo” (Foucault, 2008; mais recentemente Nicoli & Paltrinieri, 2019; no Brasil, conferir Silva, 2002; Leite & Melo, 2008). Há relativo consenso de que uma de suas características fundamentais é a reconstituição de uma cultura do trabalho que valoriza o risco e a insegurança por meio da individualização e subjetivação dos controles que organizam

a vida social. É nesse sentido que o empreendedorismo adquire força para ensinar uma valência positiva às inserções ocupacionais relativamente “ruins” (mal remuneradas, total ou parcialmente desprovidas de acesso a direitos trabalhistas mínimos, por exemplo).

Nesse contexto, portanto, considerar-se “empreendedor” é também uma forma de construir, organizar e refletir uma autoimagem positiva sobre si mesmo e sobre os outros, geralmente associada à ênfase no esforço pessoal (trabalhar incansavelmente), à valorização da experiência “prática” em detrimento do conhecimento dito universitário, à exaltação do enfrentamento a dificuldades e celebração da resiliência, e outros valores correlatos. Dentro desse contexto, não seria exagerado afirmar que 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, enfatizamos o “geralmente”, porque a constituição de uma identidade, por óbvio, não é processo inexorável de incorporação acrítica de valores e práticas. É justamente a eficácia desse discurso que nos propomos a perscrutar a partir das trajetórias de vida de Estevão e Tereza (particularmente, suas origem familiar e trajetória ocupacional).

1 – A efetivação de possibilidades objetivas: trajetórias exemplares

Se levarmos em consideração tudo o que foi dito até aqui, poderíamos ter a impressão de que o engajamento no capitalismo pelo empreendedorismo é um processo inexorável e, desse modo, todos os trabalhadores e trabalhadoras que obtêm meios de vida em uma ordem socioeconômica profundamente desigual e informal estariam predestinados, em maior ou

menor grau, a se autoperceberem e serem identificados como empreendedores.

Contudo, acreditar que esse engajamento é inevitável é confundir, em larga medida, o “efeito de teoria” (Bourdieu, 2008, p. 161) com a enunciação do profeta (Bourdieu, 2007). O primeiro trata de um efeito notadamente político que 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 anunciada, no caso, “somos todos empreendedores”) no próprio ato de enunciação, e cuja eficácia é proporcional à crença que seus apóstolos depositam no enunciador. E é exatamente essa eficácia que nos propomos a investigar a partir das trajetórias de Estevão e Tereza (nomes fictícios).

Realizadas no Rio de Janeiro, 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. Para as entrevistas, exploramos a disposição metodológica desenvolvida por Cardoso (2019), que permite compreender trajetórias individuais pela sua exemplaridade, quer dizer, como expressão da diversidade de possibilidades (inscríticas em termos de probabilidade, portanto). Importante mencionar que a exemplaridade, por um lado, 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” (Cardoso, p. 326). Consequentemente, a exemplaridade, enquanto efetivação de possibilidades (pois permitida e delimitada pela fricção entre 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 palavras do autor, “são trajetórias de brasileiros atualizando o horizonte de oportunidades aberto aos brasileiros. Logo, exemplares desse horizonte” (Cardoso, p. 327).

Nesse sentido, a rejeição ou celebração da autoimagem do empreendedor, inde-

pendentemente da sua forma de inserção na estrutura de oportunidades (seja 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 ensina (novamente, em probabilidade) a mesma rejeição ou celebração de (e para) outras pessoas.

Por último, uma síntese cronológica das trajetórias de Estevão e Tereza (listando os acontecimentos relativamente mais significativos) pode ser conferida nos quadros abaixo.

Quadro 1. 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 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 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 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.

Fonte: Entrevista realizada pelo autor. Elaboração própria.
Source: Interview conducted by the author.

Quadro 2. 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 agressão 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 completar 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.

Fonte: Entrevista realizada pelo autor. Elaboração própria.
Source: Interview conducted by the author.

2 - As trajetórias exemplares de Estevão e Tereza

O resultado das entrevistas⁷ com 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. Muito jovem, Estevão decidiu se contrapor aos anseios familiares, e recusou a possibilidade de investimento educacional posterior ao ensino médio que sua família prometera. Seu desejo, aos dezoito anos, era obter renda “pelas próprias

⁷ Os trechos entre aspas e sem referência autor(a)/ano correspondem a expressões e frases ditas pelos entrevistados.

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 trabalhadores domésticos e/ou trabalhadores familiares auxiliares. Aos nove anos, se viu obrigada a evadir da escola para trabalhar e garantir a própria sobrevivência e colaborar com a de sua família. Para ambos, a informalidade se apresentou como a forma de inserção ocupacional que atendia suas necessidades e expectativas quando completaram a maioridade.

Em seguida, houve um ajustamento das suas expectativas. Por meio do contato com outras empregadas domésticas, aos 19 anos, Tereza “descobriu” a carteira de trabalho (e os direitos associados), constatou que seu salário era inferior ao delas (ou seja, em certa medida, ao praticado no mercado); além disso, não o recebia com regularidade e integralmente (parte era pago diretamente à mãe). Foram necessários seis anos para que, na competição com outras pessoas que procuravam trabalho, se inserisse formalmente no mercado de trabalho. Por outro lado, Estevão mobilizou o investimento educacional pregresso e dirigiu suas energias para pleitear uma inserção ocupacional no funcionalismo público, a qual, de fato, se efetivou com um dos concursos prestados.

Em linhas gerais, 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 informadas pelos vínculos sociais que estabeleceram ao longo da vida.

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. A informalidade, por outro lado, traçava um limite que, nas suas palavras, o impedia de “alçar voos mais altos”. O retorno à formalidade pelo assalariamento com carteira assinada ocorreu mais uma vez, por meio dos vínculos 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 era suficiente para manter a renda de outrora, nem obter melhores oportunidades. Ante o destino, que julgou inevitável, de ver sua renda cair novamente (vide a falência do negócio em sociedade) decidiu lançar-se novamente para ter o próprio negócio.

Para Tereza, encontrar pessoas que ocupavam posição semelhante à sua no espaço social também lhe permitiu efetivar parte das suas expectativas. A migração para a cidade do Rio de Janeiro lhe permitiu acesso a oportunidades que, provavelmente, não teria, caso permanecesse na sua cidade natal. Porém, a restrita rede de contatos que estabelecera, o fato de não ter residência na cidade, a evasão escolar precoce e o fato de ser mulher e negra limitaram, em muito, o seu horizonte de possibilidades. 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*, pois seus direitos não eram integralmente cumpridos, principalmente o direito à folga), com um empregador regular ou intermitentemente em várias casas, durante o período de “desemprego”. Por fim, Tereza decidiu vender a residência que construiu

ao longo dos anos a fim de obter capital para comprar um estabelecimento comercial e inserir-se no mercado como empregadora (ainda que informal). Foi com essa solução que Tereza pretendeu impulsionar-se para se desprender do *piso pegajoso*⁸ (que a mantinha relativamente imobilizada na estrutura de oportunidades) e tornar-se “empreendedora”. E o que isso queria dizer exatamente?

Quando responde à pergunta “o que é ser empreendedora para você?”⁹, Tereza afirma a alegria da autonomia e a preocupação com o futuro dos filhos. Raros foram os momentos em que, lembrando sua trajetória, disse orgulhar-se de um feito. Quando enfatizamos sua determinação e perseverança em face de dificuldades, minimizou suas façanhas e conquistas. Há uma exceção, entretanto. Orgulha-se de ter vendido a casa para comprar o estabelecimento comercial, orgulha-se do preço por que a vendeu e da coragem que teve. Desse modo, faz todo o sentido, portanto, que associe a *valência positiva* do empreendedorismo com a autonomia, “É ser cabeça. É não ter ninguém mandando em você”, pois “ser empreendedora” significou romper com os desígnios que a mantinham presa ao trabalho doméstico.

Por outro lado, para Estevão, “ser empreendedor” mobilizou sentidos da formalização e gestão racional do negócio, que o permitiram deixar no passado a imagem de “aventureiro de fundo de quintal”

– como se autointitulou –, e o acesso a direitos previdenciários que o dispositivo do Microempreendedor Individual (MEI) lhe proporcionava. Entender-se como empreendedor também esteve associado à solução de um problema familiar frequente, qual seja, o apaziguamento de “conflitos de autoridade” nos empreendimentos familiares (Lautier, 2013, p. 210), no caso, entre Estevão, sua esposa e filhos. Tendo em vista que seu núcleo familiar se envolveu intensamente nos processos de trabalho do seu negócio, frequentemente Estevão não conseguia distinguir as relações familiares das relações de trabalho.

Em outras palavras, ainda que a força discursiva do empreendedorismo seja inquestionável, ela não é irresistível. Nesse sentido, Estevão permaneceu, 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 interessava realmente era a efetivação de seu projeto de viver por conta própria.

E ambos não estão sozinhos nessa rejeição/indiferença. Ao analisar discursos das camadas populares acerca do empreendedorismo, Cruz Junior (2019) identifica uma “assimilação híbrida” (p. 181) do termo, na medida em que as pessoas tendem a valorizar e celebrar certos elementos (como a autonomia) enquanto rejeitam outros, inclusive a própria identificação como empre-

⁸ Faz-se uso da imagem do “piso pegajoso” (no original, *sticky floor*) com certa liberdade, pois geralmente alude à persistente diferença salarial entre homens e mulheres conforme se “desce” para os estratos mais baixos da remuneração pelo trabalho (Fernandez, 2019). Aqui, tomamos a imagem pelo sentido da sobrerrepresentação feminina no emprego doméstico, e a presença de outras clivagens (como raça/cor e etnia, escolaridade, idade etc.) que contribuem para torná-lo mais “pegajoso”.

⁹ 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, investigar a representação do empreendedorismo para Tereza e Estevão.

endedor. “São pessoas que preferem ser chamadas pela sua ocupação, ou que identificam que os verdadeiros empreendedores seriam aqueles ‘representados na televisão’” (p. 156). Araújo Silva (2017) destaca a ação dos gestores de políticas públicas e as pessoas que buscam meios de vida em uma sociedade marcadamente desigual. A autora mostra como as pessoas classificadas como empreendedoras “de cima para baixo” rejeitam essa identificação, e a mobilizam apenas para ter acesso a crédito ou seguridade social. Colbari (2014) vai além e sugere que está em curso uma ressignificação do discurso do empreendedorismo, que o desloca do imperativo do individualismo para, em alguma medida, aproximá-lo das estratégias coletivas e dos valores cooperativos e comunitários.

Considerações finais

Como podemos ver anteriormente, das suas origens no incipiente léxico econômico francês no século XV a seu desenvolvimento como categoria analítica, o empreendedorismo introduziu-se nos círculos acadêmicos e, por décadas, permaneceu restrito a ele (como objeto de pesquisa). Porém, o neoliberalismo e sua forte orientação político-econômica pró-mercado, no começo dos anos 1980, colocou o empreendedorismo na “ordem do dia”. Primeiramente, porque seus pressupostos mínimos eram perfeitamente compatíveis com os valores e ideais pregados pela guinada político-econômica em direção ao livre-mercado (em especial a responsabilização individual); em segundo lugar, porque esses mesmos pressupostos assentavam-se em considerações de ordem científica, portanto, supostamente isentos de conteúdos ideológicos e motivações morais. Essas duas razões permitiram que o conceito transbordasse do círculo científico-universitário e passasse a informar a classe política, formuladores de políticas

públicas e os meios de comunicação em geral, a ponto de espalhar-se pelo tecido social por seu (suposto) potencial de gerar empregos e promover o crescimento econômico.

Consequentemente, o termo sedimentou a percepção geral de que ser empreendedor é ser portador de uma identidade celebrável. Quer dizer, o empreendedorismo ressignificou profundamente o status social de determinadas inserções ocupacionais, principalmente as mais precárias e vulneráveis, pois permite traduzir as trajetórias tipicamente marcadas pela díade vulnerabilidade-precariedade como relativamente positivas (o que, além de benéfico, é vantajoso, 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 da precariedade e vulnerabilidade estrutural dessas formas sociais do trabalho.

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 pode assumir contornos e significados próprios, não necessariamente vinculados à razão neoliberal. A percepção de ambos mostrou que o empreendedorismo, para eles, está comprometido com outros critérios, e nos apresentou os múltiplos sentidos atribuídos ao empreendedorismo pelas pessoas no curso de sua vida 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 estabeleceram para si são a autonomia, a preocupação com o futuro (ocupacional) dos filhos, a formalização e gestão racional do negócio, compondo uma espécie de anverso do que prega a razão neoliberal (e a lógica

da responsabilização individual), quais sejam, o acesso à seguridade social (previdência e saúde) e a inserção ocupacional com carteira assinada – ambos objetivos coletivos por excelência.

Além disso, é preciso dizer que o empreendedorismo, ao espalhar-se amplamente no tecido social (na ordem do discurso), “tropeça” nos valores comunitários historicamente constituídos, como a confiança, a reciprocidade e a cooperação. Vemos a produção paulatina de uma miríade de adjetivos que acompanham o termo, e que, em alguns aspectos, requalificam (criticando e ressignificando) sua razão neoliberal, tais como “empreendedorismo negro” (ou “afroempreendedoris-

mo”), “empreendedorismo feminino”, “social” (em algumas vertentes mais críticas), “ético”, “popular”, entre outros. Em larga medida, Estevão e Tereza têm ciência de que vivem em uma ordem socioeconômica fortemente desigual e mercantilizada, e que o empreendedorismo não se apresenta como uma solução adequada para enfrentá-la. Ao menos, essa é uma interpretação possível quando da resposta de ambos quando perguntados 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 que ela estudasse primeiro”.



Referências Bibliográficas

28

- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305–322. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9133-y>
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S., & Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30–37. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.017>
- Apetrei, A., Sánchez-García, J. L., & Sapeña, J. (2019). The controversial link between entrepreneurial activity and inequality. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15, 485–502. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00560-1>
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921. <https://delong.typepad.com/baumol-1990-entrepreneurship.pdf>
- Block, J. H., Fisch, C. O., & van Praag, M. (2016). The Schumpeterian entrepreneur: A review of the empirical evidence on the antecedents, behaviour and consequences of innovative entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 24(1), 61–95. <https://doi.org/10.1080/13662716.2016.1216397>
- Bourdieu, P. (1998). *Contrafogos: Táticas para enfrentar a invasão neoliberal*. Zahar.
- Bourdieu, P. (2007). *O poder simbólico* (11a ed.). Bertrand Brasil.
- Bourdieu, P. (2008). *Razões práticas: Sobre a teoria da ação* (9a ed.). Papirus.
- Cardoso, A. M. (2016). Informality and public policies to overcome it: The case of Brazil. *Sociologia & Antropologia*, 6(2), 321–349. <https://doi.org/10.1590/2238-38752016v622>
- Cardoso, A. M. (2019). *A construção da sociedade do trabalho no Brasil: Uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades* (2a ed.). Amazon.
- Colbari, A. L. (2014). Empreendedorismo e capital social no discurso institucional do Sebrae. *Revista Simbiótica*, 1(6),

- 1–25. <https://periodicos.ufes.br/simbioti-ca/article/view/8076>
- Cruz Junior, B. G. (2019). *A empresa de si mesmo: A assimilação do discurso empreendedor pelas camadas populares brasileiras* [Dissertação de mestrado, Universidade Federal do ABC].
 - Dardot, P., & Laval, C. (2013). *The new way of the world: On neoliberal society*. Verso.
 - Fernandez, B. P. M. (2019). 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(1), 79–103.
 - Fontenele, R. E. S. (2010). Empreendedorismo, competitividade e crescimento econômico: Evidências empíricas. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(6), 1094–1112. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552010000700007>
 - Foucault, M. (2008). *Nascimento da bio-política: Curso dado no Collège de France (1978-1979)*. Martins Fontes. (Coleção Tópicos).
 - Georgiou, M. N. (2009). Entrepreneurship reduces income inequality. SSRN, 1–10. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1485704>
 - Hébert, R. F., & Link, A. N. (2006). The entrepreneur as innovator. *The Journal of Technology Transfer*, 31, 589–597. <https://doi.org/10.1007/s10961-006-9060-5>
 - Hoselitz, B. F. (1951). The early history of entrepreneurial theory. *Explorations in Entrepreneurial History*, 3(4), 193–220.
 - Katz, J. A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 283–300. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00098-8](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00098-8)
 - Larroulet, C., & Couyoumdjian, J. P. (2009). Entrepreneurship and growth: A Latin American paradox?. *Independent Review*, 14(1), 81–100.
 - Lautier, B. (2013). Sociologie de l'emploi, informalité des relations de travail et stratégies familiales en Amérique latine. *Cahiers du Genre*, 55(2), 199–217. <https://doi.org/10.3917/cdge.055.0199>
 - Lecuna, A. (2014). High income inequality as a structural factor in entrepreneurial activity. *Journal of Technology Management & Innovation*, 9(1), 13–26. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242014000100002>
 - Leite, E. S., & MELO, N. M. (2008). Uma nova noção de empresário: A naturalização do “empreendedor”. *Revista de Sociologia e Política*, 16(31), 35–47. <https://doi.org/10.1590/S0104-44782008000200005>
 - Margolis, D. (2014). By choice and by necessity: Entrepreneurship and self-employment in the developing world. *The European Journal of Development Research*, 26(4), 419–436. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2014.25>
 - McClelland, D. (1961). *The achieving society*. D. Van Nostrand.
 - Menezes, R. (2004). *A dinâmica do sagrado: Rituais, sociabilidade e santidade num convento do Rio de Janeiro*. Relume Dumará: Núcleo de Antropologia da Política/UFRJ.
 - Meyer, M., Libaers, D., Thijs, B., Grant, K., Glänzel, W., & Debackere, K. (2014). Origin and emergence of entrepreneurship as a research field. *Scientometrics*, 98, 473–485. <https://doi.org/10.1007/s11192-013-1021-9>
 - Nicoli, M., & Paltrinieri, L. (2019). “It’s still day one”. El tránsito del empresario de sí mismo a la start-up existencial. *RECERCA. Revista de Pensament & Anàlisi*, 24(1). <https://doi.org/10.6035/Recerca.2019.24.1.3>
 - Onozato, E., Bastos Junior, P. A., Greco, S. M. S. S., & Souza, V. L. (2020). *Global entrepreneurship monitor: Empreendedorismo no Brasil – 2019*. IBPQ.
 - Pereira, J. M. M. (2022). *O Banco Mundial no Brasil (1990-2020)*. Appris.
 - Peres, T. B. (2020). *Do fervor à febre: Empreendedorismo, suas origens e representações* [Tese de doutorado, Instituto de Estudos Sociais e Políticos, Universidade do Estado do Rio de Janeiro].
 - Reynolds, P. D. (2001). *Global entrepre-*

neurship monitor: 2000 Executive Report. Relatório Técnico. Ewing Marion Kauffman Foundation.

- Reynolds, P. D. (2022). Global entrepreneurship monitor: Adult population survey data set, 1998-2017. *Inter-university Consortium for Political and Social Research*, 20320. <https://doi.org/10.3886/ICPSR20320.v6>
- Rubach, M. J., Bradley, D., & Kluck, N. (2015). Necessity entrepreneurship: A Latin American study. *International Journal of Entrepreneurship*, 19.
- Schumpeter, J. A. (1983). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Transaction Publishers.
- Silva, L. A. M. (2002). Da informalidade à empregabilidade (Reorganizando a dominação no mundo do trabalho). *Caderno CRH*, 15(37), 81-109. <https://doi.org/10.9771/ccrh.v15i37.18603>
- Silva, M. C. A. (2017). *Obras, casas e contas: Uma etnografia de problemas domésticos de trabalhadores urbanos no Rio de Janeiro* [Tese de doutorado, Instituto de Estudos Sociais e Políticos, Universidade do Estado do Rio de Janeiro].
- Standing, G. (1999). *Global labour flexibility: Seeking distributive justice*. Macmillan.
- Vale, G. M. V. (2014). Empreendedor: Origens, concepções teóricas, dispersão e integração. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(6), 874-891. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac20141244>
- van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>
- Williams, C. C. (2007). Entrepreneurs operating in the informal economy: Necessity or opportunity driven?. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 20(3), 309-319. <https://doi.org/10.1080/08276331.2007.10593402>