

Thiago Brandão Peres*

Universidade do Estado do Rio de Janeiro
Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil



Empreendedorismo como política pública de geração de emprego? Interseções teóricas, históricas e políticas de um conceito neoliberal por excelência

Recebido em: 29 fev. 2024

Aprovado em: 13 dez. 2024

Publicado em: 10 mar. 2025

DOI: <https://doi.org/10.29327/2148384.19.37-5>

Este estudo foi financiado pela Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ) e pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

- * Pesquisador em Estágio de Pós-Doutorado na Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Instituto de Estudos Sociais e Políticos, Programa de Pós-graduação em Sociologia. Doutor e Mestre em Sociologia pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro; graduado em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. E-mail: thiagobrandaooperes@gmail.com
 <http://lattes.cnpq.br/9190236219279370>  <https://orcid.org/0000-0003-3855-3869>

Resumo

O presente artigo possui dois planos analíticos distintos e complementares. O primeiro objetiva reconstituir quais foram os processos teóricos, históricos e políticos que, articulados, conferiram ao conceito de empreendedorismo uma valência positiva particularmente concentrada no seu potencial de promover o desenvolvimento econômico e gerar de empregos. A partir de uma amostra composta por 60 países, o segundo plano examina as relações entre empreendedorismo e desigualdade de renda com o objetivo de questionar as alardeadas vantagens sociais da presença de um elevado percentual de empreendedores no total da população ocupada. Os resultados obtidos apontam que o relativo consenso em torno das benesses do empreendedorismo possui íntima relação com a emergência e posterior hegemonia do neoliberalismo o qual, através da lógica da responsabilização individual, ensejou o paulatino abandono de políticas coletivas por excelência – entre elas, a tarefa civilizatória de organizar o trabalho em um sistema generalizado de proteção social.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Neoliberalismo. Desigualdade de Renda. Mercado de Trabalho. Proteção Social.

Thiago Brandão Peres*

State University of Rio de Janeiro
Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brazil



Entrepreneurship as a job creating public policy? Theoretical, historical, and political intersections of a neoliberal concept par excellence

Received: 29th Feb. 2024

Approved: 13th Dec. 2024

Published: 10th Mar. 2025

DOI: <https://doi.org/10.29327/2148384.19.37-5>

This study was funded by the Carlos Chagas Filho Foundation for Research Support of the State of Rio de Janeiro (FAPERJ) and the National Council for Scientific and Technological Development (CNPq).

* *Postdoctoral Researcher at the State University of Rio de Janeiro, Institute for Social and Political Sciences, Postgraduate Program in Sociology. PhD and MSc in Sociology at the State University of Rio de Janeiro; BSc in Social Sciences at the Federal University of Rio de Janeiro. E-mail: thiagobrandaooperes@gmail.com*

 <http://lattes.cnpq.br/9190236219279370>

 <https://orcid.org/0000-0003-3855-3869>

Abstract

This article has two distinct and complementary approaches. The first aims to reconstruct the theoretical, historical, and political processes that have conferred a positive value on the concept of entrepreneurship, highlighting its potential to drive economic development and create jobs. Using a dataset from 60 countries, the second approach investigates the relationship between entrepreneurship and income inequality, aiming to challenge the presumed social benefits of the concept. The results suggest that the consensus regarding the benefits of entrepreneurship is linked to neoliberal hegemony. This hegemony, through the principle of individual responsibility, has led to the gradual forsaking of fundamentally collective policies, including the civilizational duty to organize labor within a comprehensive social protection framework.

Keywords: Entrepreneurship. Neoliberalism. Income Inequality. Labor Market. Social Protection.

Introdução

Em 2018, um grupo de biólogos americanos publicou uma investigação sobre empreendedorismo cujos resultados foram largamente difundidos nacional e internacionalmente. 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 repercussão¹ midiática que obtiveram.

Em uma amostra composta por 42 países, os pesquisadores relacionaram as estimativas globais da proporção de infectados pelo parasita *Toxoplasma gondii* e os dados da atividade empreendedora no mundo fornecido pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Como resultado, Johnson *et al.* (2018) encontraram uma relação linear positiva entre a presença do parasita na população e a taxa de empreendedorismo do país correlato. Em particular, os sintomas ocasionados pelo parasita são bastante diminutos, praticamente inofensivos, à exceção de um sintoma bastante conveniente para a referida pesquisa: ele afetaria o que os biólogos denominaram como “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

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

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* (Johnson *et al.*, 2018, p. 4-12, grifos nossos, tradução nossa).

Embora a pesquisa acima possa receber diferentes adjetivos, entre o caricato 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.

O presente artigo possui duas dimensões analíticas distintas e complementares. A primeira objetiva reconstituir quais foram os processos teóricos, históricos e políticos que, articulados, conferiram ao empreendedorismo (e seu agente, o empreendedor) uma valência positiva, particularmente através da sua (aparente) capacidade de promover o desenvolvimento econômico e gerar de empregos. A segunda dimensão intenciona mostrar que, contrariamente às alardeadas vantagens coletivas da presença de um elevado percentual de empreendedores no total da população ocupada, há uma relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e desigualdade de renda. Em conjunto, as considerações de ambas as dimensões pretendem demonstrar que o relativo consenso em torno das benesses do empreendedorismo possui íntima relação com a emergência e posterior hegemonia do neoliberalismo a qual, através da lógica da

responsabilização individual, ensejou o abandono de constituição de políticas públicas coletivas por excelência – entre elas, a tarefa civilizatória de organizar o trabalho em um sistema generalizado de proteção social.

1. A “Era do Empreendedorismo”: da associação com as ‘pequenas empresas’ ao transbordamento do conceito para além do locus científico-universitário

Em se tratando do conceito de empreendedorismo, há relativo consenso de que Schumpeter (1983 [1934]; 2003 [1943], 2002 [1949]) é um dos principais intelectuais da literatura especializada sobre o assunto (Block; Fisch; Praag, 2016; Hebert; Link, 2006; Sledzik, 2013; entre outros. No Brasil, consulte Vale, 2014). E tal afirmação não é propriamente exagerada. A partir de análise bibliométrica de trinta anos de publicações sobre empreendedorismo no mundo (observando as temáticas, citações e co-citações), Ferreira, Reis e Miranda (2015) concluem que Schumpeter é o autor mais citado 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.

Segundo Swedberg (2000), essa constatação se justifica pelo fato de que (a) ele foi o pioneiro a desenvolver uma teoria econômica que concede centralidade ao empreendedor; e, especialmente para os objetivos do presente artigo, (b) por suas formulações que relaciona empreendedorismo e desenvolvimento econômico (onde o primeiro promoveria o segundo). Para Schumpeter (1983 [1934]) o desenvolvimento econômico é definido como o processo de execução de novas combinações de matéria-prima e energia para produzir novos bens ou para produzir bens conhecidos, porém, a partir de novos métodos e/ou processos produtivos. Note-se que, não é por acaso, há uma larga presença do adjetivo “novo” em suas formulações, pois 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 esteja permanentemente vinculado a uma empresa. 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] (Schumpeter, 1983 [1934], p. 74-75, grifos nossos, tradução nossa).

Com efeito, fica evidente que para o economista austríaco determinadas profissões, ocupações ou atividades laborais não são empreendedoras *per se*, bem como não "compõem uma determinada classe social distinta no sentido técnico do mesmo" (*Ibidem*, p. 78), como os capitalistas, os latifundiários ou trabalhadores, por exemplo. De fato, o único critério estabelecido pelo autor é que o empreendedor execute uma função econômica específica, qual seja, *realizar novas combinações*. O ponto fundamental para a presente análise é que, associada a essa definição, o autor propõe um postulado que norteará sobremaneira o vindouro campo de pesquisas sobre o tema: a relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e o empreendedoresmo.

Em síntese, na teoria schumpeterianas o desenvolvimento econômico impulsiona o crescimento econômico – entendido como o aumento sustentado

da renda e da poupança nacional – e, por sua vez, o mero crescimento econômico (quantitativo), gerado sem inovação (leia-se, sem o impulso qualitativo dos empreendedores), restringe significativamente o desenvolvimento. Nos seus escritos pós-1940, Schumpeter (2003 [1943]) adiciona novos elementos a suas formulações e mostra como a abertura de novos mercados, sejam domésticos ou estrangeiros, e o desenvolvimento organizacional ilustram o processo, denominado em maiúsculas, de Destruição Criativa. 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, cria incessantemente uma nova” (*Ibidem*, p. 83, tradução nossa) e cuja consequência manifesta é a promoção do desenvolvimento econômico de um determinado país.

É importante frisar que, embora tendamos a concordar com Elliott de que o empreendedor schumpeteriano é “mais uma figura *heróica*² do que *econômica*” (2012, p. 21, grifos nossos), nos seus últimos trabalhos (Schumpeter falece em 1950) as definições conceituais assumem uma natureza mais “sóbria”. É nesse período, por exemplo, que o economista austríaco desenvolve e amplia as possibilidades de caracterização do empreendedor e explicita que ele não se restringe conceitualmente a um único indivíduo, pois pode igualmente ser identificado em instituições públicas,³ organizações políticas e/ou econômicas etc.; há um deslocamento, portanto, da centralidade do empreendedor como um indivíduo singular para incluir também as atividades inovadoras existentes em empresas e

2 Evidenciado na série de adjetivos, metáforas, hipérboles e outras figuras de linguagem utilizadas para caracterizar a motivação do empreendedor: o homem de visão, ousado; frequentemente munido apenas de sua intuição, dotado de ímpeto e vontade de conquistar, etc.

3 “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*” (Schumpeter, 2002 [1949], p. 71, grifos nossos, tradução nossa).

organizações. É sob essas categorias e conceitos que, como veremos adiante, se constituirá um extenso e heterogêneo campo de pesquisas sobre empreendedorismo.

A julgar pelo notável volume de artigos e revistas dedicadas ao empreendedorismo hoje, seria razoável supor que a partir do momento em que Schumpeter fundou, em 1932, o *Research Centre for Entrepreneurial History* (primeira instituição científica dedicada exclusivamente ao tema) o interesse sobre suas considerações cresceu em escala geométrica. Não foi o caso. Na verdade, o centro de pesquisas permaneceu bastante marginal por anos. O primeiro curso sobre empreendedorismo foi realizado apenas em 1947 e, fora do *campus* da *Harvard University* onde o economista lecionava, em 1953 na *New York University*.

De fato, foi somente a partir dos anos 1980 que, segundo Meyer *et al.* (2014), o campo de pesquisa 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, em termos bibliométricos, o ritmo continuou aumentando consideravelmente e, até 2012, último ano analisado pelos autores, crescia sob uma taxa média anual de 12,1%, contando mais de cinco mil artigos publicados apenas nos países de língua inglesa, particularmente nos EUA, Reino Unido e Canadá. Em termos pedagógicos, de acordo com Katz (2003), em 1970 os EUA possuíam somente 16 disciplinas acadêmicas sobre empreendedorismo. Cinco anos depois contabilizavam 104 disciplinas espalhadas por todo o país. Contudo, somente após 1982, número salta para 315 disciplinas, incluindo as oferecidas nas pós-graduações. Uma década depois, nos anos 1990, os EUA contabilizavam 52 cursos de graduação e 22 *Master in Business Administration* (MBA) dedicadas ao empreendedorismo. E, a partir dos anos 2000, sessenta anos após a aula inaugural “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” (*Ibidem*, p. 284, tradução nossa).

Mediante o exposto, uma pergunta se faz fundamental: como o conceito de empreendedorismo adquiriu tamanha notoriedade

particularmente no pós-1980? Na próxima subseção, argumentamos que a emergência de uma reorientação político-econômica fortemente pró-mercado conduziu o conceito para a “ordem do dia”. Primeiro, porque os seus pressupostos mínimos eram perfeitamente compatíveis com os valores e ideais pregados por essa guinada político-econômica para o livre-mercado (em especial, a responsabilização individual); segundo, porque esses mesmos pressupostos assentavam-se em considerações de *ordem científica*, portanto, supostamente isentos de conteúdos ideológicos e motivações morais. Entendemos que essas duas razões, somadas ao significativo investimento financeiro no tema, permitiram que o conceito transbordasse do seu círculo científico-universitário e se espraiasse no tecido social através dos mitos e histórias daqueles que “venceram na vida” pelo empreendedorismo.

1.1 “Pequenas empresas” e investimento público: a consolidação de um campo de pesquisas

Em 1985, o presidente americano em 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* e iniciem o seu próprio negócio. Em seguida, profere uma afirmação que se tornará o *slogan* de um tempo e, até os dias atuais, repercute em jornais, revistas e artigos acadêmicos endereçados a celebrar, ou criticar 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 Empreendedorismo (United States..., 1985, p. 706, grifos nossos, tradução nossa).

De fato, na literatura especializada, há relativo consenso de que os anos 1980 representam o começo de uma *nova era para o empreendedorismo*. O importante a se reter desse juízo sobre o período, porém, é a valência que diferentes autores atribuem ao período, praticamente sem a mediação de uma posição meio-termo: de um lado estão aqueles que, panfletária ou apologeticamente, enfatizam que a denominada *era do empreendedorismo* foi alicerçada na liderança e 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).

De outro lado estão os que, criticamente, argumentam que a celebrada Era se edificou a partir dos escombros dos estados de bem-estar social e se consolidou a partir da emergência (e posterior hegemonia) do neoliberalismo – uma nova orientação político-econômica fortemente pró-mercado. Argumentam que esta materializou-se a partir da privatização de serviços públicos e da seguridade social; da reforma educacional (por meio 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 individuais dos cidadãos, suas famílias e comunidades na promoção do seu bem-estar futuro (Bröckling, 2015; Marttila, 2013; Moisander; Rose, 1996; Szeman, 2015; entre outros tantos); além de duros ataques às organizações e formas de representação dos trabalhadores (Dardot; Laval, 2013).

Independentemente dos seus modos de efetivação nos diferentes países, pode-se dizer que, em grandes linhas, o neoliberalismo se constituiu enquanto doutrina político-econômica como uma reação teórica e, sobretudo, política, de grupos de interesses contrários aos princípios sociais, políticos e

econômicos do que viriam a se tornar as bases das políticas de bem-estar social na Europa do pós-guerra. *Reação teórica*, porque se construiu em combate ao keynesianismo enquanto orientação econômica e ao 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 (Anderson, 1995), motivado pelo medo de que este vencesse as eleições (o qual, de fato, ocorreu no ano seguinte). Além disso, como assegura Hobsbawn (2003), dentro do imaginário desses grupos de interesses, o tal “capitalismo patrocinado pelo Estado” era entendido como uma subvariedade de socialismo e combatê-lo, portanto, era umas das lutas necessárias para conter a alardeada ameaça comunista.

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 os seus “anos dourados” (*Ibidem*, p. 245) – 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, tradução nossa) 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”. 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, esses governos concentraram esforços na promoção do pleno emprego e do crescimento econômico 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 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, por exemplo), os controles à livre mobilidade do capital e a ampliação dos investimentos públicos na área social marcharam *pari passu* com taxas de crescimento econômico relativamente elevadas.

Porém, no final da década de 1960, a crise financeira e do comércio internacional que se projetava no horizonte dos países centrais – e se prolongou ao longo de todo os anos 1970 – precipita um período de *estagnação*,⁴ 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 período que, de acordo com Swedberg (2000), diferentes governos dirigem um primeiro olhar para a importância socioeconômica (e política) das “pequenas empresas”⁵ – seja pela sua aparente capacidade de gerar empregos e participação na economia nacional, seja para insuflar um “espírito” nacionalista e, sobretudo, anticomunista.

Diz-se *aparente capacidade* porque, não havia pesquisas o suficiente que, de fato, corroborassem tal entendimento. Como aponta Veciana (1999), assentar os pressupostos neoliberais em considerações de *ordem científica* era fundamental para sedimentar os valores neoliberais no tecido social, pois

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

5 Optamos por gravar ‘pequenas empresas’ entre aspas simples por considerarmos que a tradução literal de *small business* não exprime adequadamente o mesmo sentido do termo em inglês.

seriam supostamente isentos de conteúdos ideológicos e motivações morais. Foi, portanto, no começo dos anos 1980 que, ainda segundo o autor, precipitou-se a consolidação de grandes projetos 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, sua vez, forneceu um forte e renovado paradigma às pesquisas sobre “pequenas empresas” ao colocá-las como os novos agentes da “destruição criativa” schumpeteriana. 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” (Cornelius; Landstrom; Persson, 2006, p. 382, tradução nossa). E, neste movimento, começou-se a solidificar no imaginário social a percepção de que parcela expressiva dos postos de trabalho foram criados e mantidos por meio das “pequenas empresas” – a qual alçou o empreendedorismo à condição de solução para a questão do aumento do desemprego no período. Nesse sentido, o empreendedorismo foi um conceito que permitiu engendrar uma *percepção geral* de que somente 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.

Mediante o exposto, estamos aptos a dizer que, para o neoliberalismo, era necessário produzir e incorporar uma certa euforia “que estava no ar” em relação ao empreendedorismo, posto que os seus postulados teóricos eram perfeitamente compatíveis com os princípios políticos que emergiram dessa

orientação político-econômica pró-mercado, particularmente, a privatização de serviços públicos, o estabelecimento de um novo regime tributário e novos instrumentos para estimular a criação de pequenas e novas empresas, as quais deveriam operar segundo a lógica da competição “pura” e tendo, portanto, o empreendedorismo como um elemento normativo constitutivo.

Não obstante, é preciso enfatizar, a incorporação do empreendedorismo como um elemento normativo do neoliberalismo não ocorreu “naturalmente”, como é de se esperar, pois (a) é resultado da convergência entre os múltiplos interesses políticos e econômicos envolvidos à favor do neoliberalismo – classe política, empresariado ligado ao setor de tecnologia, formadores de opinião etc.; e (b) contraditoriamente aos próprios princípios neoliberais, é engendrado a partir de maciço investimento público destinado a promover, no imaginário social, as virtudes das “pequenas empresas” / empreendedorismo.

Para se ter uma ideia do volume de investimento, segundo Rainnie, 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” (2016, p. 11, tradução nossa). No território norte-americano, pode-se dizer que a ação mais significativa de promoção do empreendedorismo ocorreu durante a segunda administração Reagan, a partir da assinatura do *Small Business Innovation Development Act* em 1982, o qual estabeleceu um consórcio entre a *Small Business Administration*,⁶ o Departamento de Defesa, o Departamento de Energia e a Agência de Proteção Ambiental dos EUA. Desafiando toda ideologia sobre livre-mercado apregoada, o programa intitulado *Small Business Innovation Research* (SBIR) decretou que todas as agências governamentais do país que investissem 100

6 Criada a partir da *Public Law 96-302*, em 1980, seu objetivo foi providenciar “uma oportunidade para o empreendedorismo, a inventividade e a criação e crescimento de pequenas empresas” (United States..., 1980, p. 16), a partir de investimento público na casa das dezenas de milhões de dólares. Ver Chrisman, Hoy e Robinson (1987).

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 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 “entidades de capital fechado, incluindo *Apple Computer, Chiron, Compaq, Federal Express e Intel*” (*Ibidem*, p. 286), obtiveram um desempenho muitíssimo superior às que se dedicavam a outros segmentos. E este último ponto é crucial para o nosso argumento, como veremos adiante.

2. O empreendedorismo como ponto de apoio normativo do neoliberalismo

A combinação dos eventos dispostos na seção anterior nos habilita a dizer que, antes mesmo da emergência do neoliberalismo como uma forma específica de racionalidade governamental, já havia no ar um certo “entusiasmo” (embora, no começo, restrito à esfera acadêmica) sobre as características virtuosas do empreendedor na economia. Nesse sentido, tendemos a concordar com Bourdieu (1998) que essa euforia foi longamente maturada por uma elite intelectual, políticos, jornalistas, *think tanks* e correlatos que dispunham de largo espaço dedicado à propagação das ideias e valores neoliberais nos grandes jornais, televisão, rádio e outros veículos de comunicação e cuja consequência social mais profunda foi produzir uma espécie de “gota a gota simbólico” (*Ibidem*, p. 28) e dar ao neoliberalismo uma aparência de inevitabilidade. E entre essas ideias e valores estava o entendimento de que promover o empreendedorismo corresponde diretamente a fomentar o desenvolvimento econômico e gerar empregos.

Mediante o exposto, podemos traçar algumas considerações. A

primeira, e mais evidente, é a percepção do empreendedor como um “herói econômico”, praticamente a definição schumpeteriana do conceito conforme fora forjada há meio século, mas que agora, transbordada do seu *locus* original (os círculos científico-universitários), é incorporada no discurso político. A segunda é o fato de o empreendedorismo ser entendido, concomitantemente, tanto como *vetor*, quanto como justificativa para as políticas neoliberais – ao induzir o imaginário contra a regulamentação e tributação excessivas, por exemplo. A última consideração é o alargamento da identificação empírica do empreendedorismo. Quer dizer, ao mesmo tempo em que é localizado nos segmentos de alta tecnologia, também engloba os donos de pequenos comércios, produtores agrícolas, empreiteiros, por fim, toda uma miríade de atividades econômicas cuja heterogeneidade é difícil de mensurar. E qual o problema desse alargamento? Ou melhor como essa homologia entre atividades tão diferentes, aparentemente tão trivial, pode nos dar uma pista de como funciona o mecanismo de interpelação da dimensão ideológica que o empreendedorismo adquiriu ao ser coadunado ao neoliberalismo?

Arriscamos um caminho para respondermos a essa questão através das tipologias elaboradas por Doody, Chen e Goldstein (2016). Em linhas gerais, os autores conceituam quatro tipos ideais⁷ de empreendedorismo, a saber, o Empreendedorismo do Vale do Silício, o Empreendedorismo do Comércio Local, o Empreendedorismo Corporativo e o Empreendedorismo por Autoemprego. O primeiro engloba os empreendedores pertencentes aos segmentos de alta tecnologia, cujas empresas possuem a capacidade de captar vultosos recursos financeiros no mercado de ações e semelhantes. O ponto decisivo aqui é que o *termo* empreendedorismo está intimamente identificado com o Vale do Silício e sua ideologia (e, evidentemente, mitologia) de inovação transformadora.

7 “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).

O segundo tipo é o Empreendedorismo do Comércio Local que se refere às pequenas empresas “de bairro”. Como o próprio nome sugere, trata-se dos pequenos comércios, mercados, lojas de artesanato etc. Financeiramente estimuladas pelo microcrédito, esse tipo de empreendedorismo está menos relacionado com a produção de provimento para investidores, senão com a criação de um negócio para obtenção de renda. 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 diretivas e prerrogativas organizacionais estabelecidas por seus superiores. Por último, o Empreendedorismo por Autoemprego compreende os trabalhadores empregados em regimes ocupacionais “fora do padrão”, ou seja, 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 (Doody; Chen; Goldstein, 2016, p. 863, tradução nossa).

Para nossos fins e, de certo modo, extrapolando o argumento dos autores, o que estamos nos arriscando a dizer é que a aparente trivial homologia supramencionada 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 exemplo. Em outras palavras, toma-se a sua parte rica/dinâmica/inovadora (Empreendedorismo do Vale do Silício) como o representante universal de todo o empreendedorismo em uma espécie de (na falta de melhor expressão) “operação metonímica” cujo poder de convencimento reside, em larga

medida, na interpelação dos indivíduos, ainda que desigualmente posicionados no mercado de trabalho, como sujeitos Empreendedores do Vale do Silício.

Se operarmos esse entendimento a partir da noção de *justificação* proposta por Boltanski e Chiapello (2009) – a qual nos permitiria subtrair o entendimento de 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 pode ser compreendido como um “ponto de apoio normativo” (*Ibidem*, p. 40) que enseja um engajamento aos valores neoliberais tanto pelas justificações individuais que apregoa (as virtudes de se tornar empreendedor em termos de autonomia, flexibilidade, renda etc.), quanto por suas *justificações gerais*, ou como esse engajamento serve ao “bem comum” (geração de emprego e capacidade de promover desenvolvimento econômico). E, não menos importante, ambas justificações estão abrigadas sob o manto do discurso científico.

Tendo isso em mente, podemos dizer que, em larga medida, é a partir desse ponto de apoio normativo que Reagan convoca os jovens americanos a criarem uma *Hewlett-Packard Company* de dentro de suas garagens; é movimentando essa engrenagem que o neoliberalismo promoveu o toda uma euforia em torno das benesses do empreendedorismo. E a partir desse imaginário que o grupo de biólogos mencionado na introdução do presente artigo correlaciona a proporção de infectados pelo parasita *toxoplasma gondii* e os dados da atividade empreendedora e os permite afirmar que “em contraste com as consequências para os indivíduos, há benefícios evidentes do aumento do empreendedorismo na escala social em termos de crescimento do emprego, desenvolvimento econômico e inovação” (Johnson *et al.*, 2018, p. 15), sem sequer questionarem se tal correlação não estaria, de fato, ocultando realidades socioeconômicas profundamente precárias e desiguais.

2.1 A relação (inesperada) entre desigualdade de renda e a proporção de empreendedores na população ocupada

Analiseemos o ponto sobre a desigualdade mais detalhadamente. Dispusemos os dados da atividade empreendedora elaborada pelo GEM de oitenta países distribuindo-os em um mapa-mundi. 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 1**).

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



Fonte: Microdados. *Global Entrepreneurship Monitor*. Vários anos. Elaboração nossa, 2024.

A área correspondente entre a linha imaginária e o 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 entre a linha imaginária e a 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 “somente” 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? E nos países relativamente menos desiguais, faz sentido supor que encontraríamos uma proporção significativamente menor de empreendedores em relação à população ocupada?

Em artigo com ampla repercussão, Van Stel, Carree e Thurik (2005) investigam a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico a partir dos dados fornecidos pelo supramencionado GEM. Descrevendo as variáveis detalhadamente (que nos serão valiosos adiante), 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 até três anos e meio. Após esse período, a proporção recebe o nome de *Established Business Ownership* ou “Proprietário de Negócio Consolidado”. Dito isso, a partir das estimativas 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 se deve ao número insuficiente de grandes empresas nos países mais pobres, decorrente do

baixo capital humano de seus empreendedores, principalmente se comparado aos empreendedores inovadores de países mais ricos, cujas atividades são ligadas frequentemente às áreas de tecnologia e inovação, por exemplo.

De fato, se em termos teóricos (particularmente derivados Schumpeter) frequentemente observa-se uma relação diretamente proporcional entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico – relação que aparentemente está reservada aos países que estão acima da linha tracejada do mapa de calor – 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 esta não é uma tarefa simples e há pouco consenso sobre os resultados obtidos, particularmente, por conta da heterogeneidade metodológica expressa nas perguntas (a) quais variáveis seriam cruciais – por exemplo, PIB, PIB per capita, GINI, qualidade do ambiente de negócios, grau de corrupção, taxa de empreendedorismo; e (b) quais as formas de mensuração dessas variáveis, no caso, os critérios para sua definição, diferenças de escala da análise – por exemplo, 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 (a) a proporção de empreendedores e a (b) 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 (a) e (b), e em alguns casos, pelo contrário, verifica-se uma relação linear negativa entre (a) e (b).

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 – importante mencionar, todos

pertencentes à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (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*.⁸ 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 e 2004.⁹

Por outro lado, o que ocorre na relação entre empreendedorismo e desigualdade quando se inclui na amostra países não pertencentes à OCDE, por exemplo? Fontenele (2010) analisou a relação entre a variável Total de Empreendedores (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: países com renda per capita acima de US\$30.000 e países com renda per capita menor que US\$ 30.000. 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 (estimativas do Banco Mundial), a partir de amostra de

8 E prescrevem: “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” (Apetrei; Sánchez-García; Sapena, 2019, p. 14-15, tradução nossa).

9 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” (Georgiou, 2009, p. 5, tradução nossa).

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 levantada no começo desta seção.

Nossa amostra é composta por sessenta países, os quais disponibilizaram os dados da TEA (GEM) e Índice de Gini (Banco mundial) para um mesmo ano¹⁰ 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 classificação¹¹ do Banco mundial, vinte e oito são considerados Renda Alta (47%), quinze Renda Média-Alta (25%), quinze Renda Média-Baixa (25%) e dois Renda Baixa (3%). Posteriormente, dividimos a amostra em dois grupos, concentrando no primeiro grupo os países classificados como Renda Média-Baixa e Renda Baixa e no segundo os países considerados Renda Alta e Renda Média-Alta. Tal como Lecuna (2014), executamos uma regressão onde a TEA é a variável dependente e o Índice de Gini a variável independente. O resultado de dispersão é ilustrado no **Gráfico 1**.

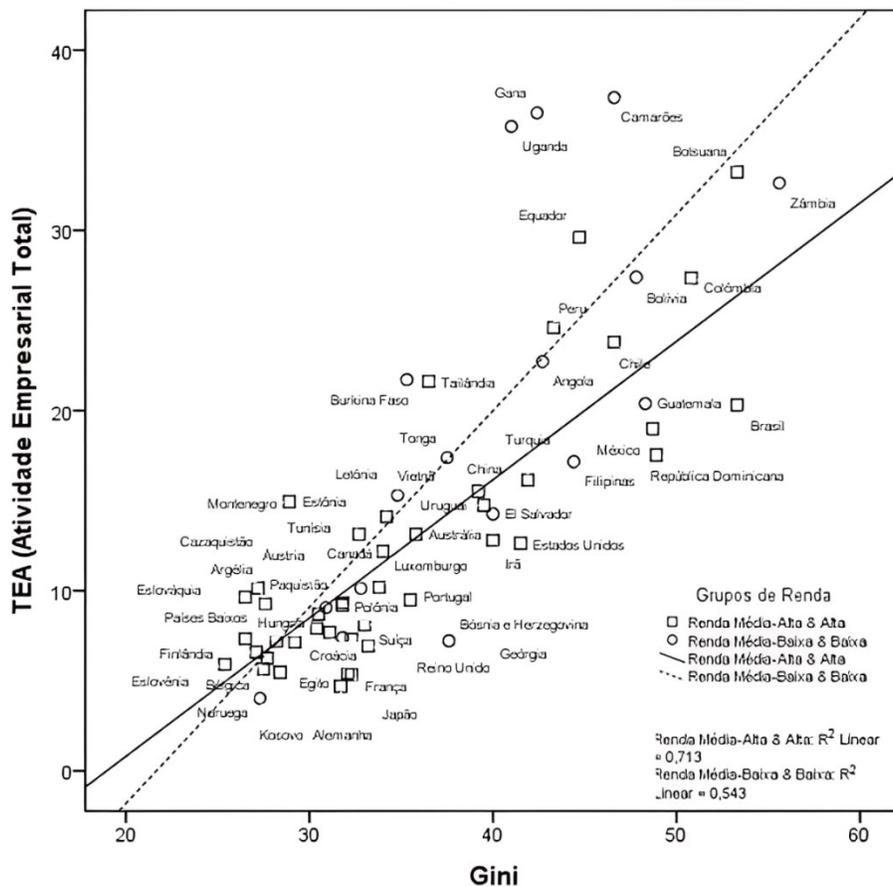
10 No caso de disponibilidade para vários anos, optou-se pelos dados do ano mais recente.

11 O Banco Mundial classifica os países em quatro grupos econômicos, *High*, *Upper-middle*, *Lower-Middle* e *Low Income* (respectivamente Renda Alta, Renda Média-Alta, Renda Média-Baixa e Renda Baixa) a partir do critério Produto Interno Bruto *per capita* (US\$). 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).

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 na primeira seção, além do apoio normativo que enseja uma justificação geral, pois, em termos teóricos (quer dizer, no âmbito científico), se promove um “bem comum” (em termos de geração de emprego, por exemplo), como poderia estar correlacionada com a desigualdade de renda?

Talvez possamos dizer que o problema dessa correlação, aparentemente inusitada, já foi resolvido na cisão do empreendedorismo em “por oportunidade”, e por necessidade, onde o primeiro seria o modelo típico de empreendedor dos países mais ricos, e o segundo característico dos países mais pobres – os “*marginal entrepreneurs*” segundo Van Stel, Carree e Thurik (2005, p. 319). Entretanto, ao distinguir na regressão os países relativamente mais pobres (Grupo 1 ou Renda Média Baixa e Renda Baixa) dos países relativamente mais ricos (Grupo 2 ou Renda Média Alta e Renda Alta), também observamos uma relação linear positiva entre as variáveis e ilustrada no **Gráfico 2**.

Gráfico 2 – Relação entre empreendedorismo e desigualdade (Gini) segundo grupos de renda.



Fonte: Microdados do Global Entrepreneurship Monitor. Estimativas do World Bank Group. Vários anos. Elaboração nossa, 2024.

Descrevendo os dados acima, em grandes linhas, é possível 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 e Tunísia; (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:¹² “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” (*Ibidem*, p. 24). Essa interpretação, contudo, não explica por que 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 de trabalho, mantendo parte da sua população restrita a atividades para consumo próprio.

12 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, grifos nossos, tradução nossa).

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 Renda Média-Alta e Alta e mais acentuadamente no grupo Renda Média-Baixa e Baixa. 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 empreendedorismo, principalmente em sociedades marcadamente mais pobres. Entretanto, retomemos algumas considerações.

Como vimos anteriormente, o neoliberalismo media o processo de constituição de um imaginário em torno das benesses do empreendedorismo. E, a partir das categorias que mobilizamos através de Doody, Chen e Goldstein (2016), podemos dizer que para movimentar essa engrenagem, no mais das vezes, toma-se o tipo ideal “Empreendedorismo do Vale do Silício” como referente universal do conceito “apagando”, portanto, desigualdades imanentes entre esse tipo e os outros três (Comércio Local, Corporativo e por Autoemprego). 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.

Caminhando para as considerações finais e tendo em mente a América Latina em particular e o Brasil em especial, o ponto central é que o trabalho assalariado e protegido nunca se generalizou nessa região. E, ainda que uma parcela significativa da população o tenha experienciado, as posições salarizadas são, em boa medida, marcadas pela precariedade seja pela baixa remuneração, seja pela parcial ou completa inobservância das leis

trabalhistas, por exemplo. Isso explica o porquê da “naturalidade” (Cardoso, 2016) dos projetos e aspirações de viver por conta própria no Brasil. Não à toa, de acordo com os dados do GEM, em 2019, 75% dos brasileiros afirmaram que iniciar um novo negócio é uma opção de carreira desejável.

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. Além disso, parte considerável 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.

Considerações finais

É digno de nota como o empreendedorismo “encaixa” perfeitamente em sociedades profundamente desiguais. Primeiro, e mais evidente, por conta da supramencionada “naturalidade” das aspirações de se viver e obter renda por conta-própria, característica observada particularmente em países que enfrentam significativos obstáculos para incorporar parcelas expressivas de trabalhadores ao mercado de trabalho formal e, com isso, generalizar o assalariamento protegido. Segundo, porque o neoliberalismo cumpriu papel primordial em espriar a percepção de si como “empresário de si mesmo” aos que, porventura, eram refratários a incorporar essa visão de mundo, ou aos que ocupam posições assalariadas relativamente “ruins” (leia-se total ou parcialmente desprotegidas e mal remuneradas) e passaram a ver no empreendedorismo uma porta de entrada para as benesses que ele apregoa (autonomia financeira, gestão do tempo de trabalho, melhores expectativas de renda, entre outras).

Terceiro, e fortemente associado aos itens anteriores: o empreendedorismo ressignificou profundamente o status social de determinadas inserções ocupacionais, principalmente as mais precárias. De certo modo, o conceito traduz as trajetórias tipicamente marcadas pela díade

vulnerabilidade e precariedade em uma matriz de significados positivos (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 atividades.

Por último, se o empreendedorismo está intimamente associado ao neoliberalismo e um dos seus ditames repousa na responsabilização dos indivíduos, famílias e comunidades na promoção do seu bem-estar futuro, o conceito em larga medida transfere para os indivíduos a conquista de objetivos que são necessariamente coletivos (por exemplo, a seguridade social). Ora, a questão é que em boa medida a responsabilização individual já é parte da rotina daqueles e daquelas que precisam criar cotidianamente as suas próprias oportunidades de obtenção de meios de vida, além da de seus familiares. O ponto crucial aqui é: como a caução política dessa responsabilização é mediada pela hegemonia neoliberal, sob o epíteto de empreendedor, ela faz confundir, ou melhor, faz ver e valer a necessidade de demolir tudo aquilo que é fruto de acordos coletivos (como direitos trabalhistas, por exemplo) sob o pretexto de eliminar as barreiras que dificultam a livre-iniciativa empreendedora.

Nesse sentido, os processos teóricos, históricos e políticos, em conjunto, constituíram o empreendedorismo como um 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). A questão é que, mesmo que as pessoas intuam o baixo percentual de empreendedores do tipo Vale do Silício segundo o volume total de empreendedores existentes, 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 (em termos de probabilidade) para todos.

E, com isso, estabelece-se como uma regra amplamente aceita de como ser e se comportar, espalhando-se e povoando imaginários para além

do mundo dos negócios e rapidamente transformando em realidade as reivindicações e demandas das *business schools*. Um exemplo é o modo pelo qual o empreendedorismo fornece uma matriz de significados que permite a compreensão de que desocupados e desalentados são, sobretudo, sujeitos que deveriam descobrir seus espíritos empresariais intrínsecos para se tornarem empregáveis. Desta forma, portanto, 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.

Referências

- ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E.; GENTILI, P. (Org.). *Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.
- APETREI; A.; SÁNCHEZ-GARCÍA, J. L.; SAPENA, J. The controversial link between entrepreneurial activity and inequality. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Springer, v. 15, n. 2, p. 485-502, Jun. 2019.
- BLOCK, J.; FISCH, Ch.; PRAAG, M. 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, Aug. 2016.
- BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, È. *O novo espírito do capitalismo*. São Paulo: Martins Fontes, 2009.
- BELLONE, C.; GOERL, G. F. Reconciling Public Entrepreneurship and Democracy. *Public Administration Review*, v. 52, n. 2, p. 130-134, Mar.-Apr. 1992.
- BOURDIEU, P. *Contrafogos: táticas para enfrentar a invasão neoliberal*. Rio de Janeiro: Zahar, 1998.

- BRÖCKLING, U. *The entrepreneurial self: Fabricating a new type of subject*. London: Sage, 2015.
- BRINDLE, M.; STEARNS, P. N. *Facing up to management faddism: A new look at an old force*. Westport: Quorum, 2001.
- CARDOSO, A. M. 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.
- CHRISMAN, J., HOY, F.; ROBINSON JUNIOR, R. New venture development: The costs and benefits of public sector assistance. *Journal of Business Venturing*, v. 2, n. 4, p. 315-328, Autumn 1987.
- CORNELIUS, B.; LANDSTROM, H.; PERSSON, O. Entrepreneurial Studies: The Dynamic Research Front of a Developing Social Science. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 30, n. 3, p. 375-398, May 2006.
- DARDOT, P.; LAVAL, C. *The New Way of the World: On Neoliberal Society*. London: Verso, 2013.
- DOODY, S.; CHEN, V. T.; GOLDSTEIN, J. 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, Oct. 2016.
- Elliott, J. Schumpeter's Theory of Economic Development and Social Change: Exposition and Assessment. *International Journal of Social Economics*, v. 12. 1985.
- FERREIRA, M.; REIS, N.; MIRANDA, R. Thirty years of entrepreneurship research published in top journals: analysis of citations, co-citations and themes. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, v. 5, n. 17, p. 1-22, Aug. 2015.
- FONTENELE, R. E. S. Empreendedorismo, competitividade e crescimento econômico: evidências empíricas. *Revista de Administração Contemporânea*, Curitiba, v. 14, n. 6, p. 1094-1112, nov.-dez. 2010.
- GEORGE, S. A short history of neoliberalism. *Conference on Economic Sovereignty in a Globalising World*, v. 24, 1999.
- GEORGIU, M. Entrepreneurship Reduces Income Inequality. SSRN, [s. n.], p. 1-

10, Nov. 2009.

HABERLER, G. *The Problem of Stagflation: an analysis of its causes and cures*. Washington: AEI, 1977.

HÉBERT, R.; LINK, A. The Entrepreneur as Innovator. *Journal of Technology Transfer*, v. 31, n. 5, p. 589-597, Sept. 2006.

HOBBSAWM, E. *Era dos Extremos: o Breve Século XX (1914-1991)*. São Paulo, Companhia das Letras, 2003.

HOGAN, J.; FEENEY, S. Crisis and Policy Change: The Role of the Political Entrepreneur. *RHCPP*, v. 3, n. 2, p. 1-24, Jun. 2012.

JOHNSON, S.; *et al.* Risky business: linking *Toxoplasma gondii* infection and entrepreneurship behaviours across individuals and countries. *Proceedings. Biological Sciences*, v. 285, n. 1883, p. 1-8, July 2018.

KATZ, J. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876-1999. *Journal of Business Venturing*, v. 18, n. 2, p. 283-300, Mar. 2003.

KRAFFT, C.; ASSAAD, R.; GHAZOUANI, S. The composition of labor supply and unemployment in Tunisia. The Economic Research Forum (ERF). *Working Paper Series*, Economic Research Forum, Egypt, 2017.

LIPPMANN, S.; DAVIS, A.; ALDRICH, H. Entrepreneurship and inequality. *Research in the Sociology of Work*, v. 15, p. 3-31, July 2005.

MARTTILA, Tomas. *The culture of enterprise in neoliberalism: Specters of entrepreneurship*. New York: Routledge, 2013a.

MEYER, M., *et al.* Origin and emergence of entrepreneurship as a research field. *Scientometrics*, 98, 473-485, 2014.

OECD. *The OECD Observer*. 103rd ed. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 1980. DOI: <https://doi.org/10.1787/observer-v1980-2-en>.

PEREIRA, J. M. M. *O Banco Mundial como ator político, intelectual e financeiro (1944-2008)*. 2009. Tese (Doutorado em História) – Universidade Federal Fluminense, Niterói (RJ), 2009.

- RAINNIE, A. *Industrial relations in small firms: Small isn't beautiful*. London: Routledge, 2016.
- ROSE, N. The death of the social? Re-figuring the territory of Government. *Economy and Society*, v. 25, n. 3, p. 327-356, Aug. 1996.
- SCHUMPETER, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Routledge, 2003 [1943].
- SCHUMPETER, J. Economic Theory and Entrepreneurial History. *Revista Brasileira de Inovação*, v. 1, n. 2., jul.-dez. 2002 [1949].
- SCHUMPETER, J. *The theory of economic development*. New Brunswick: Transaction, 1983 [1934].
- SLEDZIK, K. Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship (April 29, 2013). In: HITTMAR, S. (Ed.). *Management Trends in Theory and Practice*. Zilina: University of Zilina, 2013.
- STEIN, J. Inflation and stagflation. *Journal of Banking & Finance*, v. 2, n. 2, p. 109-131, Aug. 1978.
- SWEDBERG, R. (Org.). *Entrepreneurship: the social science view*. New York: Oxford University Press, 2000.
- SZEMAN, I. Entrepreneurship as the New Common Sense. *The South Atlantic Quarterly*, v. 114, n. 3, p. 471-490, July 2015.
- UNITED STATES. *Public Law 96-302, 02nd July 1980. An original bill to provide authorizations for the Small Business Administration, and for other purposes*. 96th Congress, Washington, 2nd July 1980, Section 302a, p. 16. Available: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-94/pdf/STATUTE-94-Pg833.pdf>. Access: 10 Nov. 2023.
- UNITED STATES. President (1981-1989: Ronald Reagan). Tax Reform: Address to the Nation. Washington, 28 May 1985. 5 f. *Weekly Compilation of Presidential Documents*, v. 21, n. 22, p. 693-730. Available: <https://play.google.com/books/reader?id=DGsfykGmKjsC&pg=GBS.PA352&hl=pt>. Access: 10 Nov. 2023.
- VALE, G. M. Empreendedor: Origens, Concepções Teóricas, Dispersão e

Integração. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 18, n. 6, p. 874-891, nov.-dez. 2014.

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

VECIANA, J. M. 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.