

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

PATRICIA TOMETICH

**O EMPREENDEDORISMO COMO UMA RELAÇÃO ASSALARIADA - UM
ESTUDO SOBRE UM TRAÇO DA EMPRESARIZAÇÃO**

Porto Alegre

2019

PATRICIA TOMETICH

**O EMPREENDEDORISMO COMO UMA RELAÇÃO ASSALARIADA - UM
ESTUDO SOBRE UM TRAÇO DA EMPRESARIZAÇÃO**

Tese de Doutorado em Administração
apresentado ao Programa de Pós-
graduação em Administração da
Universidade Federal do Rio Grande do
Sul, como requisito final para a obtenção
do título de doutor.

Orientador: Rosimeri Carvalho da Silva

Porto Alegre

2019

PATRICIA TOMETICH

**O EMPREENDEDORISMO COMO UMA RELAÇÃO ASSALARIADA - UM
ESTUDO SOBRE UM TRAÇO DA EMPRESARIZAÇÃO**

Tese de Doutorado em Administração
apresentado ao Programa de Pós-
graduação em Administração da
Universidade Federal do Rio Grande do
Sul, como requisito final para a obtenção
do título de doutor.

Tese defendida e aprovada em: 24 de abril de 2019.

Banca examinadora:

Profa. Dra. Rosimeri Carvalho da Silva
Orientador
PPGA/EA-UFRGS

Prof. Dr. Fernando Dias Lopes
PPGA/EA-UFRGS

Prof. Dr. Jorge Alberto Rosa Ribeiro
PPGEDU-UFRGS

Prof. Dr. Márcio Silva Rodrigues
PPGS/UFPEL

CIP - Catalogação na Publicação

Tometch, Patricia

O empreendedorismo como uma relação assalariada - um estudo sobre um traço da empresarização / Patricia Tometch. -- 2019.

196 f.

Orientador: Rosimeri de Fátima Carvalho da Silva.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Programa de Pós-Graduação em Administração, Porto Alegre, BR-RS, 2019.

1. Empreendedorismo. 2. Assalariamento. 3. Empresarização. 4. Economia Criativa. 5. Precarização do trabalho. I. Silva, Rosimeri de Fátima Carvalho da, orient. II. Título.

*Dedico este trabalho aos incansáveis
trabalhadores do campo da cultura.*

AGRADECIMENTOS

Muitas pessoas foram importantes para que eu chegasse até aqui. Agradeço:

À Maria Rita, minha mãe, ao Sérgio, meu pai, ao meu irmão Paulo, às primas Solange e Gabriela.

À comadre/amiga/irmã Cibele, ao compadre Marco, à minha afilhada Manuela e ao meu afilhado Theo.

A todos os professores que me inspiraram desde os primeiros anos de estudo. Muito especialmente à professora Maria Alvina Pereira Mariante (UNIVATES), cuja paixão pelo estudo da linguagem, aliada à confiança em meu potencial intelectual e didático, me ajudou a retomar o antigo sonho de ser professora. Aos Docentes com quem tive a honra de estudar no período do doutorado – Ariston Azevedo, Fábio Meira, Fernando Lopes, Jorge Ribeiro, Mariana Baldi, Maria Ceci Misoczky, Pedro Fonseca, Rogério Faé, Sueli Goulart, Takeiوشي Imasato e, especialmente, à orientadora Rosimeri Carvalho da Silva.

À professora Deise Luiza Ferraz.

Aos professores que aceitaram participar da banca: Fernando Lopes, Jorge Ribeiro e Márcio Rodrigues.

Aos professores Albino Rubim, Cristina Carvalho, Diogo Demarco, Eloise Dellagnelo e José Márcio Barros, com quem tive a oportunidade de trabalhar em projetos de extensão, e que contribuíram muito com a minha formação.

Aos amigos e amigas Andrea Zrycki, Aline Kosac, Adriano Cavaleri, Adriano Santos, Ayana Zanúncio, Bárbara Basso, Cláudia Krewer, Cláudia Schenkel, Cláudio Marmitt, Carolina Canedo, Cristiane Costa, Felipe Amaral Borges, Guilherme Bucco, Jackson Eibel, Kellin Mello, Luis Felipe Nascimento, Maica Grahl, Marina Gonçalves, Patricia Dias, Rodrigo Gameiro.

Aos companheiros e companheiras da FURG de São Lourenço do Sul, com quem aprendo todos os dias sobre ser professora, extensionista, pesquisadora e cidadã: Adriana Paola, Ana Rolon, Caio Santos, Carlos Seifert (Jajá), Cristiane Costa, Eliza Costa, Eduardo Forneck, Eduardo Guatimosin, Jaqueline Durigon, Karina Attisano, Liandra Caldasso, Márcia Umpierre, Tatiana Walter.

Aos estudantes dos cursos de Gestão de Cooperativas e de Agroecologia da FURG São Lourenço do Sul, que a cada aula reforçam a vontade de buscar mais conhecimento.

Aos que comigo trilharam o caminho do doutorado, compartilhando angústias, dúvidas, reflexões e alguma descontração: Camila Furlan, Carlos Oviedo, Cecília Oderich, Daniele Eckert, Guillermo Cruz, Guilherme Oliveira, Igor Medeiros, Jaqueline Santos, Karen Milou, Lucas Casagrande, Luiza Damboriarena, Martin Zamora, Vanessa Daniel.

Por fim, agradeço imensamente aos profissionais entrevistados por disporem de seu tempo para conversar comigo e, muito especialmente, aos que contribuíram compartilhando contatos e indicações, fundamentais para a realização da pesquisa de campo: Alexandre Spatz Bessa; Carolina Canedo; Janaína Costa; Jorge Piqué; Thiago Carneiro Neves.

Muito obrigada!

*Temos, todos que vivemos,
Uma vida que é vivida
E outra vida que é pensada,
E a única vida que temos
É essa que é dividida
Entre a verdadeira e a errada*

Fernando Pessoa

RESUMO

O mundo moderno tem a Empresa como referência de organização eficaz. Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) descrevem um processo de empresarização do mundo cuja relação fundamental é o assalariamento – a Empresa exerce seu poder ao estabelecer relações de salário com os indivíduos. Também compreendendo a Empresa como referência fundamental de organização na modernidade, estudiosos do neoliberalismo (FOUCAULT, 2008a; 2008b; DARDOT; LAVAL, 2016; PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013) destacam o incentivo ao empreendedorismo dos pequenos negócios complementares. Articulando estas duas perspectivas cheguei ao questionamento acerca da relação entre o assalariamento e o empreendedorismo na economia criativa frente às mudanças no mundo do trabalho no contexto do neoliberalismo. A tese que defendo é que a relação de assalariamento absorve as práticas de empreendedorismo e mantém a exploração. O empreendedorismo possibilitou que o assalariamento fosse mascarado em contratos entre pessoas jurídicas, numa nova forma para lidar com o conflito capital-trabalho. Marx definiu salário como o pagamento pela venda da força de trabalho, numa relação que permite (e mascara) a extração da mais-valia. Ao longo da história a relação de assalariamento foi ressignificada com as conquistas de trabalhadores em suas lutas e assalariamento passou a ser compreendido como o meio de integração social que garante uma posição acompanhada de benefícios (acesso a seguridade social, consumo etc.). No entanto, as modificações em curso no mundo do trabalho vêm desvinculando, cada vez mais, o trabalho assalariado de tais direitos e benefícios, e o neoliberalismo incentiva o empreendedorismo pela criação de pequenos negócios complementares, favorecendo a terceirização, de forma que os trabalhadores não se percebem como assalariados, na medida em que são proprietários de negócios. Ainda que proprietários de seus negócios, tais empreendedores podem ter seu trabalho explorado. Portanto, as mudanças nas relações contratuais manifestam a ampliação de possibilidades para a exploração do trabalho, que vem sendo aprofundada no contexto da flexibilidade. O assalariamento agora é cada vez mais escondido por trás de um exército de “empreendedores” que nada mais possuem do que seu CNPJ, sua capacidade de trabalho e, por vezes, o maquinário necessário para entregar um produto pronto. Realizei um estudo com trabalhadores da Economia Criativa em quatro cidades brasileiras (Porto Alegre, Salvador, São Paulo

e Rio de Janeiro), buscando ilustrar como a relação de assalariamento se expressa nesse campo. A pesquisa de campo mostrou que o trabalho no campo da Economia Criativa pode ser classificado como precário, atípico, e assalariado, já que se identifica claramente a ocorrência de exploração do trabalho nos contratos entre pessoas jurídicas.

Palavras-Chave: Empreendedor, assalariado, Mundo-Empresa, neoliberalismo.

ABSTRACT

The modern world has the Company as an effective organization reference. Solé (2003, 2008) and Abraham (2006) describe a process of enterprising in the world whose fundamental relationship is wage earning - the Company exercises its power in establishing wage relations with individuals. Also understanding the Company as a fundamental reference of organization in modernity, researchers of neoliberalism (FOUCAULT, 2008a; 2008b; DARDOT; LAVAL, 2016; PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013) highlight the incentive to entrepreneurship of small complementary businesses. Articulating these two perspectives I came to the questioning about the relation between wage and entrepreneurship in creative economy before the changes in the world of work in a neoliberal context. The thesis that I defend is that the wage relationship absorbs the practices of entrepreneurship and maintains the labor exploitation. The ideology of entrepreneurship made it possible for wage labor to be hidden in contracts between legal entities, in a new way to deal with capital-labor conflict. Marx defined salary as the payment for the sale of the labor force, in a relationship that allows (and masks) the extraction of surplus value. Throughout history, the relation of salaried labor has been resignified with the achievements of workers in their struggles and salaried work began to be understood as the means of social integration that guarantees a position accompanied by benefits (access to social security, consumption, etc.). However, the ongoing changes in the world of work are increasingly untying the salaried work of such rights and benefits, and neoliberalism encourages entrepreneurship by creating small complementary businesses, favoring outsourcing, so that they do not perceive themselves as salaried, in so far as they are business owners. Even though they own their business, such entrepreneurs may have their work explored. Therefore, the changes in contractual relations show the expansion of possibilities for the exploitation of labor, which was deepened in the context of flexibility. Wage-labor is now increasingly hidden behind an army of "entrepreneurs" who have nothing more than their CNPJ, their ability to work, and sometimes the machinery needed to deliver a ready product. I carried out a study with Creative Economy workers in four Brazilian cities (Porto Alegre, Salvador, São Paulo and Rio de Janeiro), seeking to illustrate how the wage relationship is expressed in this field. Field research has shown that work in the field of Creative Economy can be classified as precarious, atypical, and salaried, since it

clearly identifies the occurrence of labor exploitation in contracts between legal entities.

Keywords: *Entrepreneur, wage labor, World-Enterprise, neoliberalism.*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 Objetivo geral.....	34
1.2 Objetivos específicos	34
1.3 Justificativa	34
1.4 Discussão Epistemológica e metodologia	37
2 Mundo-Empresa.....	53
2.1 O salário	62
2.2 O Projeto Neoliberal e as mudanças nas relações de trabalho	84
2.3 Empreendedorismo	108
2.4 O assalariamento como principal traço de empresarização do mundo	127
3 O campo – trabalhadores da Economia Criativa	136
4 CONSIDERAÇÕES	175
REFERÊNCIAS	182
APÊNDICE A – DO EMPREENDEDORISMO CULTURAL E DO EMPREENDEDORISMO CRIATIVO.....	192

1 INTRODUÇÃO

Os governos neoliberais promovem modificações importantes que afetam diretamente os trabalhadores, e enquanto ocorre a precarização das relações de trabalho, o empreendedorismo é difundido por diversas agências da sociedade civil como uma nova “ética” do trabalho (DIAS; WETZEL, 2010). Nessa perspectiva, o empreendedorismo se apresenta como uma saída para solucionar problemas sociais, como o desemprego, e tal solução é de responsabilidade de cada indivíduo.

O Estado, que historicamente regula os contratos de trabalho, propicia a livre negociação nas relações de trabalho, com o argumento de que a regulação seria um entrave para o desenvolvimento dos negócios – ou das Empresas. O ponto de partida para este estudo vem da articulação do ideário neoliberal, considerando especialmente suas mais recentes referências teóricas de empreendedorismo, com a teoria da empresarização do mundo (SOLÉ, 2000; 2003; 2008; ABRAHAM, 2006).

Um mundo construído pelos seres humanos que são dotados da distintiva capacidade de transformar a natureza em benefício próprio. Um mundo que é feito de trabalho humano, e onde o trabalho humano é explorado. Na construção deste mundo uma forma específica de organização – a Empresa – foi naturalizada, levando as pessoas a entendê-la como aquela que apresenta o melhor resultado, que é a mais eficiente, e assim, esta forma de organização se expande, a partir da modernidade, em escala global.

Na apresentação deste Mundo-Empresa os autores consideram o empreendedorismo como conceituado por Schumpeter (1982), ou seja, aquele que promove o desenvolvimento econômico pela criação de negócios lucrativos que por suas criações – as inovações – vivem (ainda que temporariamente) a situação de monopólio, resultando em grandes corporações com elevado poder econômico. Já nos estudos sobre o neoliberalismo, a partir de Foucault (2008a; 2008b), são feitas referências a outra natureza de empreendedorismo: o dos pequenos negócios complementares que atendem às necessidades de flexibilidade no desenvolvimento histórico do sistema de produção capitalista. Estes negócios nem sempre são fruto de uma oportunidade identificada pelo empreendedor, como sugere a literatura de Mises (2010) e seus seguidores. Podem ser pequenos negócios que atendem à necessidade de reestruturação produtiva, que tem na precarização do trabalho um

de seus mecanismos de funcionamento, sendo os pequenos negócios necessários ao desenvolvimento da terceirização - uma das manobras da Empresa para garantir maior lucratividade e redução dos custos com relações trabalhistas (MARCELINO, 2004).

Nesse contexto, estudiosos das relações de trabalho denunciam a negação dos direitos dos trabalhadores, como Costa e Ternus (2012) que observam a multiplicação de pequenos negócios como uma máscara para a exploração do trabalho, definindo como “pejotização” aquilo que consideram ser uma maneira de fraudar a relação de emprego ao transformar um trabalhador em pessoa jurídica, mantendo a relação de subordinação e dependência do contratado em relação ao contratante.



Fonte: <http://www.scrotos.com.br/2014/o-humor-acido-cartunista-andre-dahmer/>

A tirinha da série “Malvados”, de André Dahmer, pode nos ajudar a compreender como opera esse mecanismo de “fraude” denunciado por Costa e Ternus (2012). O que significa valorizar a “Pessoa Jurídica”? O Código Civil brasileiro diferencia as pessoas entre natural (ou física) e jurídica, e estabelece que uma pessoa tem responsabilidade, capacidade de ação, domicílio. A pessoa jurídica pode ser descrita como uma “ficção” que é essencial para a organização social. Ficção pois, apesar de existir, somente pode se expressar através das pessoas físicas que a representam; essencial porque possibilita negociações: “Uma empresa, um empório, uma loja – como negociar com tais estabelecimentos, se eles não representassem a figura de uma ‘pessoa’”? (CABRAL, 1999, p. 72).

O que entendemos por esta “pessoa jurídica” quando lemos o Malvado de André Dahmer? Apesar de a expressão “pessoa jurídica” incorporar uma série de

possibilidades (associações, sociedades civis com diferentes finalidades, entre outras) na maioria das vezes ela é associada ao que o Direito define como uma sociedade mercantil, tendo em mente uma forma específica de organização: a Empresa. Até mesmo o livro de Direito citado no parágrafo anterior nomeia primeiro a Empresa e acrescenta dois termos que podem ser, facilmente, suprimidos da frase sem alterar o seu significado. Mas por que Empresa? Porque estamos inseridos em um processo global de expansão da forma de organização empresa, que invade todas as esferas da vida humana (SOLÉ, 2000; 2003; 2008) e está o tempo todo presente em nosso imaginário. A Empresa é muito mais do que uma sociedade mercantil, ela vai além de representar uma entidade econômica; a Empresa é um evento antropológico, uma estrutura de poder, um conjunto de relações singulares entre humanos completamente novo na história e central na organização social a partir da modernidade (SOLÉ, 2008). Os humanos criam e destroem mundos e hoje compartilhamos uma concepção de felicidade idealista que se traduz no desejo de ser único, livre, individualista, egoísta e competitivo, concepção que resulta no “Mundo-Empresa” (SOLÉ; 2000; 2003; 2008). Em nossas relações cotidianas podemos lembrar de uma série de situações envolvendo Empresas e, a maior parte das pessoas que trabalha se relaciona com, pelo menos, uma Empresa. Neste Mundo-Empresa, a relação de assalariamento é evidenciada por Solé (2003; 2008) e Abraham (2006), sendo compreendida como a principal relação do processo de empresarização do mundo, uma relação que transpassa todas as demais (SOLÉ, 2003).

Considerando o espaço que o empreendedorismo vem ocupando no contexto atual, seria o assalariamento tão fundamental neste processo? O Mundo-Empresa tem início com a modernidade, é o Mundo construído na modernidade, e seus traços parecem estar mantendo suas formas essenciais, adaptando-se a novos contextos e à evolução histórica construída pelos seres humanos. É pensando nos novos contextos, especialmente no desenvolvimento do neoliberalismo que notadamente se expande nos países ocidentais e ocidentalizados, que estudo a relação de assalariamento como fundamental na construção do Mundo-Empresa. Para compreender como a relação de assalariamento se modifica no contexto neoliberal foi preciso aprofundar o estudo sobre o conceito marxiano de salário, base dos autores da teoria da empresarização na compreensão das relações de trabalho.

Ao estudar a relação de salário, considerando a expansão do neoliberalismo, a primeira proposta foi que na teoria da empresarização era preciso substituir a relação de assalariamento pela exploração do trabalho (TOMETICH; SILVA, 2016; 2018), que era observável nas relações entre Empresa e pequenos empreendedores. A reflexão era fundamentada no conceito marxiano de salário como apresentado por Solé (2003) e Abraham (2006), considerando a propriedade privada e a mais-valia. Mas em um congresso científico uma professora comentou ser importante considerar que, para Marx, salário tem um significado abrangente, me levando a retomar e aprofundar a compreensão do conceito.

Salário é o valor pago para remunerar a força de trabalho (MARX, 2010; 2011; 2013). Nas palavras do autor: “salário é apenas um nome especial dado ao preço da força de trabalho, a que se costuma chamar de preço do trabalho” (MARX, 2010, p.34). Informalmente, por contrato regulado pelo Estado – seja este entre Empresa e pessoas físicas ou jurídicas. Nesta definição cabe todo e qualquer contrato de trabalho – por peças; por horas; por serviço; formal ou informal. Meus estudos evidenciam que a relação de assalariamento é flexível e fundamental no processo de empresarização, em que a Empresa exerce seu poder político através do pagamento do salário, interferindo na vida e no comportamento humano, determinando condutas, horários, localização geográfica, entre outras coisas.

Ocorre que nem sempre o pagamento pela contratação de trabalho é compreendido como uma relação salarial, ainda que, respeitando a precisão conceitual da construção marxiana, sempre o seja. Entendo que a recorrente imprecisão de classificar como trabalho assalariado apenas o referente à contratação de pessoas físicas se deve ao fato de que o termo assalariado foi, ao longo da história, relacionado a direitos conquistados nas lutas dos trabalhadores. O salário ganhou outras cores, sendo a forma de integração social associada à conquista da cidadania - do acesso à saúde, à educação, aos seguros sociais e ao consumo de bens e serviços (CASTEL, 2015). Esta “sociedade salarial” é, também, uma construção humana do período moderno, tentativa de resposta a questões sociais, e que vem sendo modificada com a evolução e disseminação do pensamento liberal. Modificada porque ocorre, com o neoliberalismo, o desmonte das garantias e direitos trabalhistas outrora conquistados – fenômeno conhecido como precarização do trabalho. Cabe acrescentar que as conquistas dos

trabalhadores, resultado de suas lutas, que associaram direitos sociais aos contratos de salário, jamais interferiram no aspecto central da relação salarial – a exploração do trabalho. A negociação de direitos, muitas vezes entendidos como benefícios, foi uma forma de lidar com o conflito capital-trabalho, mascarando a exploração com a ideia de que os assalariados recebem uma retribuição justa por sua dedicação ao trabalho. Mas como é possível manter sob controle o conflito capital-trabalho quando ocorre o desmonte das bases legais que garantem os direitos dos trabalhadores?

Este processo de desmonte tem relação com a crescente valorização do empreendedorismo como meio de solução dos problemas econômicos e sociais, valorização esta que se expressa em um ideário compartilhado no Mundo-Empresa, em que a propriedade privada é um valor extremamente importante e os humanos acreditam que, sendo “empreendedores” estão trabalhando para si mesmos, pois são donos de seus negócios, de seus destinos, não respondem a uma chefia e tem liberdade para organizar sua produção. Mas que liberdade é esta? Teriam todos empreendedores a liberdade plena de determinar o preço do seu produto ou o volume de sua produção?

Na reestruturação produtiva que se deu a partir do declínio do Fordismo houve uma espécie de nova divisão do trabalho que se processou com a criação de empresas menores com serviços complementares, em um sistema de contratação que, na aparência, não é assalariado. Boltanski e Chiapello (2009) afirmam que a busca das empresas por eficiência produtiva leva a contratar outras empresas para tarefas que antes eram internas, como as montadoras de automóveis que têm em seu entorno outras entidades jurídicas que produzem estofados automotivos e outras partes do veículo, assim a contratação de pessoal é reduzida, e os serviços são contratados *just in time*, sendo que muitas dessas empresas sobrevivem em situação de dependência da grande empresa, pois atendem apenas a ela, como se fossem um “setor” da contratante.

Neste cenário, os donos destes negócios complementares têm uma identidade jurídica, podem contratar por salário, mas eles continuam trabalhando para uma grande empresa, em situação de dependência, afinal, quem determina quantos estofados serão produzidos? Quem determina qual é a localização geográfica ideal destas entidades jurídicas complementares?

Retrocedendo um pouco neste processo histórico, lembro que quando Marx (2010; 2013) teorizou sobre o salário este deveria ter o menor valor possível, de modo a promover apenas a reprodução das condições de vida do trabalhador, de modo que ele dependesse de voltar a cada dia ao seu posto de trabalho para seguir vivendo. O consumo permitido pelo trabalho era bastante limitado, e o desenvolvimento do capitalismo provocou modificações nas relações de trabalho.

A relação que ficou conhecida como norma salarial fordista envolvia sindicatos fortes, representativos, que nos processos de negociação coletiva levou a crescente contratualização das relações de emprego, com forte presença do Estado e a elevação dos salários ao incorporar parte dos ganhos de produtividade (FERREIRA, 1997). Os ganhos salariais ampliaram o acesso dos trabalhadores a bens de consumo, impulsionando a acumulação de capital.

O Fordismo foi uma resposta temporária a um contexto específico da história humana recente. Na transição do Fordismo para o Toyotismo, ou sistema de produção flexível, novamente as relações de trabalho são modificadas. A produção deve ser *just in time* e já não é preciso manter tantos trabalhadores em contrato formal. Os sindicatos perdem sua força. A flexibilidade exigida para a produção afeta o mundo do trabalho (HARVEY, 2009; ANTUNES 2010; 2015; LIMA, 2007). Contratos são mais específicos, como os por tempo determinado, por atividade determinada e o incentivo à criação de pequenas empresas prestadoras de serviços, ou fornecedoras de matéria prima. Os pequenos negócios complementares são uma evidência da centralidade da forma Empresa apontada por Foucault (2008a; 2008b) em seus estudos sobre governabilidade. Entramos na era do empreendedorismo, que ao longo do processo histórico se expressa em diferentes cores: no século XVII quem trabalha para um proprietário como seu empregado é diferente de quem “empreende” (CANTILLON, 1950); temos o empreendedor inovador que “destrói criando” e alcança o monopólio com lucros extraordinários (SCHUMPETER, 1982) temos o empreendedor que percebe espaços nos mercados e cria negócios que atendem a necessidades pontuais (MISES, 2010), o empreendedor corporativo, aquele que é contratado por uma empresa e assume para si os objetivos que são dela, em uma postura de proatividade (FILLION, 2004; TOMEI; RUSSO e ANTONACCIO, 2008). O novo neoliberalismo traz em seu ideário o empreendedor-trabalhador (VALENTIM; PERUZZO, 2017) aquele que possui micro ou pequena

empresa que, podendo ser formada por uma só pessoa, torna nula a possibilidade de regulamentação do trabalho (VASAPOLLO, 2003).

O Mundo-Empresa é o mundo da dominação racional-legal como descrita por Weber (ABRAHAM, 2006; SOLÉ; 2008), com grande importância das regras e leis socialmente compartilhadas. Há uma regulamentação social e política associada ao modo de produção, e a escola da regulação advoga pela necessidade de um modo de regulamentação que garanta a unidade entre trabalhadores e acumuladores de capital (HARVEY, 2009). A base da construção histórica da sociedade salarial realizada por Castel (2015) é a escola da regulação e Harvey (2009, p. 117) recorre a esta ideia para dizer que um regime de acumulação “implica alguma correspondência entre a transformação tanto das condições de produção como das condições de reprodução de assalariados”.

Regras envolvem o Estado, que, imerso no ideário neoliberal contemporâneo valoriza o empreendedorismo como indutor do desenvolvimento econômico. Desde as primeiras referências o empreendedorismo foi considerado como uma espécie de motor para acelerar a economia, e com o passar do tempo a ideia de empreendedorismo foi sendo cada vez mais vinculada ao indivíduo. Neste contexto, “o padrão de sociabilidade baseado na garantia ao emprego, enquanto forma de acesso à renda e inserção social, foi substituído pelo Estado atuando em um papel meramente gerencial de crises” (OLIVEIRA; CASTRO; SANTOS, 2017, p. 98) – um Estado que garante as condições para que as grandes empresas sigam crescendo, e que entende cada indivíduo como o único responsável por seu êxito.

Estamos vivenciando este processo de transformação também na América Latina, e no contexto de expansão do ideário neoliberal, especialmente a partir da década de 1990, o incentivo a um empreendedorismo voltado para a construção de pequenas empresas complementares é uma forma de lidar com a contradição capital-trabalho (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013; TAVARES, 2018). Vai ficando cada vez mais distante a sociedade salarial que associa garantias ao pagamento do salário (CASTEL, 2015) e cada vez mais se dissemina a ideia de que cada indivíduo é responsável por garantir seu bem-estar por meio do comportamento empreendedor. Peter Drucker (2005) anuncia a “sociedade empreendedora” e multiplicam-se os gurus, *coaches* e afins, que são pagos para mostrar como empreender.

Neste mundo de indivíduos egoístas, individualistas, cada empreendedor deve ter a capacidade de alcançar o seu ideal de salário, de garantias, ele mesmo se responsabilizando pelo seu progresso, seja em iniciativa própria ou alinhado aos objetivos de uma organização para a qual trabalha. Alinhar-se (livremente?) às necessidades de uma empresa, ou de um mercado, é equivalente à velha forma de apaziguar o conflito capital-trabalho, quando os primeiros estudiosos da Administração procuravam convencer os operários de que os interesses deles deveriam estar alinhados aos da organização para a qual trabalhavam, para o bem e o progresso de todos. Quando os indivíduos acreditam que são responsáveis por sua própria sorte e que podem se beneficiar da liberdade para negociar, sem a interferência do Estado, eles aceitam a situação de competição entre si, promovendo uma desarticulação das lutas trabalhistas. Assim, ao disseminar o empreendedorismo busca-se, como mostra Puello-Socarrás (2008) a formação de uma “classe neutra”. Que conflito pode existir se todos atuam como pessoas jurídicas e se entendem em condições de igualdade para negociar? A questão aqui é, então, mascarar a desigualdade com a crença no potencial empreendedor de todos e de cada um, que, nessa sociedade de pessoas jurídicas, vai construir o seu próprio futuro, inclusive determinar qual será seu trabalho e sua renda. Mas este empreendedor não é aquele ser peculiar produtor de inovação como descreveu Schumpeter (1982). Trata-se de um “empreendedor-trabalhador” que, como explicam Valentim e Peruzzo (2017, p. 118) “para além de ser um indivíduo qualificado, necessita dispor de um conjunto de competências como o “otimismo”, “flexibilidade”, “resiliência”, “proatividade”, “persistência”, “iniciativa”, entre outras, responsáveis pelo seu sucesso ou fracasso econômico”. Estas transformações vão sendo construídas ao longo do processo histórico, para atender às necessidades de manutenção da expansão do capital.

É evidente que o empreendedorismo carrega a ideia de Empresa, e que convivem no Mundo-Empresa diferentes tipos de empreendedor: os assalariados proativos, os inovadores que constroem negócios que revolucionam mercados e os pequenos negócios que atendem a mercados específicos.

Estudiosos mostram que o neoliberalismo dissemina a forma empresa como modelo de organização para a vida humana (DARDOT; LAVAL, 2016), tendo em seu desenvolvimento teórico modificado a visão acerca do princípio antropológico do ser

humano: sai o homem econômico e entra o homem empreendedor (DARDOT; LAVAL, 2016; PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013). De maneiras diferentes, esses estudiosos estão tratando do mesmo fenômeno que move a teorização de Solé (2003; 2008) e de Abraham (2006), portanto a articulação da lente teórica do processo de empresarização com o contexto neoliberal foi um caminho que encontrei para tratar das possibilidades que as diferentes definições e formas de empreendedorismo oferecem para uma melhor compreensão da expansão do poder da Empresa enquanto modelo predominante de organização (SOLE, 2003).

Como argumentou Sennett (2015, p. 175) “A indiferença do antigo capitalismo ligado à classe era cruelmente material; a indiferença que se irradia do capitalismo flexível é mais pessoal, porque o próprio sistema é menos cruelmente esboçado, menos legível na forma.” Menos legível porque a propriedade privada traduzida numa empresa de um homem só (ou de uma só mulher) carrega, nos tempos da flexibilidade, a perspectiva de vir a ser uma grande empresa, o que raramente se concretiza, mas afeta a forma como estes pequenos empreendedores se percebem no Mundo-Empresa – como empresários. Uma possível consequência desta visão, com a expansão dos pequenos empreendimentos em substituição ao trabalho com contrato formal entre empresa e pessoa física, é a desintegração dos trabalhadores enquanto grupo social, na medida em que não se reconhecem como trabalhadores.

A disseminação da ideia de empreendedorismo e, com ela, da ideia de Empresa, tende a fazer os indivíduos se perceberem como empresários e a reagirem como se pudessem se equiparar aos grandes detentores de capital. Tal percepção ofusca ainda mais a distinção entre os interesses de uns e de outros. Fica ofuscado que, no contexto do Mundo-Empresa, estes empreendedores fazem parte do que Antunes (2015) nomeia como a “classe que vive do trabalho” e Alves (2013), em perspectiva semelhante, entende como condição de proletariedade, ou seja, tais “empreendedores” estão mais próximos dos trabalhadores formais ou informais do que dos grandes empresários ou dos acionistas das corporações multinacionais.

Quando consideramos a relação de assalariamento como a principal na construção do Mundo-Empresa é preciso elucidar qual é o aspecto central desta relação, e como ela vem sendo modificada em favor da grande Empresa ao longo do processo de empresarização do mundo. As conquistas decorrentes das lutas dos trabalhadores moldaram uma sociedade em que a integração social era feita pelo

salário acompanhado de garantias (CASTEL, 2015), o que, na perspectiva dos empregadores, foi um ônus necessário para lidar com a contradição capital-trabalho. Posteriormente, os Estados vêm adotando o ideário neoliberal de onde emerge um empreendedor inserido no contexto da flexibilidade, em um tempo em que a esfera econômica não se desenvolve com base na indústria somente, mas pelo sistema financeiro e pelo setor de serviços (HARVEY, 2009; 2011).

O trabalhador que tem seu registro como pessoa jurídica e paga para uma outra pessoa jurídica uma comissão sobre o valor de seu trabalho de, por exemplo, cortar cabelos, é um empreendedor do setor de serviços, assim como o dono do espaço que lhe cobra um percentual sobre seus rendimentos. Mas ele não está em situação de igualdade com o empreendedor que é dono do espaço de beleza onde trabalha. E se imaginarmos que este espaço dedicado à estética está dentro de um grande Shopping Center, o proprietário do espaço, que paga uma taxa de condomínio incluindo custos como propaganda e retribuição à “marca” do Shopping não está em situação sequer de proximidade aos acionistas da rede que controla o centro de compras. Da mesma forma, um produtor de vídeo que trabalha como pessoa jurídica para uma produtora de médio porte não está em situação de igualdade com o proprietário dessa produtora, nem com os proprietários de outras produtoras de maior porte, ele apenas está no mesmo ramo de negócio. Estamos falando de uma relação entre empresários? Argumento que não estamos. O ideário neoliberal dissemina, pelo trabalho flexível, um tipo de empreendedorismo que mascara a relação de exploração do trabalho. Dissemina-se a ideia de que o empreendedorismo é não apenas a saída para o desemprego, mas a oportunidade de mudar de vida, de apropriar-se do produto de seu trabalho. Voltando ao quadrinho de André Dahmer: num mundo em que se valoriza a propriedade privada e a figura da pessoa jurídica, o que poderia ser mais desejável do que ser o proprietário de um negócio? Alimenta-se este desejo e, na aparência, as relações entre pessoas jurídicas são justas, legítimas, e o sucesso depende de cada “empreendedor” quando, em muitos casos, as relações que se estabelecem são de exploração.

De que falo ao nomear tais relações como de exploração? O que é trabalho explorado? O trabalho explorado permite acumulação de capital. De forma simples, o cálculo do valor pago pelo trabalho não considera exatamente a produção do

trabalhador, numa relação temporal em que por algumas horas o trabalhador produz para pagar seu salário e, na maior parte de seu tempo de trabalho, está produzindo para o enriquecimento de seu contratante pelo “mais-valor” (ou mais valia) - o tempo de trabalho que não é pago ao trabalhador, mas capturado pelo capitalista (MARX, 2013). Ainda que no capitalismo flexível sejam consideradas outras formas de acumulação (HARVEY, 2011), a extração de mais-valor acompanha as modificações no mundo do trabalho. Assim, as relações contratuais que se estabelecem entre as Empresas e estes novos “empreendedores” também estão fundamentadas na exploração e são parte do processo de precarização das relações de trabalho, como vou mostrar adiante.

Estes novos “empreendedores” não se consideram assalariados. Argumento que eles são assalariados, pois o conceito marxiano de salário se aplica a qualquer forma contratual que seja capaz de mascarar a exploração do trabalho. É por perceber tal exploração presente nas relações de trabalho como vem sendo desenvolvidas ao longo do processo histórico, com sua precarização e a disseminação da ideia neoliberal de empreendedorismo, que aprofundo o estudo acerca do salário na teoria da empresarização do mundo (SOLÉ, 2003; 2008; ABRAHAM, 2006). O assalariamento é a forma contratual que expressa e mascara a relação de exploração do trabalho e nem sempre esta se concretiza em contratos entre Empresa e pessoa física, como definido no contexto social em que o salário foi compreendido como instrumento de integração social. O contexto mudou, provocando alterações significativas nas relações de trabalho, mas estas alterações foram desenhadas e pintadas para atender às necessidades da Empresa. Solé (2008) questiona a possibilidade de existência de uma Empresa constituída por uma única pessoa, afirmando que neste caso se trataria de um “trabalhador independente” oposto ao assalariado que tem uma relação de dependência com a Empresa (SOLÉ, 2008, p. 30). A reflexão que venho provocar é sobre a real possibilidade de existência de um “trabalhador independente” no contexto do novo neoliberalismo. Qual é a independência de um trabalhador, pessoa jurídica, que trabalha para uma outra pessoa jurídica executando tarefas que são determinadas e supervisionadas pelo contratante? Tarefas que, em outros tempos, eram feitas por pessoas físicas contratadas em regime formal de pagamento de salário. As modificações na organização do trabalho – especialmente a partir da década de

1970 – resultam em relações de dependência nos contratos entre as Empresas e os novos “empreendedores”.

Encontramos na literatura muitas referências a salário que o limitam a contratação de pessoas físicas. Instituições de pesquisa, como o IBGE (2017), opõem o “trabalho por conta própria” ao trabalho assalariado, quando o trabalho por conta própria pode ser uma expressão de trabalho assalariado e precário no contexto da acumulação flexível.

Solé (2003) pergunta se acabar com o salário não seria acabar com a Empresa. Tanto seria, que o desenvolvimento do processo de empresarização do mundo busca uma máscara convincente para a relação de exploração, que é central no contrato por salário. Esta nova máscara é a materialização do discurso do empreendedorismo, que traz consigo uma promessa de emancipação que nem sempre (ou quase nunca) se concretiza.

Se aqueles que deixam de ser contratados formalmente como pessoas físicas seguem trabalhando na mesma atividade como pessoas jurídicas, ou mesmo em atividades diferentes, mas ainda vendendo sua força de trabalho (ou, como veremos na descrição da pesquisa de campo, do produto de seu trabalho), eles são assalariados. Mais do que isso, os desempregados, os que trabalham por tempo determinado, os que não tem certeza de ter trabalho todos os dias, todos que são arrebatados pela precarização das relações de trabalho participam da manutenção da relação de assalariamento, na medida em que são parte do que conhecemos como mercado de trabalho.

As mudanças contextuais no processo de empresarização do mundo modificaram a aparência das relações de trabalho, mas não a sua essência. Como afirma Alves (2009), a condição de proletariado foi ampliada sob o capitalismo global, englobando trabalhadores empregados e desempregados que experimentam condições precárias de trabalho.

Ao teorizar sobre o mundo moderno Solé (2000; 2003; 2008) se concentra naquilo que se mantém – a forma Empresa de organização. Portanto, ainda que ocorram mudanças, o que importa na perspectiva do autor é aquilo que permanece. E para compreender uma relação social que vem se perpetuando não podemos ficar presos a aparência que esta teve em dado momento do processo histórico, e neste fato reside a relevância desta tese – compreender o que é a relação de

assalariamento, de que forma ela foi modificada na sociedade moderna, e como ela se manifesta no presente, atualizada na história.

Ainda hoje existem contratos de trabalho entre pessoas jurídicas e pessoas físicas, em que existem garantias sociais protegidas pelo Estado. No entanto, vivemos tempos em que as relações de trabalho foram e continuam sendo modificadas – exemplo disto é o governo federal do Brasil ter sancionado a Lei 13.249 em 2017, que atualiza o regramento jurídico sobre terceirização autorizando, inclusive, que ela ocorra em atividade-fim. Este é apenas um exemplo de um movimento global que está relacionado à expansão mundial do ideário neoliberal, que flexibiliza os contratos de trabalho e incentiva as soluções individuais para a questão do desemprego pela via do empreendedorismo, com a geração de pequenos negócios que se complementam, havendo a contratação de trabalho entre pessoas jurídicas para atividades anteriormente desenvolvidas por pessoas físicas formal ou informalmente contratadas por retribuição de salário. Assim, um pequeno empreendedor subordinado às necessidades de uma grande Empresa pode aparentar ser, ele próprio, uma Empresa, mas continua sendo um assalariado quando depende de seu contratante para obter renda. Aprofunda-se a exploração porque este novo assalariado vai estar disponível para uma ou mais Empresas, e só irá trabalhar (e por consequência receber pagamento) quando for de interesse do contratante, sem qualquer garantia de continuidade da relação de trabalho, e submetido à concorrência.

Cabe esclarecer que existe uma diferença fundamental entre a teoria da empresarização e o ideário neoliberal no que se refere a questão da concorrência. Enquanto as ideias neoliberais apresentam o Mercado como aspecto central, em que pessoas e empresas estão em concorrência permanente, para Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) a organização central é a Empresa, e esta age para dominar o Mercado, devendo inovar constantemente para consolidar sua posição de vantagem. Solé (2008) afirma que a competição que acontece no Mercado é entre Empresas, as poderosas corporações que trabalham para dominar um nicho de Mercado e encontram no Estado o apoio para o seu desenvolvimento econômico e territorial. Assim, na perspectiva de Solé (2008) são elas, as Empresas, que estão no centro da organização social, e não o Mercado. O Mundo-Empresa é o resultado da

relação entre três organizações: Empresa, Mercado e Estado – organizações complementares, exclusivas e necessárias umas para as outras (SOLÉ, 2003).

Respeitando esta diferenciação, articulei a ideia de Mundo-Empresa com o contexto neoliberal e as diferentes definições de empreendedorismo, observando o que Puello-Socarrás (2008; 2013) define como um novo neoliberalismo, em que os referentes de empreendedorismo são os neoliberais que acreditam em pequenos negócios complementares, especialmente Mises (2010) e seus seguidores. Harvey (1973, 2009) mostra o crescimento desse tipo de empreendedorismo no período denominado pós-fordismo, onde a produção deve ser flexível e, portanto, os contratos de trabalho vão ser modificados.

Solé (2008) mencionava o alto percentual de assalariados em países desenvolvidos, como a França, associando-o com a empresarização dos países – quanto mais assalariados, mais “empresarizado” seria o país. E Abraham (2006) também deu destaque à importância da relação de assalariamento. Inicialmente estudei as mudanças no mundo do trabalho com base em Boltanski e Chiapello (2009), que mostram a flexibilização do trabalho nos diferentes “espíritos do capitalismo” e pude desde então constatar que o assalariamento é modificado no contexto da flexibilização, aumentando a contratação de trabalho terceirizado, os contratos entre pessoas jurídicas. Segui aprofundando a compreensão do mundo do trabalho considerando a construção da história da sociedade salarial (CASTEL, 2015); o trabalho de Harvey (1973; 2009; 2011) e de estudiosos do trabalho como Vasapollo (2005), Lima (2002; 2007); Antunes (2009; 2014; 2015;), e Alves (2009; 2013), bem como registros do IBGE (2017), mostrando o aumento do trabalho “por conta própria” e o crescimento do número de pequenas empresas na história contemporânea. Tais estudos me permitiram concordar com Solé, reconhecendo que a precarização (ou flexibilização) das relações de trabalho modifica, mas mantém a forma salário como predominante no processo de empresarização do mundo, pois temos evidências de que o poder da Empresa enquanto forma de organização continua presente e é reforçada no contexto de contratos entre as empresas e os novos “empreendedores”. O trabalho de Solé (2000; 2003; 2008) e de Abraham (2006) é cuidadoso, criterioso e interdisciplinar, assim, para construir a tese foi preciso compreender com profundidade o assalariamento, sua origem, sua história.

Diferentes trabalhos que tratam da relação de assalariamento citam Castel (2015), e a construção histórica feita por este autor leva a compreender que o assalariamento foi uma invenção da modernidade, e considerando que Solé (2008) trata empresarização e modernidade como sinônimos, fica clara a convergência entre as construções destes dois estudiosos. Uma citação de Castel (2015) sobre trabalho assalariado me levou a uma obra sobre a história dos trabalhadores franceses – em “As lutas de classe na França” Marx (2012, p. 35) afirmou que a organização do trabalho por assalariamento era essencial para a organização burguesa do trabalho, sem a qual “não há capital, não há burguesia, não há sociedade burguesa”. Vemos que Marx, ao estudar os desdobramentos da revolução dos trabalhadores na França, considerava o trabalho assalariado como essencial para a sociedade capitalista – tanto quanto Solé (2003) o considerou para o desenvolvimento do Mundo Empresa. Esta necessidade de existência do trabalho assalariado é devida ao fato de que a relação “esconde” a exploração do trabalho – o trabalhador acredita estar sendo remunerado, com o salário, por todo o seu tempo de trabalho quando o capitalista está se apropriando de parte desse valor. Argumento que a relação salarial continua presente, tendo no incentivo ao empreendedorismo, típico do ideário neoliberal, uma forma atualizada de lidar com o conflito capital-trabalho.

O trabalho assalariado já foi sinônimo de desgraça humana, concebendo a condição desfavorável daqueles que nada possuíam além da força física, mas ao longo da história os trabalhadores conquistaram direitos e a condição de assalariado passou a ser a forma desejada de inclusão social, a integração dos que antes eram “desfiliaados” (CASTEL, 2015). A condição de assalariado concretizada na contratação de pessoas físicas passou a ser vista como norma, e Lima (2007) é um exemplo de pesquisador do mundo do trabalho que parte desta ideia, denominando outras formas de contratação de trabalho como “atípicas” e reconhece uma crise social em que essas outras formas de contratar são prejudiciais ao trabalhador – o trabalho precário, que deixa o indivíduo à margem da série de benefícios tão duramente conquistados. Ocorre que o trabalho atípico, ou precário, continua sendo assalariado e amplia as possibilidades de exploração do trabalho. Vasapollo (2003) afirma que as novas formas de contratar trabalho no contexto da acumulação flexível podem ser classificadas como relações salariais.

Como já exposto, Marx (2013) mostrou, ao descrever a mais-valia, que o contrato por salário possibilita a acumulação de capital, considerando a forma predominante de contratação de trabalho no tempo em que desenvolveu sua teoria. O autor dedicou-se a analisar a forma de trabalho no capitalismo como “a base de uma estrutura historicamente específica de imperativos e amarras que caracterizam tal sociedade” (POSTONE, 2014, p. 9).

Considerando o aspecto histórico mencionado por Postone (2014), é necessário aprofundar a construção teórica de Marx (2013) para compreender o que significa a relação de assalariamento e como se expressa no mundo do trabalho em nossos dias. Esta expressão me parece fortemente vinculada ao desenvolvimento do empreendedorismo, e especialmente a partir da década de 1980 o campo da Administração vem dando ênfase às possibilidades que o empreendedorismo oferece. Venkataraman (1997) relaciona o aumento do interesse das escolas de negócios pela área do empreendedorismo com a intensa procura, especialmente a partir da década de 1990, de cursos sobre este tema. Ou seja, a sociedade passa a procurar conhecimento relativo ao empreendedorismo, sinalizando que este encontra respaldo tanto nas escolas de negócios quanto na crença daqueles que buscam meios de sobrevivência.

Ao definir o salário e suas implicações Marx (2013) estava descrevendo a exploração do trabalho como se expressava na realidade concreta do capitalismo industrial. Exploração de trabalho, não importando qual a forma de sua contratação, representa a essência do fenômeno descrito por Marx. Houve o tempo histórico em que a indústria se desenvolvia e havia intensa necessidade de trabalho humano, favorecendo as conquistas dos trabalhadores historicamente explorados, e assim constituindo a sociedade que viveu a integração social pelo salário (CASTEL, 2015). Esta integração, que adicionou acesso a direitos sociais e cidadania à relação de salário, somente se sustenta enquanto representa a melhor alternativa para a Empresa. Considerando as transformações ao longo do tempo podemos afirmar que as empresas flexibilizaram as suas formas de contratação (BOLTANSKI; CHIAPELLO; 2009; HARVEY 1973, 2009; LIMA, 2007; ANTUNES, 2015; ALVES, 2009; 2013) sem, obviamente, abrir mão de explorar o trabalho. Pelo contrário, as transformações correram no sentido de anular os direitos conquistados e possibilitar a maior exploração possível para o trabalho. Mais grave do que isso, é o fato de que

este incentivo à criação de pequenos negócios complementares desarticula os trabalhadores, que, transmutados em “empreendedores” não se entendem como parte de uma classe – aquela que, como Antunes (2015) ressalta, vive do trabalho. Entre outras consequências as mudanças nas relações de trabalho desarticulam os movimentos pela busca de conquista e manutenção dos direitos dos trabalhadores, os fantasiando como empresários.

Solé (2008) declara que um maior percentual de assalariamento (acima de 80% na França quando ele escreve) significa um maior grau de empresarização do país. O conceito marxiano de salário trata da contratação de força de trabalho e a destaca como fundamental para o desenvolvimento do capitalismo porque nela está a possibilidade de acumular capital através da mais-valia. Assim, a questão fundamental do assalariamento é a exploração do trabalho, a apropriação do valor do trabalho humano pelo capital, e ao longo do desenvolvimento do processo histórico a relação salarial vem encontrando diferentes formas de mascarar esta relação. As diferentes formas de contratar trabalho, especialmente as decorrentes da expansão do neoliberalismo, que dissemina o empreendedorismo como uma solução para o desemprego, representam uma desarticulação da classe trabalhadora (PUELLO-SOCARRÁS, 2008).

É importante compreender que o conceito de assalariamento foi historicamente associado a questões como direitos sociais e cidadania, portanto foi transformado aos olhos daqueles que vivem do trabalho, mas esta transformação vai seguindo em outra direção – a de esconder a exploração do trabalho nos contratos entre pessoas jurídicas. Argumento, portanto, que é preciso reforçar que a relação que esteve desde sempre associada ao conceito de assalariamento na concepção marxiana precisa ser compreendida, na teoria da empresarização, como aquilo que ela quis traduzir, ou seja, a exploração do trabalho humano. Assim compreendida, evitamos a distorção de classificar um empreendedor-trabalhador como empresário e, com sorte, esclarecemos aos pequenos empreendedores dependentes de grandes Empresas que sua condição de trabalho não é melhor do que a de um trabalhador informal explorado pelo capital.

Estudo um movimento em curso, observável em nosso cotidiano, e o desenvolvimento empírico realizado neste trabalho ilustra a existência de trabalho precário, de exploração nas relações de trabalho contratadas entre pessoas

jurídicas, fortemente presentes na ideia de Mundo-Empresa, permitindo sua melhor compreensão. Com a pesquisa de campo, percebe-se que os trabalhadores não deixam de ser assalariados por possuir um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

Há muitos campos possíveis para tal ilustração e a escolha dos trabalhadores da Economia Criativa se deve ao fato de que, desde sua criação na Austrália até a apropriação brasileira de seu conceito, ela se mostra como uma promessa de boas condições de trabalho e geração de renda associada ao empreendedorismo. O Estado brasileiro desenha a Economia Criativa como uma solução para a questão da falta de emprego, e considera que esta seria uma maneira de produzir valor sem degradar o ambiente. Ao discorrer sobre empreendedorismo aplicado ao contexto da Economia Criativa Howkins (2013, p. 156) declara que os empreendedores “usam a criatividade para liberar a riqueza que se encontra dentro deles”. É uma atividade associada ao enriquecimento, como vemos nessas palavras do professor da *City University* de London, que atuou como consultor em diversos países tratando do desenvolvimento da Economia Criativa. Promessa que desconsidera a desigualdade de condições de acesso aos recursos que permitiriam tal “liberação de riqueza interna”.

No Brasil, o Estado constrói a política de Economia Criativa com orientação claramente fundamentada no novo neoliberalismo (GAMEIRO; TOMETICH; SILVA, 2015) que assume os referentes de empreendedorismo da síntese austro-americana (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013). Campo fértil, portanto, para a pretendida ilustração das relações de trabalho como vem sendo atualmente moldadas no contexto do processo de empresarização do mundo. Contrariando o discurso oficial, as relações de trabalho podem se mostrar bastante frágeis neste campo. Os trabalhadores da Economia Criativa negociam sua força de trabalho, negociam os produtos de seu trabalho e, como foi visto na pesquisa de campo, esta negociação mantém e reforça a possibilidade de exploração do trabalho.

A Economia Criativa está ligada ao movimento que ficou conhecido como regime pós-fordista, sendo ele o portador das ideias-força que a fizeram emergir (PIRES, 2009). Na vasta discussão encontrada na literatura acadêmica sobre as modificações no mundo do trabalho encontramos os termos, aqui já mencionados, desregulamentação, flexibilização, trabalho atípico, precarização. Trabalho atípico é

compreendido como aquele em que não existe regime constante e nem exclusividade na prestação do serviço; não há tempos e lugares determinados para o trabalho; não há diversidade de posição entre quem trabalha com contrato ou informalmente (VASAPOLLO, 2005). Os trabalhadores da Economia Criativa exercem atividades que, em sua maioria, nunca contaram com regulamentação, com garantias como um contrato por tempo indeterminado. Ao estabelecer o que chamou de “princípios da administração criativa”, Howkins (2013, p.161) argumenta a necessidade da “pessoa *just in time*”: seriam aquelas pessoas que “estejam disponíveis de uma hora para a outra” (...) “que são contratadas apenas quando e onde são desejadas”. Não resta dúvida de que este é um campo importante para atender aos objetivos de meu estudo.

O Panorama da Economia Criativa no Brasil lançado pelo IPEA em 2013 mostra que, embora os trabalhadores criativos apresentem maior escolaridade e melhor remuneração quando comparados a outros trabalhadores formais, a rotatividade deles no emprego é maior. Além disso, a publicação menciona que pela natureza do trabalho criativo, a informalidade nas relações de trabalho deve predominar (OLIVERIA; ARAÚJO; SILVA, 2013). Escritores, atores e diretores de teatro, por exemplo, quando há formalidade, geralmente trabalham por projeto, sem sequer ter a noção do tempo que este vai durar – conforme a obra é recebida pelo público uma peça pode sair em uma semana ou manter-se por anos em cartaz e até mesmo ser encenada em diferentes lugares, cidades, estados, países. Não se tem as características do trabalho típico, ou seja, aquela venda da força de trabalho que determina exatamente os tempos, os locais, a remuneração, os benefícios.

Por tais características, por apresentar-se como uma relação de trabalho atípica desde sempre, entendi que o campo da Economia Criativa poderia permitir perceber a naturalização da relação de exploração do trabalho, aspecto central do conceito marxiano de salário, característica marcante do processo de empresarização do mundo, e me dediquei a explorar este campo na pesquisa empírica. Há estudos que abordam a condição precária do trabalho criativo em diferentes países e atividades, como o de Alves (2014) mostrando a precariedade das relações de trabalho enfrentada pelos técnicos atuantes no Teatro Municipal da cidade de São Paulo; o de Valença (2016) abordando a produção do Samba no Rio de Janeiro; o de Nelligan (2015) observando a produção de televisão e cinema na

Austrália e Piñón (2016) descrevendo a indústria latino-americana de televisão, entre outros.

Para a condução da pesquisa, concentrei-me no que permanece, e buscando a compreensão da relação destacada por Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) formulei a questão: Como o assalariamento, no processo de empresarização, se relaciona com o empreendedorismo na economia criativa considerando o contexto do neoliberalismo?

A tese que defendo é que a relação de assalariamento absorve as práticas de empreendedorismo e mantém a exploração do trabalho. O empreendedorismo disseminado no ideário neoliberal possibilitou que o assalariamento fosse mascarado em contratos entre pessoas jurídicas. Marx definiu salário como o pagamento pela venda da força de trabalho, numa relação que permite (e mascara) a extração da mais-valia. Ao longo da história a relação de assalariamento foi resignificada com as conquistas de trabalhadores em suas lutas e assalariamento passou a ser compreendido como o meio de integração social que garante uma posição acompanhada de benefícios (acesso a seguridade social, consumo etc.). No entanto, as modificações em curso no mundo do trabalho vêm desvinculando, cada vez mais, o trabalho assalariado de tais direitos e benefícios, e o neoliberalismo incentiva o empreendedorismo pela criação de pequenos negócios que levam trabalhadores a não se perceberem como assalariados, na medida em que são proprietários de negócios. Ainda que sejam proprietários de seus negócios, tais empreendedores podem ter seu trabalho explorado. Portanto, as mudanças nas relações contratuais manifestam a ampliação de possibilidades para a exploração do trabalho, que vem sendo aprofundada no contexto da flexibilidade. O assalariamento se mantém, agora escondido por trás de um exército de “empreendedores” que nada mais possuem do que seu CNPJ, sua capacidade de trabalho e, por vezes, o maquinário necessário para entregar um produto pronto. Esse tipo de empreendedor ou de empreendedora é um trabalhador assalariado, ou uma trabalhadora assalariada, mas que não se reconhecem como tal.

1.1 Objetivo geral

O objetivo geral da pesquisa é compreender como acontece a relação de assalariamento frente às mudanças no mundo do trabalho no contexto do neoliberalismo.

1.2 Objetivos específicos

- Discutir os fundamentos da relação de assalariamento;
- Elucidar as relações de trabalho no discurso neoliberal sobre empreendedorismo;
- Identificar no campo da economia criativa como se manifestam as relações de trabalho no contexto destas mudanças.

1.3 Justificativa

A teorização sobre o processo de empresarização do mundo é recente e pouco explorada, no entanto, reconheço nela uma grande potência de análise para os Estudos Organizacionais. Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) nos trazem elementos que possibilitam compreender a expansão da forma Empresa para as mais diversas esferas da vida humana. Há um conjunto de pesquisas que vem sendo realizadas no Brasil aplicando a teoria da empresarização, identificando seus traços na realidade brasileira. Há publicações mostrando o processo de empresarização no futebol, como as de Rodrigues e Silva (2006; 2009) e Costa e Silva (2006); também foi observada a influência da empresarização em organizações culturais (HOFFMANN; RODRIGUES, 2008; RODRIGUES; SILVA; DELLAGNELO, 2014). Rodrigues (2013) mostrou a forma de organização Empresa consolidada no discurso da revista *Veja* sobre o ensino superior, denunciando e criticando o seu poder. Borges, Barcelos e Rodrigues (2018) analisaram a empresarização no campo da saúde pública. Costa (2017) e Costa; Silva e Rodrigues (2018) estudaram a empresarização do espaço em cidades locais. Já Borges e Rodrigues (2018) pesquisaram a generalização da forma empresa analisando a percepção de agentes públicos. Este conjunto de estudos fortalece a teoria da empresarização, e

compreendo que para consolidá-la ainda mais e aproveitar todo o seu potencial cabe refletir sobre os seus fundamentos, para que a construção do tipo ideal Empresa seja a mais esclarecedora possível.

A relevância desta tese está exatamente neste ponto, ou seja, na possibilidade de aprofundar a compreensão daquela que é apontada como a principal relação social do processo de empresarização do mundo: a relação de assalariamento. Aliada ao fato de existir um desenvolvimento histórico do conceito de assalariamento que culmina na integração social pelo salário (CASTEL, 2015), há também uma forma de governo que vem sendo disseminada no mundo inteiro – o neoliberalismo. Nele, a ideia de empreendedorismo é apresentada como uma solução para a problemática da escassez de trabalho. Ocorre que os referenciais da economia considerados ao longo do desenvolvimento teórico do neoliberalismo foram sendo modificados e passam a valer as ideias dos opositores de Schumpeter, notadamente os discípulos de Mises. Antes, ainda, se retomarmos a conceituação seminal de empreendedor elaborada por Cantillon (1950) no século XVII podemos perceber que naquele momento o empreendedor é diferenciado do trabalhador assalariado. A Empresa usa esta diferenciação, que está no imaginário coletivo, para esconder a exploração do trabalho por trás de relações contratuais entre pessoas jurídicas que, na aparência são relações entre empresas, mas na essência cumprem a função da relação salarial – mascarar a exploração do trabalho.

Assim, para que a teoria de Solé (2003; 2008) se consolide, é importante aprofundar a compreensão sobre a relação de assalariamento, buscando a precisão conceitual, e assim reconhecendo no homem empreendedor neoliberal a figura de um trabalhador assalariado. Se na sociedade salarial houve conquistas da classe trabalhadora e o salário foi associado a benefícios e cidadania, no presente vivemos outra fase da relação salarial, que envolve a contratação de pessoas jurídicas e que amplia a possibilidade de exploração do trabalho, pela não necessidade de garantir direitos sociais e pelo aumento das pessoas na condição proletária.

Enquanto pesquisadora, escolhi investigar as modificações nas relações de trabalho para lidar com a importância da relação de assalariamento no processo de empresarização do mundo por observar que o empreendedorismo vem sendo apresentado, pela mídia e em políticas públicas, como uma solução para a questão do desemprego. E, como Antunes (2009) bem percebe, muitas das vezes o

empreendedorismo é apenas uma forma de precarização das relações de trabalho. Assim, minha preocupação é com a disseminação da ideia de empreendedorismo, que carrega com ela a forma Empresa de organizar, de uma maneira que promove desarticulação das lutas dos trabalhadores. Colocados em concorrência, restam desunidos e sem reconhecer que estão do mesmo lado. Como mostrou Sennett (2015), a flexibilização do capitalismo moderno está longe de oferecer a todos a mesma possibilidade de crescimento pessoal, mas coloca em cada um a responsabilidade pelo fracasso. Este é o cenário que entendo precisar ser questionado, compreendido e debatido. Assim, quanto mais clara a construção do tipo ideal, mais potência de análise e de discussão encontraremos. Esta é a motivação para o esforço de pesquisa aqui proposto.

A contribuição teórica desta tese consiste em fortalecer a teoria da empresarização com este aprofundamento, reforçando que a exploração do trabalho se traduz em diferentes relações laborais e que o assalariamento é a manifestação do poder da Empresa que pode estar escondida em relações entre Empresa e pessoas, sejam elas físicas ou jurídicas. A Empresa explora o trabalho humano, e o faz de maneiras diferentes ao longo do processo histórico. A tese contribui, na vida prática, para a luta dos trabalhadores, desvelando as novas relações de exploração mascaradas pela visão neoliberal de empreendedorismo. Organizamos nossa sociedade, organizamos o Mundo-Empresa, acreditando nas regras, nos contratos e nas leis. Com relação ao mundo do trabalho, as regras e os contratos vêm sendo modificados em benefício da manutenção do processo de empresarização do mundo, mas as modificações realizadas não acabaram com a relação salarial, apenas passaram a esconder o seu aspecto central (a exploração do trabalho) com outro véu, que o ideário neoliberal define como empreendedorismo.

1.4 Discussão Epistemológica e metodologia

La théorie des possibles-impossibles postule la contingence des mondes. Le monde moderne est sans raisons, il aurait pu, aussi bien, ne pas être (SOLÉ, 2000, p. 198)¹

Esta seção pretende discutir aspectos epistemológicos e metodológicos da tese considerando a epistemologia adotada pelo autor que é a sua principal referência e as construções que este realiza. Solé publicou um livro em que esclarece sua postura epistemológica, e começo por descrevê-la brevemente. Também abordo a construção de tipos ideias com base em Max Weber, que foi a escolha de Solé para permitir análises sobre a expansão da forma empresa de organizar e encontra-se ainda em construção (abordado na seção 2). Trago, ainda, uma reflexão sobre o idealismo, que é a base da construção teórica de Solé, considerando a sua relação com o campo empírico.

Solé (2000) desenvolveu um olhar diferente para a construção do conhecimento. O autor propõe uma teoria que chama dos “possíveis-impossíveis”, em que nos apresenta os seres humanos com a singular capacidade de criação de mundos. Nas palavras do autor “um espetáculo da condição humana” (SOLÉ, 2000, p. 13).

A proposta de Solé (2000) é original e ousada, propondo ser necessário ir além do conceito de “possível” que, ele explica, é uma palavra correspondente a uma ideia antiga e intrigante para a filosofia. O homem moderno valoriza o possível por ver nele um sinônimo de progresso, de inovação, de coragem e de liberdade (SOLÉ, 2000). Para ir além, Solé (2000) junta os opostos, passando da reflexão acerca do possível para uma abordagem que consiste em pensar nos mundos criados pelos humanos em termos de “possível-impossível”, de forma a modificar a perspectiva moral e política, contra os determinismos, as profecias, as previsões, as explicações. A abordagem de Solé para a construção de conhecimento lembra a capacidade humana de se inventar, de construir os mundos. Ele critica as ciências humanas que, prometendo a liberdade, nos capturam em uma servidão voluntária, limitando nossa capacidade criativa com as suas previsões. Para ter liberdade Solé afirma que é preciso ser responsável ao construir conhecimento, o que significa

¹ Tradução livre: A teoria dos possíveis-impossíveis postula a contingência dos mundos. O mundo moderno é sem razão, ele poderia ter sido, como também, não ser.

assumir nossos possíveis e impossíveis (individual e coletivamente) que nós não vemos, que nós não dominamos.

Ainda, Solé (2000), sociólogo de formação, propõe tal teoria como transdisciplinar, transversal a diferentes disciplinas e, especialmente, sendo o homem um criador de mundos, uma teoria antropológica. Os seres humanos exercem sua capacidade de decisão, sua liberdade a partir daquilo que, em cada cultura e em cada época, é considerado possível - ou impossível.

Para a análise dos possíveis e impossíveis de nosso mundo Solé (2000) propõe um desvio antropológico, pois pensa que é no contraste com outros mundos (os primitivos, os gregos e astecas) que podemos ver melhor o nosso. Mundo, para Solé (2000) é visão de mundo, é a ideia, é como pensamos o mundo, aquilo que um grupo social compartilha como concepção de felicidade e se reflete na construção do seu mundo. Esta concepção de felicidade direciona as ações e relações sociais, construindo a realidade. Se considerarmos a transição da idade média para a modernidade, podemos lembrar exemplos de elementos criados pelos humanos que construíram o mundo que passamos a chamar de moderno – a moeda (ou o dinheiro), uma racionalidade a serviço de um novo mundo – saindo da tradição para a dominação racional-legal (WEBER, 2004). O homem moderno, para Solé (2000) não considera outra forma de organização possível, a não ser a Empresa.

No livro “Criadores de mundo – os possíveis, os impossíveis”, Solé (2000) aborda o processo de empresarização a partir desta ideia de forma de organização “possível”, e em estudos posteriores inicia a construção do “tipo-ideal” empresa para possibilitar análises com sua teoria. A base de Solé (2003) para construção do tipo-ideal é o trabalho de Max Weber. Entendo ser importante abordar a perspectiva de Weber, já que a relação abordada nesta tese é parte da construção do tipo ideal.

Para se aproximar da realidade, que pela perspectiva de Weber somente pode ser extraída de forma parcial e singular, este autor desenvolveu uma proposta metodológica que chamou de ‘tipos ideais’, aos quais caracterizou como ferramenta para visualizar a realidade de forma concreta, considerando para tanto as diferentes possibilidades existentes de interpretar o real pelos indivíduos, por meio do sentido que estes atribuem às ações sociais. Contudo, a caracterização do tipo ideal como referência comparativa, como suporte para sustentar análises consistentes e limitadamente possíveis da realidade é, muitas vezes, distorcida. Há interpretações

equivocadas em torno desse conceito, principalmente no que se refere à imprecisa compreensão de que os tipos ideais atenderiam à formulação de instrumentos de alcance pleno e definitivo. Acontece que, para Weber, a definição do ‘tipo ideal’ carrega a intencionalidade de projetar uma visão da realidade, essencialmente racional, orientada para uma finalidade específica e que servirá de referência comparativa de situações análogas àquela definida como ideal (WEBER, 2004).

Os ‘tipos ideais’ weberianos são importantes para selecionar parâmetros comparativos de análise entre o conceito (racional) e as diversas interpretações (possíveis) da realidade. Deve-se compreender a proposta de Weber ao elaborar os tipos ideais sem perder de vista a perspectiva “compreensiva” da sociologia de Max Weber.

Na busca por separar a realidade empírica da essência do ser, Weber mostra a convicção de que uma ciência empírica não deve tomar como seu papel o de construir normas e ideais obrigatórios, que sejam transformados em “receitas” para a atividade prática. Na prática, as decisões são humanas, e Weber aponta as relações “meios/fins” que estão presentes na tomada de decisão (WEBER, 1999).

Para Weber (1999) não há possibilidades de construir receitas e de estabelecer relações causais únicas. Um efeito pode ser produzido por diversas causas, e assim seria distorção determinar uma apenas. O que é possível, para Weber, é que se dê a conhecer os significados do que é objeto das aspirações humanas.

Almejando alcançar a neutralidade, a determinação de Weber (1999) é para que o pesquisador se reconheça enquanto homem dotado de subjetividade, e que deixe claro para si próprio, e para os que o leem, em que pontos ele fala como homem e em que pontos ele fala como pesquisador. Ainda, o autor indica que o reconhecimento das “fraquezas humanas” é necessário para que se alcance uma ética na ciência. Minha percepção é que para que se alcance a ética é preciso não enganar a si próprio na busca de uma neutralidade utópica. O que se faz necessário é declarar, desde o início, de que posição o pesquisador fala, quais são os valores que o levam a pesquisar o que pesquisa, a interpretar como interpreta, a dizer o que diz. Revelar os valores e expor a subjetividade. Assim o fiz, ao elaborar, na introdução deste trabalho, a sua justificativa, expondo o meu interesse pelas

relações de trabalho e a esperança de contribuir com a articulação das lutas de trabalhadoras e trabalhadores.

Weber entende que a definição “daquilo que me atinge é precondição para a legítima paixão na pesquisa” (JASPERS, 2007, p. 118). Considero que se há “paixão na pesquisa”, há um envolvimento afetivo. Concordo com Tragtenberg (2006) quando considera que a relação de valores continua presente em cada momento da pesquisa. Há muitas escolhas que vão sendo feitas ao longo de uma pesquisa científica, e todas mantêm ligação com valores e ideias do homem, como o próprio Weber (1999) declarou. E é por isso que esses valores devem ser, em nome da ética e desde o princípio, revelados.

Penso que não há qualquer construção humana que seja livre de ideais e de juízos de valor. A própria escolha pelo que se vai pesquisar e de que forma se vai construir conhecimento indica intenções e vontades humanas. Portanto, é importante que se tenha esta consciência para buscar formas de alcançar a “objetividade” (que não à toa Weber expressa entre aspas, pois na compreensão do autor ela não é alcançável) necessária para a construção de conhecimento nas ciências sociais. A dificuldade em perceber as fronteiras entre o objetivo e o subjetivo não deve ser encarada como um limitante do campo de estudos nessa ciência, pelo contrário, essa dificuldade deve ser reconhecida e tratada.

Antes de buscar a “objetividade” é preciso mergulhar na própria subjetividade e reconhecer o seu lugar no mundo, para, somente então, construir algum conhecimento. Um tipo ideal considera a subjetividade, não é de uma média de fatores e nem mesmo de uma simples acentuação da regularidade, mas é obtido partindo da

“acentuação unilateral de um ou de vários pontos de vista e mediante o encadeamento de grandes quantidades de fenômenos isoladamente dados, difusos e discretos, que se podem dar em maior ou menor número ou mesmo faltar por completo, e que se ordenam segundo os pontos de vista unilateralmente acentuados, a fim de se formar um quadro homogêneo de pensamento. É impossível encontrar empiricamente na realidade este quadro, na sua pureza conceitual, pois trata-se de uma utopia” (WEBER, 1999, p. 137-138).

Assim, com os tipos ideais, Weber (1999) assume a singularidade dos olhos de cada pesquisador e formula um meio que utiliza a subjetividade na compreensão daquilo que é percebido. O tipo ideal weberiano é valioso para a seleção de

parâmetros de análise comparativa entre o conceito (racional) e as diversas interpretações da realidade.

Os tipos ideais não restringem as possibilidades interpretativas. Na argumentação de Weber (2004) nenhuma interpretação pode almejar ser a interpretação causal válida, uma vez que a interpretação “nada mais é do que uma hipótese causal de evidência particular” (WEBER, 2004, p. 7). Esse argumento se funda na consciência de que os indivíduos, ao praticarem as ações, podem não estar plenamente conscientes dos sentidos envolvidos na sua motivação, e, ainda, no reconhecimento de que ações idênticas podem ser motivadas por sentidos absolutamente diferentes.

A relatividade que Weber considera como constante na atribuição de interpretações do real é produto da atribuição de sentido pelo agente, e representa possibilidades de avanço na direção de novos conhecimentos. “Max Weber jamais crê ter apanhado a realidade no seu fundamento último” (JASPERS, 2007, p. 122). Isso se relaciona com a possibilidade permanente de combate, ou seja, de posicionamento do sujeito frente às convenções sociais de seu tempo e espaço, além da experiência singular vivida por cada agente, ainda que com base em um mesmo referente.

A possibilidade de confronto entre o tipo ideal formulado e a ação efetiva dos agentes observados possibilita à sociologia uma riqueza quanto à identificação de singularidades e valoriza o comportamento como forma de compreender a realidade. Partindo da regularidade no que se refere à possibilidade de ação do indivíduo, a ocorrência de algo diferente do registrado como “ideal” permite, pelo confronto, visualizar os elementos que caracterizaram a ação no espaço observado.

Ao adotar o método do tipo ideal o pesquisador tem a condição de experimentar diferentes formas de compreender a realidade. Entretanto, Weber (2004) demonstra preocupação com a separação das formas de compreensão das evidências conforme o seu caráter, que ele classifica como “racional” (lógico ou matemático) e “intuitivamente compreensivo” (emocional, receptivo-artístico), elegendo, para o domínio da ação, o que é racionalmente evidente. Ele destaca que a compreensão das evidências no campo da ação social deve ser “o que se compreende intelectualmente” (WEBER, 2004, p. 4), pois reconhece a incapacidade de compreender intuitivamente ações que tem como fins “valores” muito afastados

dos do observador. Nesse sentido, os comportamentos que divergem de um tipo ideal e cujos fins são baseados em valores que não conseguimos reconhecer intuitivamente, e que podem falhar inclusive à compreensão intelectual, devem ser aceitos como dados.

A perspectiva de análise com base no tipo ideal weberiano permite avançar no estabelecimento de conceitos e no questionamento destes em confronto com a realidade. A possibilidade de confronto entre o tipo ideal construído e a ação efetiva dos agentes oferece à sociologia compreensiva uma riqueza quanto à identificação de singularidades, e valoriza o comportamento como forma de compreender o fato. Partindo do concreto, no que se refere à possibilidade de ação do indivíduo, a ocorrência do fato pode ser contrastada com a ação efetiva e, dessa interface, permite-se visualizar os elementos que caracterizaram a ação no espaço observado.

Não é interesse da sociologia compreensiva a busca pela causa última, definitiva e capaz de abranger todas as situações possíveis racionalmente. Interessa que o pesquisador experimente as diferentes formas de compreensão da realidade que o cerca. Weber (1999) declarou que a ciência social partiu historicamente de perspectivas práticas, sem distinção entre o que “é” e o que “deveria ser”.

A perspectiva epistemológica de Solé (2000), assim como a sociologia compreensiva de Weber, não pretende construir fórmulas, mas se posiciona contra os determinismos, contra as previsões, contra uma concepção de história que limita a liberdade humana. O tipo ideal empresa, que se encontra em construção, representa um instrumento potente para a análise de diferentes organizações, permitindo perceber as relações nelas imbrincadas que constroem o nosso mundo [o Mundo-Empresa]. Não se trata de validar ou recomendar que as organizações sejam arranjadas na forma Empresa, mas sim de perceber em que medida o são, reconstruindo a cada dia a imagem de eficiência que tal forma organizativa representa a partir da modernidade.

“As ciências humanas são, por natureza, históricas” (SOLÉ, 2000, p. 208). A nossa consciência é, para o autor, histórica, é a imagem de um caminho, com suas bifurcações, que pode ser refeito nas tentativas de explicar a trajetória percorrida. Criticando a concepção de história que pretende determinar a vida humana, Solé (2000) afirma que o presente e o futuro não são totalmente explicáveis pelo passado. A crítica do autor se refere às tentativas de diminuir as incertezas das

ações humanas a partir do passado, que resultaria na redução da liberdade ao invés da emancipação esperada a partir do conhecimento, da ciência. Para ele, a história é descontínua. Contra a busca por conhecer a realidade, Solé propõe que se pare de investigar o que “era” e se procure saber o que poderia ter sido, o que poderia ser, abrindo-se ao possível para renascer com responsabilidade e liberdade. A busca por conhecer o possível é libertadora, pois transforma os eventos obrigatórios em eventos contingentes (SOLE, 2000). A forma de organização Empresa é contingente, ela poderia não ter sido, poderia, simplesmente, não existir.

Possível é diferente de provável, como impossível é diferente de improvável - Solé (2000) opõe sua proposta epistemológica ao probabilismo, pois este carrega a ideia de continuidade. Possível é, para o mundo considerado, um evento incluído no mundo e impossível é um evento excluído do mundo em questão. “Os possíveis e impossíveis dos humanos não vêm de suas experiências, eles são histórias que eles contam uns aos outros”, são manifestações da liberdade humana (SOLE, 2000, p. 280). Os possíveis e impossíveis podem ser considerados em diferentes níveis: de uma pessoa; de uma família; de uma organização - uma Empresa por exemplo; de um país; de uma civilização (SOLE, 2000).

Importante reforçar que a abordagem transdisciplinar é necessária à construção do conhecimento e é, para o autor, indissociável da liberdade – “quanto mais atravessamos as obras humanas, mais liberdade encontramos nos humanos. A transdisciplinaridade é um espetáculo de liberdade” (SOLE, 2000, p. 296). Filosofia, sociologia, psicologia, história, pedagogia e poesia estão presentes nas construções teóricas de Solé. O aparelho neurofisiológico é, para o autor, a capacidade criadora de mundos – os mundos são criados pelas ideias, assim, a ideia é primeira, em uma perspectiva ontológica idealista.

Solé (2000; 2003; 2008) constrói seus fundamentos teóricos partindo da ontologia idealista, e recorre a exemplos sensíveis para ilustrar suas construções. Para os idealistas, importa que a construção teórica seja intelectual, partindo de conceitos conhecidos a priori (KANT, 2001). Farouki (2005, p. 19) explica que para Kant

“todas as ideias, incluindo aquelas que são retiradas da experiência sensível, são de fato ‘tratadas’ no entendimento: o objeto exterior ao entendimento, que ele designa como a COISA EM SI, não pode ser conhecido passivamente como o esperavam os

empiristas. Ele não pode, aliás, ser conhecido por qualquer meio que seja. Só a razão afirma a necessidade da sua existência”.

Em “Crítica da Razão Pura” Kant (2017) é claro ao explicitar a interdependência entre o entendimento e a intuição na construção do conhecimento: “o entendimento não pode perceber e os sentidos não podem pensar coisa alguma. Somente quando se unem resulta o conhecimento” (KANT, 2017, p. 64). Assim, a Empresarização do mundo é uma ideia que deve ser articulada com o plano sensível e tratada no entendimento, analisando as suas implicações históricas e compreendendo suas bases fundadoras.

Considerando o idealismo kantiano, reconheci a importância de unir o entendimento ao empirismo, e realizei uma pesquisa de campo focada nas relações de trabalho. Para Solé (2000) não existe separação entre as ideias e a realidade – o mundo é a visão que uma sociedade tem do mundo, que influencia as relações sociais.

Do modo como a teoria da empresarização discute o conceito de assalariamento, partindo de Marx, fica claro que ele é compreendido da forma como veio a ser caracterizado a partir do desenvolvimento histórico e das lutas dos trabalhadores, de modo que não retrata as mudanças nas relações de trabalho que acompanham a disseminação das ideias neoliberais. Parti, então, do conceito de salário definido por Marx, acompanhando o que fizeram Solé (2003; 2008) e Abraham (2006), discuti o modo como a teoria da empresarização se apropriou do conceito e aprofundei o estudo do conceito marxiano de salário, que tem como aspecto central a exploração velada do trabalho. Assim, é possível mostrar que o assalariamento continua a ser a relação fundamental do processo de empresarização do mundo, sendo que na contemporaneidade aumentam as relações de trabalho em contratos entre pessoas jurídicas, o que pode ser sinônimo de assalariamento quando analisamos o que aqui chamei de empreendedor dependente – aquele que, como qualquer assalariado, não dispõe do capital necessário para reproduzir sua vida, necessitando vender sua força de trabalho.

Adotando a perspectiva epistemológica de Solé (2000), em que os humanos são criadores de mundo, e os criam partilhando uma dada concepção de felicidade idealista que não é eterna, é importante considerar as experiências humanas para questionar os possíveis e impossíveis que estão nas teorias, a partir da história e da

experiência sensível, unindo, como já percebia Kant (2017), o entendimento e os sentidos.

O processo de empresarização é complexo e minha escolha de pesquisa foi lidar com uma única parte dele – o assalariamento. Na prática, se trata de reconhecer que afirmar a relação de assalariamento como a principal no processo de empresarização do mundo responde aos “possíveis” do mundo que estamos construindo e que estou aqui analisando. O conceito marxiano de salário traduz a exploração do trabalho, e para que esta esteja visível e seja reconhecida – considerando que os humanos construíram uma sociedade em que o salário foi associado à cidadania, à filiação e ao acesso a bens e serviços, para além de meio de reprodução da vida – é preciso reconhecer que no desenvolvimento do processo histórico essas garantias sociais vêm sendo desconstruídas, e que o conceito de salário vem sendo, muitas vezes, usado de forma imprecisa na literatura que traz aspectos como o desassalariamento. Não haverá desassalariamento enquanto houver exploração do trabalho, é preciso reconhecer que o homem empreendedor como disseminado no ideário neoliberal é um assalariado – ele vende sua força de trabalho porque somente dessa forma é capaz de reproduzir suas condições de vida. Este “empreendedor”, que chamei de dependente, é um trabalhador do precariado, um proletário- um assalariado.

Outra consideração importante nesta seção é acerca do uso de autores com diferentes perspectivas epistemológicas. Trabalho com uma teoria idealista usando como base autores marxianos, e defendo que esta prática não é contraditória. A perspectiva marxiana é a base dos estudos sobre salário e exploração do trabalho, seja na sociologia do trabalho, na sociologia do direito ou no campo dos estudos organizacionais. Tanto Solé (2003; 2008) quanto Abraham (2006) fazem, em suas construções, uso de autores com diferentes perspectivas epistemológicas, o que em nosso campo de estudo costuma ser uma prática condenada pela tese da incomensurabilidade paradigmática. Pessoalmente, avalio que existe a possibilidade de diálogo entre diferentes bases epistemológicas, como nos moldes sugeridos pela professora Ana Paula Paes de Paula (2015). Rejeito a tese da incomensurabilidade paradigmática e mantenho as bases originais citadas pelos autores da teoria da empresarização, pois estas são necessárias para compreender suas ideias e, partindo delas, buscar avanços na compreensão deste “Mundo”.

A rejeição da incomensurabilidade paradigmática não é aqui um meio de justificar a minha construção ou a dos autores que desenvolveram a ideia de mundo empresa. Trata-se de perceber sua não aplicação às ciências sociais a partir do estudo do que significa paradigma e revoluções científicas (KUHN, 2006). Paes de Paula (2015) explica ao detalhe o conceito de paradigma pela perspectiva de Thomas Kuhn, aplicada em dois diferentes sentidos que estão interligados. O primeiro – sentido sociológico – refere-se ao compartilhamento de crenças, valores e técnicas pelos membros de dada comunidade científica; o segundo – científico – se refere a realizações exemplares que se tornam modelos a serem seguidos para a resolução de problemas (PAES DE PAULA, 2015).

Considerando as ideias de Kuhn (2006) podemos compreender que a incomensurabilidade paradigmática é o motor do que o autor entende por “Revolução Científica”, ou seja, a alternância entre paradigmas quando se percebe – e toda a comunidade científica envolvida aprova – uma nova forma ou um novo modelo para a resolução de problemas. Burrell e Morgan (1979) definiram quatro paradigmas rivais debatendo a incomensurabilidade entre eles, colocando a lógica de Thomas Kuhn no âmbito dos Estudos Organizacionais. Paes de Paula (2015) entende que o fizeram usando o termo paradigma em seu sentido sociológico, desconsiderando o sentido científico, que teria que estar na discussão, mas “nem sempre é possível nas ciências sociais devido à dificuldade de estabelecer modelos exemplares para solução de problemas” (PAES DE PAULA, 2015, p. 77). Não temos, assim, uma incomensurabilidade paradigmática nos Estudos Organizacionais, ainda que algumas perspectivas tentem se firmar como a única que pode explicar os fenômenos organizacionais não existe até o momento um consenso que justifique a adoção de um paradigma universal para este campo.

Paes de Paula (2015) recorre ao trabalho de Habermas na obra *Conhecimento e Interesse*, de 1968, para construir a sua proposta alternativa à teoria de Thomas Kuhn sobre desenvolvimento do conhecimento, que inspirou os paradigmas sociológicos de Burrell e Morgan (1979). A autora explica que há três tipos de interesse que orientam a construção do conhecimento: técnico; prático e emancipatório, e que as correntes epistemológicas comuns nos Estudos Organizacionais são voltadas para a satisfação de um destes interesses. Ocorre que, ainda segundo a autora, para Habermas a interação entre os interesses seria a

forma de evolução no desenvolvimento do conhecimento pois, “quando reduzimos a ciência a único tipo de interesse, estamos pactuando com uma cegueira cognitiva e limitando nosso próprio potencial de produzir conhecimento e gerar transformação social” (PAES DE PAULA; 2015, p. 104).

A proposta de Paes de Paula (2015) é o Círculo de matrizes epistêmicas, fundamentado na tese da incompletude cognitiva de Habermas.

“Nos estudos organizacionais o que explica a evolução do conhecimento não é a incomensurabilidade paradigmática, mas a incompletude cognitiva, porque, para contemplar os interesses técnicos, práticos e emancipatórios, buscamos uma unidade do conhecimento. Logo, novas teorias e metodologias que sustentam abordagens sociológicas específicas, se desenvolvem não porque da “rivalidade” entre elas surge um “vencedor”, mas porque na prática científica emergem incompletudes cognitivas que levam os pesquisadores a buscarem elementos de outras matrizes epistêmicas para explicarem os fenômenos sociais. O que imprime dinâmica a esse processo, no entanto, não são as “revoluções científicas” e sim as reconstruções epistêmicas, pois nessa busca os pesquisadores escavam o passado e realizam, no presente, novas combinações, das quais nascem teorias e metodologias e mesmo abordagens sociológicas” (PAES DE PAULA, 2015, p. 105-106).

Vemos que na perspectiva da autora é na intersecção entre as diferentes perspectivas que encontramos possibilidade de construir conhecimento de forma original. A autora não se limitou ao trabalho de Habermas em sua proposta. Ela buscou subsídios na literatura, destacando o artigo de Michael Hill (1984) – “Epistemology, axiology, and ideology” – que nega a existência de paradigmas nas ciências sociais, entendendo que nelas há diferentes sistemas de produção de conhecimento, envolvendo questões epistêmicas, analíticas e ideológicas (PAES DE PAULA, 2015).

Seguindo o pensamento de Habermas, a proposta do Círculo das Matrizes Epistêmicas de Paes de Paula (2015) recupera o vínculo entre filosofia e ciência sem, entretanto, tornar qualquer uma delas absoluta. As matrizes epistêmicas são inspiradas em uma filosofia e lógica de pensamento particulares, como pode ser observado no Quadro 1, localizado na próxima página.

Quadro 1 – O círculo das matrizes epistêmicas

Matriz	Empírico-Analítica	Hermenêutica	Crítica
Filosofia	Positiva	Hermenêutica	Negativa
Lógica de Pensamento	Formal	Interpretativa	Dialética
Interesse Cognitivo	Técnico	Prático	Emancipatório

Fonte: Elaborado a partir de Paes de Paula, 2015

Para Paes de Paula (2015) o avanço no conhecimento nas Ciências Sociais e nos Estudos Organizacionais se dá pelas reconstruções epistêmicas realizadas pelos pesquisadores. “Os fundadores nem sempre conseguem articular cuidadosamente todos os seus elementos”, alguns desses elementos se perdem e é preciso “escavação”, para reencontrá-los e recombina-los” (PAES DE PAULA, 2015, p. 137).

Não vou me estender na exposição da proposta de Paes de Paula (2015). Cito este trabalho porque ele reforça a minha decisão de rejeitar a tese da incomensurabilidade paradigmática. Entendo que a proposta epistemológica de Solé (2000) com os possíveis e os impossíveis é semelhante a tese da incompletude cognitiva ao apresentar a transdisciplinaridade como um imperativo na construção do conhecimento.

Entendo que a relação que envolve o salário somente pode ser compreendida no estudo da perspectiva marxiana, como fizeram Solé (2003; 2008) e Abraham (2006). Nesta tese proponho, simplesmente, um olhar mais aprofundado sobre a questão do salário, trazendo, além dos marxianos, estudiosos da sociologia econômica que também se dedicaram ao estudo das relações de trabalho, observando continuidades e modificações nessas relações. Não se trata, então, de uma crítica ou reforma marxiana da teoria originalmente idealista, mas sim de aprofundar o estudo da relação apontada como fundamental, passando por autores de perspectiva diferente, aprofundando o estudo do conceito para melhor representar o que vivemos no Mundo-Empresa, mantendo a base idealista da teoria como originalmente construída e alertando sobre as distorções que a nova máscara para a exploração do trabalho é capaz de fazer: a falsa distinção entre trabalho assalariado e um tipo particular de empreendedorismo que é recorrente na retórica neoliberal. Não faço uma reconstrução epistêmica, a tarefa a que me proponho é

contribuir com a elaboração do tipo ideal empresa de forma a melhor capturar as regularidades observadas na realidade concreta contemporânea. Neste sentido, entendo que a importância desta tese está em esclarecer que um trabalhador dependente e subordinado, que possui um CNPJ para manter-se em atividade como uma imposição do contexto neoliberal de desregulamentação e incentivo à criação de pequenos negócios complementares não pode ser confundido com uma Empresa. Este trabalhador é um assalariado.

Em síntese, a orientação ontológica idealista, e a epistemologia construída por Solé (2000) na teoria dos possíveis-impossíveis são as bases de construção de conhecimento que apoiam o desenvolvimento desta tese. O processo de empresarização do mundo é uma construção humana que resulta dos possíveis e impossíveis do homem moderno. Sendo uma teoria nova e ainda pouco desenvolvida, minha contribuição se dá na articulação do contexto sócio político com a ideia inicial dos autores, chamando atenção para o significado central que constrói o conceito – o trabalho assalariado traduz a relação de exploração velada do trabalho. Isto é importante porque o salário foi historicamente associado a uma série de benefícios mas, em seguida, o mundo do trabalho foi (como ainda vem sendo) remodelado, e chegamos a um ponto em que o termo salário nos leva a cair, facilmente, em imprecisão conceitual, o que entendo ser extremamente prejudicial para o desenvolvimento teórico da teoria da empresarização. Salário é a retribuição em moeda pela contratação de trabalho livre, e se aplica a qualquer tipo de contrato – formal, informal, entre pessoas físicas, entre pessoas jurídicas, entre uma pessoa jurídica e outra pessoa física.

O esforço inicial consistiu em compreender, a partir do estudo teórico, o conceito de salário e a maneira como este foi associado a direitos, representando acesso à cidadania e que posteriormente vem sendo dissociado destes direitos, tendo no incentivo ao empreendedorismo de pequenos negócios a forma de lidar com o conflito capital-trabalho. Articulei a teoria com o contexto sócio histórico neoliberal, ressaltando o incentivo a um comportamento conhecido como “empreendedor” e apresentei as mudanças no referencial da teoria econômica sobre empreendedorismo e as modificações no mundo do trabalho que vem ocorrendo desde a década de 1970, notadamente relacionadas à disseminação global das ideias neoliberais. Neste cenário demonstro a importância de reconhecer e

denunciar, na construção do tipo ideal empresa, que a relação de trabalho assalariado se aplica aos contratos entre pessoas jurídicas.

Feita esta construção, busco na pesquisa de campo a ilustração das relações de trabalho no campo da Economia Criativa, com a realização de uma pesquisa de natureza qualitativa interpretativa. Para tal, realizei inicialmente uma observação da atividade de trabalhadores da cidade de Porto Alegre, no ano de 2015, participantes do projeto “Distrito C”. Esta observação possibilitou conhecer iniciativas ligadas ao empreendedorismo nas diferentes atividades classificadas como criativas, e levou a decisão de não concentrar a pesquisa em um ramo específico de atividade. Assim, a pesquisa de campo considerou trabalhadores com diferentes atividades em quatro cidades brasileiras – Porto Alegre; Rio de Janeiro; Salvador e São Paulo. A pesquisa foi realizada ao longo do ano de 2017, sendo as entrevistas feitas pessoalmente. A relação dos entrevistados é descrita abaixo, no Quadro 2.

Quadro 2 – Perfil dos Entrevistados

	Cidade/Região	Ocupação
1	Salvador/Nordeste	Diretor de Teatro
2	Salvador/ Nordeste	Ator, funcionário público
3	Salvador/ Nordeste	Escritor, roteirista e diretor*
4	Salvador/ Nordeste	Atriz, professora
5	São Paulo/Sudeste	Músico, professor
6	São Paulo/ Sudeste	Produtor musical, compositor, publicitário
7	São Paulo/ Sudeste	Atriz, dubladora, professora de teatro
8	Rio de Janeiro/ Sudeste	Comediante
9	Rio de Janeiro/ Sudeste	Vídeo-maker
10	Rio de Janeiro/ Sudeste	Produtor de vídeo
11	Rio de Janeiro/ Sudeste	Designer de Games
12	Porto Alegre/Sul	Produtor de vídeo
13	Porto Alegre/Sul	Produtor de vídeo, publicitário
14	Porto Alegre/Sul	Produtor de vídeo, roteirista*
15	Porto Alegre/Sul	Diretor de Teatro, ator e escritor

*O entrevistado 3 atua em Salvador e no Rio de Janeiro, está considerado em seu Estado de origem por ali ter construído sua carreira. O entrevistado 14 é natural do Rio Grande do Sul e foi entrevistado em Porto Alegre, mas mudou-se para São Paulo buscando desenvolver sua carreira.

As grandes capitais - São Paulo e Rio de Janeiro - eram destinos necessários, dada a conhecida concentração de atividades artísticas e culturais no

Sudeste e considerando que os dois estados marcam a maior participação da Economia Criativa no PIB estadual – 3,9 e 3,7%, respectivamente – ficando acima da média nacional por estado que é 2,64% do PIB (FIRJAN, 2016). O foco da presente tese é nas relações de trabalho, e são também os dois estados com maior concentração de trabalhadores da Economia Criativa: 328 mil trabalhadores em São Paulo e 99 mil no Rio de Janeiro (FIRJAN, 2016).

Considerei importante não limitar a pesquisa apenas aos grandes números, valorizando as relações de trabalho em outras regiões geográficas, tendo, por conveniência, escolhido Porto Alegre, capital do Rio Grande do Sul. Em busca de experiências em outra região com cenário criativo movimentado e fora do centro, a quarta escolha foi Salvador – Bahia.

O único critério adotado para selecionar profissionais para participar da pesquisa foi que trabalhassem em atividades consideradas pela política nacional de Economia Criativa. Os contatos foram realizados a partir de indicação de outros pesquisadores ou amigos que trabalham no ramo da cultura e arte, e não limitei a seleção à mesma área de atuação para possibilitar a constatação de pontos convergentes (e/ou divergentes) nas falas de diferentes atuantes no campo da economia criativa. As conversas com os entrevistados foram livres e abertas, na intenção de permitir a livre expressão dos profissionais. A conversa livre favorece a identificação de práticas empreendedoras sem interferência dos pesquisadores e as questões abordadas foram sobre o mercado em que atuam e as relações de trabalho, incentivando os entrevistados a contar suas trajetórias para nelas identificar a exploração do trabalho. As entrevistas foram gravadas e posteriormente transcritas para análise. Além dos dados coletados nas entrevistas, considerei, para a análise, as anotações do diário de campo, em que foram registradas conversas com profissionais em atividades classificadas como criativas.

O tratamento dos dados coletados fundamentou-se na técnica da análise interpretativa (ALVES; SILVA, 1992). A análise interpretativa, segundo Alves e Silva (1992), considera três etapas. A primeira etapa determina que as questões sejam derivadas do problema de pesquisa, por isto foram feitas perguntas abertas abordando as relações de trabalho experienciadas pelos entrevistados. A segunda etapa considera as formulações conceituais e interpretações possíveis para os dados, e a terceira representa a realidade estudada mostrando evidências e

consistências, ou seja, a interpretação da realidade vivenciada pelos pesquisados (ALVES; SILVA, 1992).

Para expressar a interpretação da realidade que vivenciei na pesquisa de campo, faço uso da linguagem descritiva, por entender que o relato do que observei e de como interpreto aquilo que vi e ouvi durante as conversas é um aspecto importante na construção de minha análise.

Na primeira etapa da pesquisa de campo fiz contato com o idealizador do projeto Distrito Criativo de Porto Alegre, Jorge Piqué, que realizava aos sábados roteiros guiados para apresentar os estabelecimentos.

Quadro 3 – Etapas da pesquisa de campo

Etapa	Objetivo	Técnicas
1. Distrito Criativo Porto Alegre	Conhecer iniciativas ligadas ao empreendedorismo nas diferentes atividades classificadas como criativas.	Observação
2. Porto Alegre, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo	Identificar como se manifesta a exploração do trabalho nas relações estabelecidas na atuação de profissionais da Economia Criativa.	Entrevistas Observação

Particpei de algumas dessas visitas e conversei com participantes, também tive algumas conversas com Jorge Piqué, e ele me acompanhou em alguns estabelecimentos para apresentar seus colegas empreendedores. Nesta etapa não fiz entrevistas, eram conversas informais, em que as pessoas contavam um pouco de sua história e falavam de suas experiências.

Iniciemos o trajeto, então, com a compreensão da ideia de Mundo-Empresa (SOLÉ, 2000; 2003; 2008; ABRAHAM, 2006).

2 Mundo-Empresa

Compreendida por Solé (2000; 2003; 2008) como uma *organização*², a empresa interfere na vida dos indivíduos de várias formas, inclusive na vida externa à empresa – moldando comportamentos, criando e satisfazendo necessidades, gerando uma nova concepção de felicidade pautada no individualismo. Abraham (2006) parte dos fundamentos de Solé (2008) e aprofunda a Empresarização do mundo em traços característicos do “Mundo-Empresa”. No entanto, enquanto para Solé (2008) a Empresa é uma organização³, para Abraham ela é uma instituição⁴ (2006). Como em ambas as definições está explícita a ideia de orientar modos de vida, entendo ser coerente trabalhar com os textos dos dois autores, pois eles estão de acordo na maioria dos aspectos tratados no tipo ideal empresa.

No “Mundo-Empresa”, o progresso e o desenvolvimento econômico são muito importantes, a inovação é um imperativo, a esfera econômica é central e estão todos convencidos da necessidade de usar os recursos (escassos) da forma mais eficiente possível. Há um forte discurso sobre a racionalidade, como guia das ações e justificativa para a atuação empresarial. A especialização e a competência são valores consolidados, e a propriedade privada é naturalizada como direito indiscutível (ABRAHAM, 2006).

O aspecto de destaque que, para Abraham (2006) é um traço marcante e para Solé (2003) é a relação fundamental do processo de empresarização do mundo

² Solé (2008) define empresa como uma organização, um conjunto de relações específicas entre humanos – relações com o tempo, com o espaço, etc. Rodrigues (2013, p. 40) explica que Solé pretende “libertar a ideia de organização da noção de finalidade”, elaborando uma definição transdisciplinar que possa ser aplicada para qualquer organização humana: “a preocupação do autor [Solé] reside na possibilidade de eliminar a redução de ideia de organização à ideia de empresa”.

³ Solé (2008) define empresa como uma organização, um conjunto de relações entre humanos – relações com o tempo, com o espaço, etc.

⁴ Abraham desenvolveu os traços da concepção de empresa e a concebeu como uma instituição, identificando-a como “um conjunto de formas de agir e pensar, específicos para uma determinada sociedade humana” (ABRAHAM, 2006, p. 1). A ideia de empresa como instituição assim apresentada é apoiada no conceito de Durkheim (2005), que compreende a instituição como sendo correspondente a um conjunto de regras e de procedimentos aceitos pela sociedade e impostos aos indivíduos com o objetivo da manutenção da ordem social.

é o assalariamento. O trabalho por pagamento de salário, contratado pela Empresa, é o aspecto fundamental na discussão desta tese, por isto será abordado com maior profundidade no item 2.1.

No Mundo-Empresa as soluções para os mais diversos tipos de problemas são atribuídas às empresas e há, inclusive, um novo medo: o de não ser atraente para as empresas, ou, como argumenta Sennett (2006) o medo de se tornar supérfluo, que se relaciona com a ideia de talento na “sociedade da capacitação”. E dissemina-se a ideia de que “*empreender*” é uma forma de não se tornar dispensável (SENNETT, 2006) – seja criando uma empresa ou adotando uma “*postura empreendedora*” enquanto trabalhador assalariado.

Estes são aspectos de um processo em curso, o processo de empresarização do mundo, criação humana que resulta em uma sociedade ajustada à forma Empresa de organização, que é definida por Solé (2000; 2003; 2008) como “Mundo-Empresa”. Mas que Mundo é este?

A caracterização que Solé (2003) faz da Empresa é construída como um tipo ideal com inspiração weberiana. Solé (2008) discute a concepção amplamente difundida de empresa, que a representa como uma estrutura econômica e social desconsiderando as relações políticas e de poder. Para Solé (2008) é necessário discutir a respeito do significado que assumiu a empresa na sociedade moderna. O que seria a empresa?

Solé (2008) define empresa como um evento antropológico contingente cuja origem se deu na Europa, a partir do século XII. Nessa compreensão da organização social pela empresa, ocorre uma concepção particular de felicidade na história humana, produzida e disseminada pela empresa, que se tornou mais do que uma entidade econômica e social (SOLÉ, 2008). Neste contexto, “a empresa é uma “máquina” formidável para criar necessidades” (SOLÉ, 2015, p.135) que serão satisfeitas pelos produtos e serviços criados pelo trabalho humano que é comprado pela empresa.

Solé (2003) entende que nosso mundo parece estar condenado à empresa, pois destaca que embora a empresa seja criticada, considerada nociva para a saúde, para o ambiente e para a democracia, nem os sindicatos, nem os partidos políticos, nenhuma associação ou pensador com influência propõe substituir a empresa por outro tipo de organização.

A teoria de Solé (2008) é contrária à crença amplamente difundida de que a sociedade moderna é organizada pelo mercado. Para o autor, a existência da empresa não se realiza para satisfazer o mercado. Um mercado é o espaço em que ocorrem trocas de bens e serviços. Desde os clássicos da economia falou-se em preços como sendo os reguladores dos mercados. Entretanto, Kirzner (1986) chama atenção para a necessidade de considerar a atividade empresarial, que ele entende como de competição. Há decisões sendo tomadas por consumidores e produtores e Kirzner (1986) enfatiza as decisões tomadas pelos empresários como cruciais na competição. Para o autor, são as ações das empresas que interferem nos preços – ou no que chamamos de mercado.

Os movimentos que ocorrem no mercado seriam, por tal perspectiva, direcionados por interesses de empresários. A compreensão de Solé é apoiada no trabalho de Coase (1937), para quem o sentido da existência de uma empresa era determinado pela possibilidade de produzir um bem ou serviço a custos menores do que os praticados no mercado, ou seja, a Empresa não se submete ao mercado, ela “usa” o mercado para suas atividades, mas sua busca é ser mais eficiente do que o mercado (ou produzindo a custos menores, ou comprando por preços abaixo de seu custo de produção).

O processo de empresarização do mundo se manifesta através da expansão geográfica da empresa, hoje possível em nível mundial com o evento da globalização (SOLÉ, 2008). Uma segunda manifestação é o crescente apoio da empresa a atividades e relacionamentos humanos – grande parte das pessoas ocupadas trabalha para uma empresa, relacionando-se com seus pares. A imposição da forma de organização nos moldes de empresa como modelo para outras organizações e atividades humanas é a terceira manifestação do processo de empresarização (SOLÉ, 2008), e esta pode ser percebida até mesmo em nível individual, quando os profissionais são orientados a planejar suas carreiras, suas vidas, nos moldes organizacionais das empresas, realizando planejamentos detalhados, traçando objetivos e metas.

O poder da empresa sobre a vida das pessoas é a quarta manifestação apontada por Solé (2008) seguida da influência da empresa na vida das pessoas do lado de fora desta, considerando que as pessoas se submetem às exigências das empresas – os nossos horários são determinados pelas necessidades das empresas

em que trabalhamos ou para as quais trabalhamos, nosso horário para adquirir um bem ou serviço é determinado pelo horário da empresa com a qual estabelecemos a relação comercial; muitas pessoas migram ou imigram para manter seus postos de trabalho, deslocando-se no espaço (SOLÉ, 2008).

Partindo destas ideias de Solé, Abraham estudou a concepção de empresa e a concebeu como uma instituição, identificando-a como “um conjunto de formas de agir e pensar, específicos para uma determinada sociedade humana” (ABRAHAM, 2006, p. 1). A empresa é associada por Abraham (2006): (1) ao individualismo e a invenção da realidade econômica; (2) ao mito fundador da escassez; (3) ao racionalismo e a burocracia; (4) a propriedade privada e o assalariamento; e (5) a ideologia do progresso e do desenvolvimento.

Abraham (2006) destaca que em nossos tempos o bem-estar é associado ao bom andamento das coisas na esfera econômica, e que a existência de um “domínio da economia” é algo próprio das sociedades modernas. Ele entende tal domínio como a base da sociedade, com “natureza decisiva”, e que separa a vida das pessoas em pedaços – as atividades têm lugares para ocorrer e não devem ser misturadas, há os negócios, há o lazer e há outras ações que não se misturam com os negócios.

A própria existência de uma realidade econômica pode ser questionada ao buscarmos compreender sociedades anteriores à modernidade. Polanyi (2000) e Sahlins (1978) são estudiosos que destacam a dificuldade de identificar os elementos da economia em sociedades não modernas. Esses autores comentam que, ao analisar tais sociedades, há dificuldade de encontrar uma esfera separada das outras – como é a econômica na sociedade moderna. Também Solé (2000) compreende a economia como uma “invenção” do mundo ocidental moderno.

Abraham (2006) lembra as ideias de Adam Smith sobre a busca do próprio bem – ou as trocas egoístas como base das relações sociais. Essas trocas apenas são possíveis no contexto da divisão do trabalho que, como destaca Smith (1983), quando estabelecida praticamente impede que um indivíduo sozinho tenha condições de atender às próprias necessidades. Ou seja, a especialização e a divisão do trabalho reforçam a necessidade de trocas [econômicas] entre os indivíduos.

Quando Smith (1983) refletiu sobre a divisão do trabalho constatou que o aumento da produção e a geração de excedentes permitiriam mais trocas, e ele descrevia um efeito de melhoria nas condições de vida da sociedade, pois cada um buscaria o que fosse melhor para si gerando uma ordem social com benefícios para todos. No entanto, Durkheim (1999) salienta que a divisão do trabalho gerou a falta de integração entre os membros das sociedades, além de reduzir a identidade dos indivíduos à atividade profissional, que é o mesmo que reduzi-la à esfera econômica.

A sociedade moderna vive a angústia da ideia de que não há recursos suficientes para satisfazer todas as necessidades e desejos humanos. Abraham (2006) lembra que a escassez é o problema econômico fundamental, considerando que os bens são raros e a sociedade deve utilizar os seus recursos de forma eficaz. Assim, os indivíduos da sociedade moderna são condenados ao esforço no trabalho, para conseguir juntar o maior número possível de bens em reação à ameaça de não ter o suficiente.

Ocorre que em outras sociedades é possível identificar abundância ao invés de escassez. Sahlins (1978) descreve um tipo de sociedade em que existe facilidade para satisfazer todas as vontades materiais – a sociedade afluente. Ele apresenta os caçadores e coletores como afluentes, negando que seja natural a propensão humana para uma eterna insatisfação. Há dois caminhos para compreender a afluência: desejar pouco ou produzir muito. Comparando os caçadores e coletores com os homens da sociedade moderna, Sahlins (1978) mostra que, apesar de seu padrão de consumo parecer baixo na perspectiva ocidental moderna, se pensarmos nos objetivos que eles tinham e nos meios de produção de que eles dispunham, os mesmos não enfrentavam grandes dificuldades para obter tudo o que desejavam materialmente. Percebemos assim que os desejos sem limites não estão na natureza humana, eles são parte da cultura ocidental moderna – a escassez é uma invenção, um dos hábitos coletivos característicos do “Mundo-Empresa”.

O terceiro hábito coletivo descrito por Abraham (2006) trata de racionalismo e burocracia. Para Abraham, a racionalidade que molda a empresa como conhecemos desde a modernidade está baseada na ação racional referente a fins, cujo significado foi descrito por Max Weber.

Quando Weber (2004) conceitua a ação social, ele a define como sendo um ato orientado pelo comportamento de outros indivíduos. Segundo o autor, o

comportamento dos outros pode estar no passado, no presente, ou mesmo ser uma expectativa para o futuro. Os determinantes da ação social podem ser: tradições; afetos ou estados emocionais; cálculos racionais referentes a valores; e cálculos racionais referentes a fins (WEBER, 2004).

Na análise de Abraham (2006), nestes três tipos de ação social o indivíduo adota comportamentos que acredita lhes serem, de alguma forma, impostos ou determinados, ainda que a ação referente a valores envolva racionalidade. Já a ação social racional referente a fins se fundamenta em um cálculo utilitário que envolve fins, meios e consequências. Não importa se a escolha dos meios para alcance dos fins desejados tenha sido a dos mais eficazes, basta que seja uma escolha consciente (WEBER, 2004). Assim, a ação social referente a fins está profundamente relacionada com o processo de racionalização do “Mundo-Empresa”, em que reflexão, escolha e decisão são constantes (ABRAHAM, 2006).

Weber (2004) destaca que nem sempre a dominação “tem fins econômicos”, mas normalmente requer um quadro administrativo cuja legitimidade seja reconhecida. Abraham (2006) destaca que os modernos valorizam a racionalidade, a especialização, dando assim legitimidade à dominação racional-legal que é característica da burocracia. Os indivíduos se submetem a uma ordem que tenha caráter racional.

Outro hábito coletivo que Abraham (2006) identifica no processo de empresarização do mundo é a valorização do direito à propriedade privada e do salário. O autor ressalta que, entre outros autores, Weber (2004) destacou a propriedade privada dos meios de produção como condição primeira para a existência do Capitalismo. E o assalariamento é decorrente desta apropriação dos meios de produção, sendo importante salientar que esta não ocorre de forma equitativa, mas restrita a pequena parte da população, como foi identificado por Marx e Engels (2003). Apresento o detalhamento das questões de propriedade privada e assalariamento na seção .2.1.

No processo de empresarização do mundo Solé (2003; 2008) destaca a valorização do empreendedorismo e da inovação como caminho para o desenvolvimento, fundamentando sua análise no trabalho de Joseph Schumpeter, autor de uma das abordagens mais difundidas acerca do desenvolvimento econômico. Para o autor, devemos entender como desenvolvimento

apenas as mudanças da vida econômica que não lhe forem impostas de fora, mas que surjam de dentro, por sua própria iniciativa. Se se concluir que não há tais mudanças emergindo da própria esfera econômica, e que o fenômeno que chamamos de desenvolvimento econômico é na prática baseado no fato de que os dados mudam e que a economia se adapta continuamente a eles, então diríamos que não há nenhum desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982, p. 47).

O economista centraliza a ideia do desenvolvimento na esfera econômica, e a atribui às atividades produtivas, sejam elas decorrentes da indústria ou do comércio. A ação da empresa é, para o autor, essencial neste processo: “é o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas” (SCHUMPETER, 1982, p. 48).

Tais “coisas novas” seriam as inovações, que para Schumpeter (1982) geram lucros extraordinários e decorrem de novas combinações, as quais podem ser configuradas de cinco diferentes maneiras: (1) a introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade em um bem existente; (2) a introdução de um novo método de produção; (3) a abertura de um novo mercado; (4) a introdução de uma nova fonte de matérias-primas ou bens semimanufaturados; e (5) o estabelecimento de novas maneiras de organização de uma indústria.

Nesta perspectiva o desenvolvimento econômico é impulsionado pelo progresso técnico e dependente das inovações. Schumpeter (1982) considera que para que ocorra o desenvolvimento há necessidade de crédito para o empresário, com o objetivo de lhe transferir poder de compra caso não o possua. Para o austríaco, o crédito, inclusive, só deve ser concedido para fins empresariais: “ninguém além do empresário precisa de crédito” (SCHUMPETER, 1982, p.71). Para o desenvolvimento no sentido schumpeteriano o papel do empresário é central, tanto quanto o da inovação e o do crédito. O empresário é para Schumpeter (1982) aquele que cumpre a função de realizar as novas combinações que resultam em inovação e, conseqüentemente, em lucro e desenvolvimento econômico, que estão em relação direta: “sem o desenvolvimento não há nenhum lucro, sem o lucro nenhum desenvolvimento. Para o sistema capitalista deve ser acrescentado ainda que sem lucro não haveria nenhuma acumulação de riqueza” (SCHUMPETER, 1982, p. 103).

Com as formulações de Solé (2000; 2003; 2008) e de Abraham (2006) é possível compreender que a empresa nem sempre existiu, ela não é natural - foi

resultado de construções humanas. E é como uma organização que Solé a compreende: “a empresa não é uma comunidade, é uma frágil associação entre indivíduos; nós a vemos, nós a sentimos, é uma organização que estimula o individualismo e o egoísmo” (SOLÉ, 2008, p. 47). Esse estímulo ao individualismo e ao egoísmo coloca, segundo o autor, os seres humanos em concorrência para encontrar ou manter um emprego. Solé (2008) chama a atenção para o fato de que na medida em que o país se desenvolve⁵ aumenta a intervenção da empresa na vida cotidiana das pessoas.

A empresa invade nossas relações com o outro, com o tempo, com o espaço, com a vida e com a morte (SOLÉ, 2000). É importante compreender que as relações são um aspecto chave no conceito de organização postulado por Solé. Para o autor, a empresa é um conjunto de relações, e é justamente por ser um conceito aberto que esta concepção se torna interessante: não pressupõe a ideia de propósito; não pressupõe a ideia de haver uma organização racional em acordo com um objetivo, ou seja, uma organização caótica é também uma forma de organização (SOLÉ, 2003).

Rodrigues (2013) diferencia a ideia de Solé daquela encontrada nos considerados clássicos da administração⁶ que usam o termo organização para tratar de empresas ou organizações formais pressupondo que organização se relaciona com a ideia de finalidade. O sentido da ideia de relações entre humanos é amplo, integrando as relações no tempo e no espaço e definindo-a como um conjunto de relações singulares entre humanos (RODRIGUES, 2013). Com esta perspectiva, a compreensão de como a construção do “Mundo-Empresa” se dá passa pela análise das relações entre humanos, que ao longo da história vão sendo por eles modificadas.

Ainda a respeito de sua conceituação de organização, Solé (2003) entende que nela há implicações importantes acerca da concepção de mundo – o mercado é uma organização (com relações de oferta e demanda, relações entre compradores e vendedores); o Estado é uma organização - e o mundo é o resultado da relação

⁵ Solé parte da compreensão de desenvolvimento centrado na economia, tendo Schumpeter (1982) como referência.

⁶ Rodrigues menciona Simon (1979), Barnard (1979), Etzioni (1967), Blau e Scott (1979), Hall (2004) e Mintzberg (2003).

entre as três principais organizações: empresa, mercado e Estado – organizações complementares, exclusivas, e necessárias umas para as outras (SOLÉ, 2003).

Estudar a empresa como uma organização envolve a análise das relações entre os seres humanos, tanto internas como externas, ou seja, do lado de dentro e no ambiente que é, em grande parte, constituído por outras organizações. “Nesta perspectiva, a empresa, a sua forma, sua estrutura, sua dinâmica, sua eficiência, suas falhas são sempre, em parte, o produto ou o efeito dessas relações "internas" e "externas" entre os seres humanos” (ABRAHAM, 2006, p. 323). As relações de trabalho são impessoais, “funcionais” e utilitárias, com a divisão do trabalho como estudada por Smith e Durkheim e considerando a racionalização; são conflituosas, ponderando a supervisão e o controle; há relação de dominação, que no sentido weberiano e no contexto da modernidade se concretiza pela crença na validade das regras (dominação racional-legal que tem como quadro administrativo típico ideal a burocracia); há exploração do trabalho característica do modo de produção capitalista; e há relação concorrencial pela disputa por espaço no mercado (ABRAHAM, 2006).

Solé (2003) está construindo sua teoria com destacada importância para a transdisciplinaridade, e mantém a ideia de abertura, ou seja, não constrói o seu tipo ideal a partir de uma definição fechada de Empresa⁷ (SOLÉ, 2003). O Quadro 4, na próxima página, mostra a caracterização do tipo ideal empresa de acordo com a construção de Solé (2003), o autor ressalta que nem todas as características são exclusivas da empresa, e é o seu conjunto que determina uma organização única na história humana.

O assalariamento é uma distinção importante no trabalho de Solé (2003), que o identifica como a relação singular que caracteriza a forma de organização Empresa, transpassando todas as suas demais relações. As questões a serem aprofundadas nesta tese, portanto, são: o que é o salário? Como a relação de assalariamento se manifesta na contemporaneidade?

⁷ Solé (2003) cita a de Weber, que entende empresa como “organização econômica racional”, e a de Marx, que a define como um “sistema operacional”.

Quadro 4 - O tipo ideal empresa

O Tipo ideal Empresa
Grupo humano limitado ou amplo, concentrado ou espalhado no espaço
Exerce atividade contínua, seja única ou múltipla
Entidade jurídica, sujeita à Lei e ao Direito
Pressupõe o Estado
É propriedade privada
Sua direção pode ser desarticulada da propriedade
Pressupõe o mercado
Produz bens, mercadorias, serviços
Necessita do sistema financeiro, da economia monetária
É trabalho, que é dividido e há uma direção
Está em concorrência com outras Empresas
Deve inovar
Está em incerteza permanente
É caracterizada pela relação singular de assalariamento

Fonte: Elaborado a partir de Solé (2003)

2.1 O salário

Para Solé (2003) o salário é uma relação jurídica (contrato de trabalho); econômica (pagamento em moeda) e sócio-política (há liderança e direção, logo subordinação e dependência). O assalariamento envolve o mercado de trabalho, o Estado que regula tal mercado e a dimensão jurídica da empresa (é um contrato); ainda, o autor considera o aspecto de mercadoria (venda da força de trabalho) e a incerteza relacionada à manutenção do emprego (SOLE, 2003). O autor afirma – com base no trabalho de Marx que os assalariados são explorados, na medida em que “não tocam integralmente o fruto de seu trabalho”, trabalhando uma parte do tempo para o enriquecimento de seu contratante (SOLE, 2008, p. 35). Vemos aqui que o aspecto de destaque para Solé (2008) com relação ao assalariamento é a exploração do trabalho.

Vivemos em uma sociedade onde o que se considera “normal” é acordar todos os dias e ir trabalhar (ou procurar trabalho), mas não qualquer trabalho – trabalho assalariado (SOLE, 2015). Solé (2008) apresenta uma constatação

empírica relacionada ao processo de empresarização: a maioria das pessoas sobrevive trabalhando para empresas (em torno de 80% na França, à época da construção do autor). A investigação de Lytras (2016) acerca das tendências do assalariamento na sociedade moderna encontra números similares em outros países. Lytras considerou um período de aproximadamente trinta anos (1980-2008) para sua pesquisa, e as bases de dados consultadas foram a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Lytras (2016) mostra que entre os países capitalistas “líderes” o percentual de assalariamento fica acima de 83%, sendo que nos Estados Unidos da América a média é de 85% de trabalhadores assalariados. Entre os Europeus, Espanha, Itália e Portugal são destacados como apresentando taxas de 70% ao início da análise, sendo que ao final Portugal e Itália alcançam aproximadamente 75% e a Espanha 80% de trabalho assalariado. Os antigos socialistas são apontados pelo pesquisador como “fornecedores de mão de obra barata” (LYTRAS, 2016, p. 63) atingindo mais de 84% de trabalho assalariado no início dos anos 1990, sendo que em 2008 a Rússia apresentava percentual equivalente ao dos Estados Unidos da América – 85% de trabalhadores assalariados.

Com relação aos países latino-americanos, Lytras (2016) destaca as consequências penosas das ditaduras para a classe trabalhadora, com o que ele chama de “experimentos econômicos” na adoção das ideias neoliberais e um cenário de informalidade e baixo custo de mão de obra. Em 2008, Brasil e México apresentavam taxas de 65% de assalariamento (LYTRAS, 2016). Também estudando o percentual de assalariamento no Brasil, Martins e Lima (2016) afirmam que este raramente atinge 60%.

Os contratos de salário são a principal fonte de poder da empresa sobre a vida dos humanos, que chega à “administração do imaginário” - Solé (2008, p. 51) cita Aubert: “O assalariado se torna empresa, ele se sente parte dessa substância, existe subjetivamente, como uma parte do todo, como um átomo da matéria. As empresas desejam pessoas apaixonadas, dispostas a investir fundo”. Para além do número de pessoas assalariadas está a forma como a Empresa interfere na vida dos humanos, assalariando aqueles que se mostrem dispostos a tomar para si os objetivos da empresa. O assalariamento, neste aspecto, amplia a relação de

exploração do tempo de trabalho não pago. Representa a exploração do tempo de vida do lado de fora da empresa, considerando que para ser desejado pela Empresa é preciso envolvimento e “paixão”. Na citação de Aubert são mencionadas as pessoas apaixonadas que investem fundo – tempo de estudos [e recursos destinados a custeá-los], suas horas de sono ou lazer. Além disso, as escolhas de em que local viver são influenciadas pela possibilidade de assalariamento, e com a expansão geográfica da empresa a mobilidade de executivos ganha dimensão mundial.

A primeira referência em que se encontra a ideia de Empresa na reconstrução histórica empreendida por Solé (2008) está em “*Essai sur la nature du commerce en général*”, de Richard Cantillon, publicado em 1755 (anos após a morte do autor). Neste texto está presente a ideia de assalariamento, pois Cantillon (1950) compreendia que os homens viviam ou enriqueciam às custas dos proprietários de terra. Quando o autor divide a sociedade em classes ele separa empresários de trabalhadores, sendo que os empresários viviam na incerteza, enfrentando risco, e os trabalhadores tinham salário garantido enquanto estivessem empregados.

No livro de Cantillon (1950) há reflexões acerca das atividades dos trabalhadores, como a consideração de que uma sociedade necessita contar com pessoas dotadas de diferentes habilidades, por isto é preciso promover a formação de pessoas para atividades diversas. Aborda o trabalho temporário e reflete acerca da desigualdade e do valor do trabalho (que toma a terra como base de comparação), considerando as diferentes habilidades (um artesão deve receber mais do que um lavrador) e pensando na relação entre trabalho e sobrevivência. Como são “dependentes” dos proprietários de terra, os trabalhadores devem trabalhar por eles. Assim, o salário pago irá corresponder à metade do trabalho realizado, isto depende ainda do quanto o trabalhador necessita para sobreviver, e varia de acordo com o país (CANTILLON, 1950).

*“Cabe afirmar que si se exceptúan el príncipe y los terratenientes, todos los habitantes de um Estado son dependientes; que pueden, éstos, dividirse em dos classes: empresarios e **gente assalariada**; que los empresarios viven, por decirlo así, de ingresos inciertos, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el tiempo que de ellos gozan, aunque sus funciones y su rango sean muy desiguales”* (CANTILLON, 1950, p. 43).

A relação de dependência a que Cantillon (1950) se refere tem seu fundamento na propriedade privada. O fisiocrata afirma que a maior parte das

peças não é proprietária, e destaca que não existe desígnio da Providência Divina que determine quem será proprietário. Na obra de Cantillon (1950), tanto o empresário quanto o trabalhador assalariado são dependentes dos proprietários de terra (fonte de toda riqueza). A diferença é que os assalariados trabalham por uma quantia que é garantida enquanto estiverem empregados, já os empresários compram os produtos da terra para revender, sem ter a garantia de obter lucros.

Com outra perspectiva, e anterior ao *Capital* de Marx, o trabalho de Cantillon (1950) não aprofunda o conceito de salário, mas assim como fez Marx, já considerava que o valor pago ao trabalhador contratado dependia do quanto este precisava para sobreviver, considerando, inclusive, que o cálculo deveria ser diferente conforme a condição de vida do trabalhador, fazendo comparativos entre homens casados ou solteiros, afirmando que os casados consomem menos bebida alcoólica e usam as suas roupas por mais tempo, assim como as suas esposas que não se importam em usar vestidos de qualidade inferior por pensar no sustento dos filhos. Assim, pela construção de Cantillon (1950) não parece que houvesse uma relação entre o trabalho executado e a remuneração, e o fisiocrata não fala em exploração do trabalho, mas enfatiza a relação de dependência entre os proprietários de terra e os que eram por eles contratados.

Os economistas clássicos teorizaram sobre os determinantes do salário relacionando-o com a subsistência (CAMPOS, 1991). Ricardo (2001) chamava de “natural” o valor de salário que fosse essencial para a subsistência, e a ideia – baseada na lei malthusiana do crescimento populacional – era que pagar apenas o necessário para a reprodução da vida seria uma forma de equilibrar o mercado de trabalho. Para Ricardo (2001) a questão era que o salário “natural” fosse o mais próximo possível do valor de mercado do trabalho, assim a força de trabalho seria constante, apenas sendo substituída pela geração seguinte. Havendo um salário maior do que o necessário para a subsistência (natural) a tendência de crescimento da população se concretizaria, e o mercado – em virtude da maior oferta – passaria a pagar menos pelo trabalho. Na sequência, o salário com valor menor do que o necessário levaria a redução da população, alcançando o equilíbrio. Dobb (1977, p. 98) explica que se trata de “um caso de equilíbrio mecânico: como o pêndulo de um relógio, qualquer afastamento da posição ‘normal’ poria em ação forças que o trariam de volta à posição ‘normal’”.

Já a análise de Marx ampliou a compreensão do valor do salário, não mais considerando a relação com a população, mas a relação social característica do sistema de produção capitalista, avaliando a acumulação que (ainda que em alguns momentos históricos possa haver elevação dos valores dos salários) aprofunda a desigualdade de classes (CAMPOS, 1991). Marx partiu dos economistas clássicos e construiu um novo olhar sobre a relação entre trabalho e sociedade. Foi a partir de Marx que o trabalho passou a ser compreendido “como categoria central do processo de constituição histórica do ser social” (SANTOS NETO, 2013, p. 59). Uma questão importante neste processo é a propriedade privada (do capitalista, que personifica o capital) dos meios de produção.

A relação entre propriedade privada dos meios de produção e assalariamento é destacada por Solé (2003) e por Abraham (2006; 2014). Abraham (2014) discute a fragilidade dos direitos humanos no contexto em que a empresa se impõe como forma de organização de nossa sociedade, pois a relação fundadora da organização empresa – o assalariamento – promove a dependência dos trabalhadores que, portanto, são explorados pela Empresa. É a propriedade privada que possibilita o assalariamento no Mundo-Empresa, e todas as sociedades ocidentais modernas consideram a propriedade privada (junto com a liberdade e a igualdade) como um dos direitos humanos básicos (ABRAHAM, 2006).

Compreendendo que a propriedade privada foi naturalizada nas sociedades modernas ocidentais, Abraham (2006) considera importante que se realize um confronto com outras sociedades, já que no século XIX a propriedade privada foi fortemente questionada pelos pensadores do socialismo. Abraham (2006, p. 330) destaca o trabalho de Proudhon, que iniciou seus escritos acerca do tema questionando qual seria a justificativa para o direito de propriedade, e cita a distinção entre posse e propriedade: “Segundo ele [Proudhon], a posse é uma forma de propriedade restrita, o que implica o uso da coisa possuída, ocupação, uso. Excluem-se, no entanto, o que o filósofo chama o direito de negociar, ou seja, a capacidade de autorizar terceiros a utilizar o que temos em troca de uma renda”. Para a organização do tipo Empresa, é necessário negociar, então a posse não é o bastante, é preciso defender o direito de propriedade, como se faz nas sociedades ocidentais modernas.

Proudhon (1975) analisa o direito conferido por lei sobre a propriedade privada compreendendo que tal direito não tem um fundamento legítimo, pois é uma prescrição ou posse imemorial. O fato de a regra ter sido instituída e disseminada, para Proudhon, não passa de uma manifestação da lei do mais forte (ABRAHAM, 2006).

Abraham (2006) aprofunda a discussão feita por Proudhon acerca da legitimidade da propriedade, abordando a passagem do direito de posse para o direito de propriedade - que permite a negociação. Um primeiro ponto levantado é o direito do primeiro ocupante, que não se sustenta por muito tempo já que, segundo Abraham (2006), a ocupação pode ser relacionada com a posse, mas a propriedade nem sempre é ocupada e um dos principais interesses pelo direito de negociação é a possibilidade de se beneficiar da propriedade sem ocupa-la. Também a noção de igualdade derrubaria a tese do direito do primeiro ocupante – se os direitos devem ser iguais para todos, não há sentido em garantir privilégio a quem chega primeiro.

Para tratar da relação entre trabalho e propriedade Abraham (2006) recorre a John Locke, que defende que cada homem possui direito sobre o próprio corpo, sendo capaz de transformar a natureza com o seu trabalho. Nesta perspectiva, aquilo que o homem transforma com o uso de seu corpo passa a ser propriedade sua, como uma recompensa pelo seu esforço (ABRAHAM, 2006).

Para Locke (2003), ser dono do próprio corpo seria um indicador de que a propriedade tinha algo de divino, de natural. Também Locke (2003) alega que ao comer um fruto que colhe numa árvore, ou comer bolotas que caem debaixo de um carvalho, o homem se apropria de tais coisas, mas o principal ponto é a capacidade de usar o corpo para transformar a natureza. Estes argumentos não são aceitos por Proudhon (1975), que reflete sobre a relação entre produtor e propriedade e conclui que, se é o produtor quem tem direito à propriedade, e se não foi o homem quem produziu os recursos naturais existentes no mundo, ele não poderia reivindicar para si qualquer direito de propriedade por tê-los transformado. Também argumenta que o trabalho coletivo daria origem a propriedade coletiva, pois o mais instruído e talentoso dos homens teve certamente a participação de outros na construção de seu saber. Um terceiro argumento de Proudhon (1975) é que se o trabalho confere direito de propriedade o trabalhador de uma fábrica iria adquirir direito sobre as

máquinas que utiliza, e o industrial, por não trabalhar, perderia o direito da propriedade para o trabalhador.

Como se vê na argumentação de Proudhon (1975), que fundamentou a afirmação “A propriedade é o roubo!”, não existe base que legitime a propriedade privada, e não existe dúvida de que a propriedade é mantida com o uso da força ou com a “esperteza” que Abraham (2006) compreende que pode ser atribuída à usura.

A relação que Abraham (2006) estabelece entre propriedade privada e assalariamento é associada ao “roubo”, pois o contratante se apropria de parte do resultado do trabalho assalariado. Para explicar como se dá este roubo no assalariamento, Abraham (2006) recorre, assim como fez Solé (2008), ao trabalho de Marx.

Abraham (2006) equivocadamente entende que Marx ecoa as teses de Proudhon acerca da propriedade quando demonstra que o assalariamento, enquanto relação social fundamental do sistema de produção capitalista, é um roubo que os proprietários comentem sobre o produto dos seus empregados. Marx (2013) demonstra o “roubo” na relação de assalariamento, porém não o faz ecoando as teses de Proudhon, pois critica tais teses na obra “Miséria da Filosofia”⁸.

Marx teorizou acerca da acumulação no contexto do capital industrial, considerando a divisão do trabalho, a luta de classes e o fato de os trabalhadores aceitarem o “jogo de tolo” [exploração do próprio trabalho pelo capitalista]. Os

⁸ Marx, em janeiro de 1865, redige uma carta respondendo à solicitação de Schweitzer acerca de análise do trabalho de Proudhon. Nesta, além de criticar e apontar contradições na obra “O que é a propriedade”, denunciou que a frase “a propriedade é um roubo” já fora, antes de 1789, escrita por Brissot de Varville na obra *Sur le Droit de Propriété et Sur le Vol. Considérés dans la Nature et dans la Société* (MARX, 1985). Abraham (2006) cita Marx e Proudhon sem fazer menção às divergências de pensamento entre os dois autores, quando para Marx (1985) a análise de Proudhon acerca da propriedade tratou apenas da “propriedade fundiária” da “renda fundiária”. Além disso, Marx (1985, p. 143) argumenta que a propriedade, em cada época histórica, desenvolveu-se numa série de relações sociais distintas. Proudhon teria, nessa perspectiva, apenas definido a propriedade burguesa o que, para Marx, “não é mais que expor todas as relações sociais da produção burguesa”. Também ressalta Marx: “Pretender dar uma definição de propriedade como uma relação independente, uma categoria à parte, uma ideia abstrata e universal – isto não pode ser mais do que uma ilusão de metafísica ou de jurisprudência” (MARX, 1985, p. 143).

trabalhadores aceitam o jogo porque a propriedade dos meios de produção é exclusiva de alguns (os burgueses) (ABRAHAM, 2006).

Abraham (2006) aborda também a divisão da sociedade em classes, refletindo sobre a desigualdade social relacionada à propriedade privada com a participação da empresa, pois “a empresa baseia-se em uma relação social específica, o assalariamento” (p. 335), e a imposição desta relação de assalariamento se dá pelo fato de a maioria dos membros da sociedade não dispor de recursos para viver - a não ser a própria força de trabalho.

O salário é explicado por Marx (2010) como o que o trabalhador produz para si próprio em sua atividade laboral. O produto do trabalho – seja uma seda tecida, um palácio construído ou minério extraído - são de propriedade do contratante, à parte da ação do operário que, ao negociar a sua força de trabalho está garantindo os meios de vida que lhes são necessários. É uma relação de produção histórica, com trabalho livre, em que o operário não tem outro meio de garantir sua existência a não ser pela venda de sua força de trabalho (MARX, 2010).

A liberdade deve ser compreendida como uma necessidade no contexto de trocas característico do sistema de produção analisado por Marx. Não significa liberdade absoluta, pois é controlada pelo contratante, “não passa de uma formalidade inerente ao mundo dominado pelas mercadorias” e o trabalho “tem o mesmo caráter das coisas e possibilita o livre usufruto do capitalista dessa mercadoria para satisfazer sua necessidade primeira de transformar dinheiro em capital” (SANTOS NETO, 2013, p. 75). Ainda, o indivíduo livre para trocar sua força de trabalho no mercado é, necessariamente, pobre, não possui outro meio de sobreviver a não ser pela venda de seu trabalho (MARX, 2013).

Essa liberdade relativa dispensa o uso de força para obrigar as pessoas a produzirem mais do que é individualmente preciso. O trabalho excedente, ou seja, aquele que ultrapassa o necessário, é expropriado na forma sofisticada de trabalho assalariado (SANTOS NETO, 2013). “O capital pressupõe o trabalho assalariado; o trabalho assalariado pressupõe o capital. Eles determinam-se reciprocamente” (MARX, 2010, p. 49). Nesse movimento recíproco, o trabalhador “perde” o seu tempo de vida, pois o valor atribuído ao salário é exatamente o necessário para que o assalariado reproduza a sua vida, ou seja, ele usa o dinheiro que recebe para viver

e, sucessivamente, precisa “vender-se” para continuar obtendo os meios de que necessita para sobreviver (MARX, 2010).

Marx (2010) define o salário como o valor, em dinheiro, que é pago pelo capitalista pela compra da força de trabalho dos operários. Não há na construção teórica de Marx uma prescrição de espécie contratual para tal negociação. Marx (2013) analisa diferentes modalidades de atribuição de valor ao trabalho (por dia, por peça, por tempo), mas seu conceito de salário se aplica a qualquer meio de contratação de trabalho livre. Nessa perspectiva, a força de trabalho é negociada como uma mercadoria, e esta é compreendida como um “objeto externo que por meio de suas propriedades satisfaz necessidades humanas” (MARX, 2013, p. 113).

O aspecto de mercadoria da força de trabalho pode ser compreendido pela transação na qual é realizada a contratação do trabalho. A força de trabalho é a capacidade colocada em ação pelo trabalhador quando ele exerce suas atividades – sua força física, seus saberes e experiências que representam um valor de uso para o capitalista (MARX, 2011). “A forma salário cumpre a função de ocultar a apropriação da mais-valia pelo capitalista” (PRADO, 2011, p.106), já que ao receber o pagamento de salário o trabalhador tem em mente que todas as suas horas de trabalho foram pagas. Juridicamente, o salário “é conceituado como a “contraprestação pelo trabalho prestado”, como se houvesse uma equivalência nivelada entre trabalho e salário” (SOUTO MAIOR, 2014, p. 97). Ainda, considerando que após as lutas de trabalhadoras e trabalhadores há incidência de outras verbas “como férias e descanso semanal, ainda se tenta fazer crer que a balança pende a favor do trabalhador por ser “beneficiado” com o recebimento de salário mesmo sem trabalhar” (SOUTO MAIOR, 2014, p. 97).

Assim, a forma salário oculta a relação de exploração que permite a acumulação de capital, como se na transação de compra da mercadoria força de trabalho a negociação fosse entre agentes com forças equivalentes. “O salário forja uma ilusão na qual a troca entre um não-equivalente apareça como uma troca equivalente e, portanto, fundamenta os princípios da igualdade entre trabalhador e capitalista” (PRADO, 2011, p. 108).

Por seu aspecto de mercadoria, para a compreensão do trabalho assalariado é necessário considerar a teoria marxiana do valor. A mercadoria possui duplo caráter: valor de uso e valor de troca, sendo que a partir da explicação relacional

desses Marx chega ao conceito de valor (HARVEY, 2013). No livro I do Capital, em seu primeiro capítulo, Marx (2013) explica a teoria do valor partindo de uma análise da mercadoria, aquilo que segundo o autor satisfaz as necessidades humanas não importando de que natureza sejam – para a sobrevivência ou como um meio de produção. As coisas úteis devem ser consideradas do ponto de vista qualitativo e quantitativo, sendo ambos aspectos socialmente construídos – um ato histórico (MARX, 2013).

A utilidade atribuída a um objeto faz dele um valor de uso e é condicionada às propriedades de seu corpo, “o próprio corpo da mercadoria, como ferro, trigo, diamante etc., é um valor de uso de um bem” (MARX, 2013, p. 114). Aliado a este aspecto qualitativo, deve ser considerada a quantidade de bens no momento da troca, pois o valor de uso somente se concretiza no uso ou consumo do bem. O valor de troca é, assim, inicialmente quantitativo, mas um mesmo bem assume valores diferentes a depender daquilo pelo que será trocado. Marx (2013) dá o exemplo de uma medida de trigo que pode ser trocada por x de graxa para sapato; y de seda; z de ouro e assim por diante, mostrando que uma mesma mercadoria pode assumir diferentes valores de troca.

Para estabelecer o valor de troca é necessário encontrar a equivalência, um “algo em comum” entre os bens, pois as propriedades físicas, químicas e outras apenas conferem a utilidade (valor de uso), assim existe uma proporção quantitativa na relação de troca, uma equivalência de certo número de um bem a dado número de outro bem. O que há em comum entre as mercadorias é que todas elas são produto do trabalho humano – “em sua produção foi despendida força de trabalho humana, foi acumulado trabalho humano. Como cristais dessa substância social que lhes é comum, elas são valores – valores de mercadorias” (MARX, 2013, p. 116).

Assim, valor, valor de uso e valor de troca das mercadorias estão relacionados ao trabalho humano. Aquilo que eu produzir para meu próprio consumo não é uma mercadoria, embora tenha (para mim) um valor de uso e contenha meu trabalho. A troca é o que confere ao bem o status de mercadoria, ou seja, aquilo que é produzido e tem valor de uso para o outro que se dispõe, portanto, a realizar o ato de troca. É importante considerar que a quantidade de trabalho empregada não é individualizada, Marx explica que se assim o fosse, o trabalhador menos ágil iria conferir maior valor à sua mercadoria por levar mais tempo para produzir. Assim, é a

média de tempo de trabalho que deve ser considerada na atribuição dos valores, o que Marx (2013) chama de tempo de trabalho socialmente necessário, definindo-o como “aquele requerido para produzir um valor de uso qualquer sob as condições normais para uma dada sociedade e com o grau social médio de destreza e intensidade do trabalho” (MARX, 2013, p. 117).

Marx (2010; 2011; 2013) critica a concepção de Ricardo no estudo do salário, argumentando que não é possível determinar o preço do trabalho e, por isto, faz a distinção entre trabalho e força de trabalho. O operário não vende o seu trabalho, mas a sua força de trabalho, cedendo temporariamente ao capitalista o direito de dela dispor. O valor é definido por Marx (2010) como a quantidade de trabalho necessária para a produção de uma mercadoria, o que dificulta a determinação de quanto vale a jornada de trabalho. “Dizer que o valor de uma jornada de trabalho de 10 horas equivale a 10 horas de trabalho, ou à quantidade de trabalho contida nela, é fazer uma afirmação redundante e, além disso, sem sentido” (MARX, 2010, p. 110). Assim como qualquer mercadoria, o valor da força de trabalho é equivalente ao necessário para a sua produção, no caso, a produção da força de trabalho equivale ao valor mínimo necessário para a sobrevivência do trabalhador (MARX, 2010).

As relações sociais básicas do capitalismo são explicadas por Marx em sua teoria do valor, sendo que a produção é baseada no valor e o modo de produzir é fundado no trabalho assalariado. O valor, na análise de Marx, oculta a interdependência social específica do capitalismo, e a sua teoria tem a função de “revelar que, apesar das aparências, o trabalho é na verdade a fonte *trans-histórica* de riqueza social e o princípio regulador da sociedade” (POSTONE, 2014, p. 81).

Compreender o trabalho como mercadoria, assim, é perceber que a força de trabalho humana tem um valor de uso para o capitalista, já que é a compra do trabalho que permite acumular capital pela mais-valia quando se concretiza a circulação das mercadorias. San Martins (2016) explica que nessa relação o capitalista busca pagar o menos possível pelo trabalho enquanto os trabalhadores acreditam receber valores equivalentes ao seu desempenho durante a jornada de trabalho, mas

A compra da mercadoria força de trabalho está condicionada na ótica do capitalista à geração de um valor produzido que excede à reposição do capital variável, de modo que o capitalista trata de colocar a força de trabalho em funcionamento normal pelo restante da jornada. À medida que o trabalhador forneça esse mais-trabalho está produzindo uma

mais-valia, cuja magnitude normal máxima será atingida ao fim da jornada fixada (SAN MARTINS, 2016, p. 121).

Marx mapeou a circulação de mercadoria da seguinte forma: D-M-D (dinheiro-mercadoria-dinheiro) para o modo capitalista de circulação e M-D-M (mercadoria-dinheiro-mercadoria) para o modo “simples”, como no caso de um arquiteto que vende o produto de seu trabalho para comprar bens de que precisa para viver. Na forma D-M-D o dinheiro recuperado pelo capitalista ao final do ciclo deve ser maior do que o utilizado para iniciar [D-M-D’], o que incita a questão da origem da “mais-valia” (ABRAHAM, 2006).

“Tendo demonstrado que a mais-valia não pode ser obtida na troca, já que a lei exige estrita equivalência entre o valor dos bens oferecidos e demandados pelas partes interessadas, Marx chega a ideia de que há uma única mercadoria entre todas disponíveis no mercado, que permite ao capitalista a obtenção de mais-valia: a força de trabalho humana” (ABRAHAM, 2006, p. 335).

O salário pago ao trabalhador possibilita satisfazer as suas necessidades próprias e as de sua família. A contrapartida do capitalista é usar a força de trabalho por um dia inteiro, sendo que o trabalhador produz o bastante para pagar o seu salário em menor tempo (ABRAHAM, 2006).

Marx (2013) explica que em um dia de trabalho o empregado tem dois períodos: um corresponde ao *tempo de trabalho necessário* para produzir o valor equivalente ao salário que recebe, e é sempre uma fração da jornada de trabalho possível pela capacidade do trabalhador. O outro período é o *tempo extra* ou *trabalho excedente*, que é a fonte do mais-valor (ou mais valia) por não ser remunerado. “A razão entre a mais-valia (tempo de trabalho excedente) e o valor da força de trabalho (tempo de trabalho necessário) é a taxa de exploração (taxa de mais-valia)” (SAAD FILHO, 2001, p. 32).

Assim, o que caracteriza a exploração do trabalho, no pensamento de Marx, é a necessidade de que os assalariados trabalhem uma parte do seu tempo sem serem pagos, pois se o montante de vendas fosse totalmente distribuído em salários não haveria mais-valia, portanto, conclui Solé, “a empresa é um roubo!” (SOLÉ, 2008).

“Pode-se refutar as fórmulas de Marx, rejeitar as implicações morais e políticas que ele tira da ideia de exploração (necessidade de uma revolução a fim de pôr fim a este roubo, a abolição do assalariado e por consequência a da empresa), mas o que se pode opor ao seu pensamento econômico? A quantidade de salários, a relação entre

salários e lucros, não continua a estar no coração das relações entre proprietários/dirigentes e assalariados das empresas? Hoje a pressão dos acionistas sobre os assalariados das empresas para a obtenção de uma rentabilidade sempre mais elevada não ilustra a reflexão de Marx segundo a qual os capitalistas se esforçam naturalmente para aumentar sempre mais a taxa de exploração da mão-de-obra? Nesta perspectiva pode-se dizer que Marx está ultrapassado?” (SOLÉ, 2008, p. 35).

Marx (2013) mostra que a forma salário mistifica a relação de trabalho, pois enquanto o trabalhador pensa estar recebendo o valor correspondente ao tempo em que disponibiliza a sua força de trabalho para o contratante, o que ocorre é uma divisão de tempos na jornada de trabalho – um tempo em que produz o necessário para o pagamento de seu salário e um tempo em que gera valor para o capitalista. Assim, “o trabalho assalariado consiste sempre de trabalho pago e não pago” (MARX, 2011, p. 475), ou seja, o trabalho assalariado consiste em apropriação de valor por exploração do trabalho.

Para Solé a relação de trabalho no Mundo-Empresa pode ser analisada considerando o “sobretalho” e a “mais-valia”. Solé (2008) destaca a definição dada à empresa no trabalho de 1937 de Coase: “Como Karl Marx, Ronald Coase (no entanto considerado como um espírito “liberal”), define a empresa por uma relação social que pode parecer natural de tanto que impregna o nosso mundo: o assalariamento” (SOLÉ, 2008, p. 38). Solé chega a esta conclusão, pois Coase afirma que a empresa, em contraste com o mercado, se caracteriza pela existência de uma hierarquia interna, numa relação do tipo mestre/servo, o que Solé traduz como a relação entre o empresário e a mão de obra assalariada.

A força de trabalho tem valor de uso para o capitalista com o assalariamento pois permite a acumulação de capital, concretizada pela mais-valia. A empresa, como Solé (2008) percebe nas definições de Marx e de Coase, é a forma organizacional que promove esta relação social. San Martins (2016), ao analisar a forma salário, explica que para realizar a mais-valia o capitalista precisa assumir uma série de funções – preparar os fatores de produção, desde o planejamento, a seleção de pessoal mais adequado para cada função, o acompanhamento, a supervisão, a direção, etc. - não basta a propriedade dos meios de produção, é preciso haver uma organização que concretize a relação social de produção

capitalista. O Quadro 4 (p. 62), que mostra o tipo ideal Empresa como está sendo construído por Solé (2003), contempla as funções especificadas por San Martins⁹.

A modernidade, com suas particulares transformações sociais, políticas e culturais transformou o trabalho em mercadoria, pela constituição de um trabalhador livre – o trabalhador assalariado (ALVES, 2005). A liberdade em questão é, apenas, liberdade para ter o seu trabalho explorado. “Nosso sistema social necessita de homens e mulheres dispostos a alugarem (ou venderem) sua força de trabalho, em troca de salário, para satisfazerem suas necessidades vitais” (ALVES, 2005, p. 14).

Negociar o trabalho em troca de salário significa, na perspectiva marxiana, produzir algo para alguém e receber uma recompensa monetária por isto, em uma negociação livre. Alves (2005) advoga pela centralidade do trabalho assalariado na sociedade capitalista, mesmo “com o crescimento de formas de trabalho atípicas, do desemprego estrutural e da disseminação de modos de trabalho não-salariais, no sentido de atividades autônomas e ligadas a um suposto Terceiro Setor da Economia social” (ALVES, 2005, p. 17). Vemos, nesta citação, que o pesquisador marxiano menciona trabalho “não-salarial”. Quer dizer que nem todo o trabalho que se vende (e compra) pode ser classificado como assalariado? Não questiono aqui a atividade do terceiro setor, mas o trabalho autônomo, disseminado especialmente pelas ideias neoliberais na forma de empreendedorismo. Por isto, é preciso compreender e reafirmar que “não-salarial” é apenas o trabalho em que não há possibilidade de exploração, de extração do mais-valor, ou seja, é um trabalho em que aquele que produz é capaz de usufruir da totalidade do valor gerado por sua atividade laboral. Um homem que consegue produzir, sozinho, tudo aquilo de que precisa para viver não terá o seu trabalho explorado.

⁹ “A cooperação assalariada determina novas funções ao capitalista em relação a seu papel tradicional de comprar elementos de produção de qualidade normal e de zelar por seu consumo produtivo adequado conforme as normas socialmente vigentes. O trabalho socialmente combinado exige a especial função de comando, cooperação de fases e direção, primeiramente para manter a continuidade e regularidade entre as fases de acordo com o plano que orienta o processo de trabalho e, depois, para que o consumo dos objetos do trabalho aconteça adequadamente (de sorte que o volume de matéria-prima transformado esteja ajustado com as necessidades do estágio no qual se encontra o processo produtivo) e a operação dos meios de trabalho seja conduzida segundo sua especificação técnica” (SAN MARTINS, 2016, p. 118).

O salário foi definido por Marx como o pagamento pela força de trabalho, sem especificação de que este contrato seja formal, ou seja entre uma pessoa jurídica e outra pessoa física – quer dizer, qualquer trabalho acordado entre pessoas livres poderia ser chamado de assalariado. Nesses termos, é válida a ideia de que a relação de assalariamento é essencial no processo de empresarização do mundo

E concordo com Solé (2003; 2008; 2015) e Abraham (2006; 2014) que assim é. Como exposto, Solé (2003) ressaltou o aspecto de mercadoria da força de trabalho. Tanto ele quanto Abraham (2006) concentraram sua demonstração do assalariamento considerando a propriedade privada e a exploração do trabalho. Aprofundando a compreensão da relação salarial acrescento que a teoria da empresarização deve considerar o assalariamento por seu aspecto central – a exploração do trabalho - e por sua função - mascarar tal exploração. Nesse sentido, na construção do tipo ideal empresa é preciso deixar claras estas características do assalariamento, possibilitando maior compreensão desta relação fundamental e evitando enganos nas análises acerca de relações laborais no desenvolvimento do Mundo-Empresa.

É no sentido de evitar as distorções que considero importante compreendermos, ainda, como a sociedade moderna modificou o significado da relação salarial. Os humanos, construtores de mundo, levantaram questões que modificaram a compreensão social da relação de assalariamento. Robert Castel (2015) analisou o desenvolvimento histórico da sociedade salarial, no qual os diferentes contextos levaram a associar trabalho assalariado a mais do que a venda de força de trabalho. É importante compreender como isto ocorreu para evitar erros na análise das atuais relações de trabalho pois vamos, logo depois, observar como foi (e vem sendo) desconstruído o vínculo entre salário e direitos pelo ideário neoliberal apoiado no empreendedorismo.

O trabalho vai além de uma relação social de produção, é “um suporte privilegiado de inscrição na estrutura social” (CASTEL, 2015, p. 24). Trata-se da compreensão do trabalho como aspecto de inserção social, sendo este sinônimo de acesso a proteções sociais, bem como a ausência do trabalho significa exclusão, ou, como prefere dizer Castel (2015): desfiliação. Não ter trabalho significa estar à margem da sociedade.

Marx (2013) teorizou sobre a condição de assalariado analisando a situação do proletariado moderno, e Castel (2015) entende que esta teoria pode ser compreendida em uma perspectiva antropológica mais ampla, considerando as relações de trabalho ainda no período medieval. Figuras importantes para as transformações que tornam ultrapassada a organização artesanal do trabalho (típica das cidades medievais) são os mercadores que, sendo os fornecedores de matérias primas e negociantes do produto acabado, controlam o processo. Mestres de confecções denunciavam os mercadores no século XVII por enriquecer às custas “de seus concidadãos mais pobres” (CASTEL, 2015, p.161). Era o começo da extração da mais valia, com a diferença de que era o mercador quem lucrava e de que os trabalhadores não eram livres¹⁰.

Longo período se passa até que a condição de assalariado moderna se estabeleça. Somente no século XVIII que se irá estabelecer o trabalho “livre” que vai se impor como uma necessidade na modernidade, fundando um mercado de trabalho e ao mesmo tempo incentivando a iniciativa privada ao liberar a concorrência, já que com o crescimento das cidades e das populações o Estado não tinha possibilidades de encontrar funções e colocações para todos. O trabalho livre significa, também, que cada um que reclama emprego faça sua busca e o encontre por si mesmo, desonerando o Estado e a Sociedade da preocupação de assistir os desfavorecidos. Com o crescimento das cidades, a miséria e a mendicância eram um grave problema social com punições e sanções previstas pelo Estado, e para que tais “castigos” fossem válidos era necessário que cada um que pudesse e procurasse por trabalho tivesse a real possibilidade de encontrá-lo, sob pena de ferir os direitos humanos (CASTEL, 2015).

No século XVIII o crescimento da indústria é acompanhado pelo crescimento da miséria de muitos trabalhadores que não tem qualquer garantia ou segurança com relação a sua condição de assalariado. A indústria contrata as pessoas conforme sua necessidade de produção e “tão logo pode prescindir delas, abandona-as sem a menor preocupação” (CASTEL, 2015, p. 285). Esta instabilidade foi amplamente discutida na sociedade francesa resultando no reconhecimento da

¹⁰ A regulação das atividades era intensa e arbitrária. Por exemplo, o tempo estabelecido para que alguém fosse aprendiz, e depois o tempo que levaria para passar de companheiro a mestre, não considerava a complexidade ou tempo para a aprendizagem do ofício (CASTEL, 2015).

necessidade de regular os contratos “a partir do momento em que exista entre os sujeitos sociais um tal desnivelamento que impeça que passem um contrato de troca recíproca: entre o rico e o indigente, o competente e o ignaro, o médico e o louco (...)” CASTEL, 2015, p. 308).

A proteção patronal foi o resultado do debate acerca da instabilidade do trabalhador, e o empregador se responsabiliza pela seguridade do operário em caso de adoecimento, dando meios para educação, até mesmo lazer saudável e subsidiando o sustento na invalidez. A classe trabalhadora toma consciência de suas capacidades e organiza a associação operária, obviamente considerada inadequada pela classe dominante, já que o objetivo era a apropriação coletiva dos meios de produção (CASTEL, 2015).

Os acontecimentos de 1848 despertam a percepção da “ameaça” que os operários representaram, e a sociedade demanda uma redefinição do papel do Estado – “é necessário encontrar uma fórmula de governo que prepare com arte um certo lugar ao direito do trabalho” (CASTEL, 2015, p. 347). Os trabalhadores quiseram impor seus interesses “ao lado da burguesia, assim como haviam instalado, o próprio governo provisório, um trabalhador ao lado da maioria burguesa. Organização do trabalho! Sim, mas o trabalho assalariado é a organização burguesa já existente do trabalho” (MARX, 2012, p. 35)¹¹. Na análise de Marx (2012) não existe conciliação possível entre interesses dos trabalhadores e da burguesia.

Não vou me deter a detalhes de acontecimentos históricos das lutas do proletariado francês. Importante compreender que os esforços para participar do governo e modificar a condição dos trabalhadores não surtiram os efeitos esperados, o que Marx (2012) atribuiu ao fato dos trabalhadores terem permanecido ao lado da burguesia e acreditado na “fraternidade”, que naquele momento se traduziu em uma síntese que fazia parecer que a luta de classes era um grande mal entendido e que todos estavam do mesmo lado.

Interessam aqui as transformações na compreensão da condição de assalariado, e a França precisava de um Estado capaz de garantir a ordem social. Castel (2015) entende o “Estado Social” como resposta a esta necessidade, que, no entanto, encontrava a objeção liberal: “Dezoito anos entre a apresentação do

¹¹ Para Marx (2012), a organização burguesa desapareceria com o fim do trabalho assalariado.

primeiro projeto (1880) e a votação da lei sobre acidentes do trabalho (1898); vinte anos para elaborar a primeira lei sobre as aposentadorias operárias e camponesas”. A Alemanha já possuía em 1910 um sistema de proteções com seguros cobrindo a maioria dos riscos (doenças, acidente, velhice) dos trabalhadores e o seguro desemprego que já existia na Inglaterra só chegou a França em 1958 (CASTEL, 2015, p. 365).

Após muitas discussões o resultado foi a criação de uma alternativa que, coerente com o pensamento liberal, valorizava as iniciativas individuais. O sistema de proteções trabalhistas passa a ser financiado, então, pelos próprios trabalhadores, que contribuem com parte do seu salário para a criação dos fundos de proteção. Os únicos dignos de assistência direta pelo Estado seriam os incapazes. Já as pessoas que não tem nada além de seu trabalho para sobreviver precisam de um sistema de seguridade que Castel (2015) compreende ter modificado as relações entre propriedade e trabalho, resultando na “sociedade salarial”: “uma sociedade em que a identidade social se baseia no trabalho assalariado mais do que na propriedade” (CASTEL, 2015, p. 386).

É criada uma concepção de propriedade - a propriedade social – de forma a obter seguridade social sem acesso à propriedade privada. Na prática, os trabalhadores ativos passaram a contribuir com um percentual de seus salários para financiar os trabalhadores inativos, o que ocorre com a mediação do Estado. A condição de assalariado confere, assim, garantia de direitos nos momentos de desemprego temporário (CASTEL, 2015).

“O salário não é mais apenas a retribuição do trabalho calculada exatamente para garantir a reprodução do trabalhador e de sua família. Comporta uma parte – o “salário indireto” – que constitui uma renda do trabalho para situações fora de trabalho. Essas situações são inicialmente definidas de modo negativo: a doença, o acidente, a velhice improdutiva, pálidas compensações para o trabalho quando se deveria trabalhar. Mas poderiam ser – e também serão – definidas positivamente, como a possibilidade de consumir, de se instruir, de ter lazeres...” (CASTEL, 2015, p. 406).

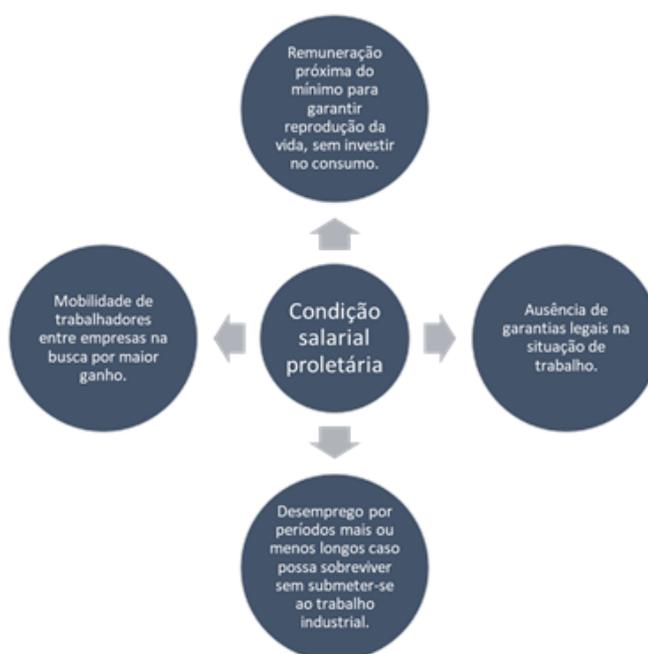
As falhas que existiam no sistema de proteção social geraram as condições para manter a propriedade privada e elaborar um sistema de cotização gerido pelo Estado, em que os trabalhadores financiam a seguridade uns dos outros. A formulação de Marx é precisa e continua válida, pois as modificações operadas não impedem a extração de mais-valia, ocorre que no contexto analisado por Castel

(2015) o salário fora associado com o trabalho formal, regido pelo Estado, com subvenções asseguradas mediante contribuição. Castel (2015) ressalta que na década de 1930 aconteceu uma relação integrativa na subordinação dos operários pela incorporação dos fatores de pertencimento: seguros sociais, direito ao trabalho, ganhos salariais, acesso ao consumo de massa e até mesmo lazer.

Castel (2015) mostra que o trabalho assalariado, inicialmente composto por operários, incorpora outras atividades e gera uma escala social a partir das posições ocupadas que vão comportar assalariados “burgueses”, de profissões intermediárias, no setor terciário – é a salarização da sociedade que em 1975 na França corresponde a 82% da população ativa ocupando posições assalariadas. Também na própria relação de assalariamento para a produção industrial, o fordismo trouxe modificações para a condição de assalariado.

Para compreender as modificações na relação salarial é importante destacar os seus principais elementos em cada período. No período do início da industrialização os elementos presentes no assalariamento, destacados na Figura 1, são compreendidos por Castel (2015) como “condição proletária”.

Figura 1 – Condição salarial proletária



Fonte: Elaborado a partir de Castel (2015).

Tal condição (proletária) vai ganhar novos contornos e ampliar o seu espectro no contexto de disseminação global do neoliberalismo, assunto a ser tratado nas próximas seções. A relação salarial que se iniciou fragmentada na sociedade pré-industrial e se realizou a partir da industrialização pode ser caracterizada por um modo específico de remuneração da força de trabalho (salário); que comanda o modo de vida e o modo de consumo dos operários e de suas famílias; um meio de disciplinar o trabalho que dita o ritmo da produção e um quadro legal que estrutura a relação de trabalho – o contrato de trabalho e as disposições que o cercam (CASTEL, 2015).

Até o início dos anos 1930 salário foi praticamente sinônimo de proletário, aplicada aos serviços dos operários, diferentes dos trabalhadores da agricultura ou do comércio, dos chefes, engenheiros e dirigentes (CASTEL, 2015).

Para Castel (2015) a transição da condição proletária para a relação salarial fordista reúne cinco condições necessárias: (1) identificar quem faz parte da população ativa, definida em 1901, na França, como o conjunto de pessoas que atuam em algum mercado que lhes proporcione ganhos monetários; (2) o trabalhador deve ser fixado em seu posto de trabalho, que será executado com racionalização e controle do tempo; (3) o trabalhador deve ter acesso a bens de consumo, que o faz usuário da produção em massa; (4) o contrato de salário deve dar acesso à propriedade social (sistema de seguridade) e aos serviços públicos; (5) a existência de um Direito do Trabalho que reconhece o trabalhador assalariado como membro de um coletivo dotado de estatuto social.

Tais condições de passagem da relação salarial proletária para a fordista, permitem compreender o que permanece (o trabalhador tem uma função e é controlado) e o que é modificado (o trabalhador passa a ter, pela relação de assalariamento, acesso ao consumo, à propriedade social, ao Direito do Trabalho). Nesse contexto, a condição de assalariado ainda expressa dependência com relação ao contratante, ainda possibilita que o contratante exerça a exploração do trabalho pela extração de mais-valia, mas no período fordista corresponde a mais do que apenas um valor em moeda como contrapartida para o trabalhador – está associada a direitos.

A inscrição em um Direito do Trabalho foi, mais tarde, importante para que outros trabalhadores buscassem ser reconhecidos como assalariados. Castel (2015)

menciona uma ocorrência em que um médico ferido quando trabalhava teve seu benefício negado em 1937 por “não manter uma relação de subordinação”. Em 1936 os Engenheiros foram o primeiro grupo profissional a reivindicar a condição de assalariado, almejando as vantagens sociais conquistadas pela classe operária, mas não sem demarcar sua diferença em relação à mesma, garantindo hierarquia de salários e regime de aposentadoria específico (CASTEL, 2015).

Também o desenvolvimento das atividades “terciárias” contribuiu para o aumento do número de assalariados que não são operários, como o comércio, as atividades bancárias e o Estado. São atividades remuneradas por salário que superam em valor e em prestígio a condição do operário e ao início dos anos 1970 surge o debate sobre o tema da segmentação do mercado de trabalho. A realidade do trabalho operário vai sendo modificada, havendo uma estatística de 1978 mostrando que apenas 1/3 dos operários se dedicava a tarefas de fabricação – a maioria estava na manutenção, entrega, embalagem, serviços de guarda e outros, ou atividades mais relacionadas à concepção do que execução, como regulagens e controle de máquinas, testes, estudos e organização do trabalho (CASTEL, 2015).

Os acontecimentos históricos descritos por Castel (2015) nos levam a reconhecer que a compreensão social do trabalho assalariado se modificou com a relação chamada de fordista. No fordismo o trabalhador é integrado ao mercado de consumo, e para tanto a sua remuneração precisa permitir a aquisição de bens e serviços. Também os direitos e proteções associadas ao trabalho chamaram atenção de estratos de trabalhadores especializados, que reivindicaram o reconhecimento como trabalhadores assalariados.

Assim, ocorrem modificações que, por um lado, ampliam o número de trabalhadores que desejam o reconhecimento como assalariados e, por outro lado, segmentam o conjunto de trabalhadores, havendo “menos homogeneização do que concorrência, luta pelas colocações” (CASTEL, 2015, p. 471). Todos se comparam na sociedade salarial, ao mesmo tempo que se reúnem, se separam, afirmando sua identidade social. A condição de assalariado vigente no período fordista não é apenas uma forma de receber o pagamento pelo trabalho, “mas a condição na qual os indivíduos estão distribuídos no espaço social” (CASTEL, 2015, p. 478).

Castel (2015) descreve a sociedade salarial em sua ascensão e sua queda, relacionada, especialmente, à mudança de postura do Estado que, acompanhando

as tendências do neoliberalismo, abandona o indivíduo à própria sorte em uma sociedade em que o corporativismo ameaça sobrepor-se ao interesse geral em uma verdadeira guerra por sobrevivência. Além do desemprego, a França chega aos tempos da precarização do trabalho com contratos por tempo determinado, trabalhadores interinos etc. Enfatizar a questão da precarização do trabalho “permite compreender os processos que alimentam a vulnerabilidade social e produzem, no final do percurso, o desemprego e a desfiliação” (CASTEL, 2015, p. 516). O desemprego e o trabalho precário são resultados do desenvolvimento da sociedade moderna com sua busca por competitividade e, com eles, vem a falência da estrutura de proteções sociais que havia sido construída na sociedade salarial.

Alves (2005) separa três períodos para descrever a relação salarial: (1) da I Revolução Industrial até a década de 1930 a relação de salário envolvia a concorrência e o proletariado não se constituía como sujeito de direito; (2) período fordista-keynesiano, ligado ao estado de bem-estar social com inserção no mercado de consumo, fase que permanece até a década de 1970; (3) reestruturação com precarização das condições de contratação salarial com a hegemonia neoliberal.

A Empresa exerce o seu poder para as modificações da relação salarial. A condição salarial se consolidou por ter se transformado (do simples aluguel da força de trabalho empregada para uma tarefa) em um vínculo duradouro e atrelado a sistemas de segurança social, e desmoronou quando esse sistema foi desmontado. A empresa é a “escola do sucesso, modelo de eficácia e competitividade, sem dúvida. Mas deve-se acrescentar que a empresa funciona também como uma máquina de excluir” (CASTEL, 2015, p. 519). Os estáveis são desestabilizados; instala-se a precariedade do trabalho e emerge um contingente de desintegrados na sociedade – pessoas que não conseguem o primeiro emprego, ou que estão há muito tempo sem encontrar trabalho, ou que, apesar de estar na faixa dos cinquenta anos de idade são consideradas velhas para trabalhar (CASTEL, 2015).

Ao contrário do que acontecia no período da organização fordista, chega-se ao tempo em que além de saber trabalhar é preciso saber “vender e se vender”. Assim, os indivíduos são levados a definir, eles próprios, sua identidade profissional e fazer com que seja reconhecida numa interação que mobiliza tanto um capital pessoal quanto uma competência técnica geral (CASTEL, 2015, p. 601).”

Em síntese, a integração social pelo salário existiu enquanto serviu à Empresa, e todos os direitos que foram associados ao salário jamais tocaram em seu aspecto central – a possibilidade de extrair mais-valia. Podemos compreender, assim, que ao longo do processo de empresarização do mundo a relação de assalariamento pode variar na sua forma, mas mantém intacto o seu conteúdo central – o aspecto de mercadoria da força de trabalho que permite extração do mais-valor mascarada em uma relação que parece justa. A relação salarial fordista, com acesso a seguridade social, ao consumo e ao lazer, apaziguava o conflito capital-trabalho no contexto da produção em massa, que precisava de produtividade e de um grupo de trabalhadores capazes de consumir. A crise do modelo fordista gerou outras necessidades ligadas às relações de trabalho, e para compreender como estas foram respondidas é importante observar o contexto neoliberal que, como apresto a seguir, modifica referentes e dissemina o empreendedorismo como solução para o problema do trabalho na sociedade (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013).

2.2 O Projeto Neoliberal e as mudanças nas relações de trabalho

No contexto neoliberal a promessa é que o livre mercado e o livre comércio, ao permitirem produtividade crescente, seriam capazes de elevar os padrões de vida e de eliminar a pobreza, tendo na empresa privada e na iniciativa dos empreendedores os mecanismos para inovar e criar riquezas (HARVEY, 2007). Vê-se que a concepção de neoliberalismo apresentada por Harvey (2007) é coerente com a ideia de Mundo-Empresa. Ainda que Solé (2008) desloque a centralidade do mercado para a empresa, a liberdade, a produtividade, a competitividade, a propriedade privada e a inovação estão presentes nas duas perspectivas – a empresa atua no mercado, e para que desenvolva sua potencialidade este deve ser “livre”.

Desde os estudos de Foucault (2008a) acerca da possibilidade de governo (governamentalidade) o poder da forma empresa de organização vem sendo destacado, e os governos neoliberais buscaram referências coerentes com seu projeto político, como mostra Puello-Socarrás (2008; 2013) em sua tese acerca de um “novo neoliberalismo”.

“O neoliberalismo é um projeto social e político de classe, impossível de ser reduzido a um programa específico de políticas públicas, sejam estas econômicas ou ‘sociais’” (PUELLO-SOCARRÁS, 2008, p. 49). Este projeto passa por todos os domínios da vida social, sendo “uma prática discursiva construída, constituída e realizada por uma dialética específica, contínua e constante entre teoria e práxis” (PUELLO-SOCARRÁS, 2008, p. 16).

Harvey (2007, p.2) destaca que, desde a década de 1970, o neoliberalismo foi disseminado a partir das “revoluções Thatcher/Reagan na Grã-Bretanha e Estados Unidos”. Para Harvey (2013), é a partir da implementação de políticas de orientação neoliberal no Reino Unido, Grã-Bretanha e Estados Unidos que ocorre a consolidação do neoliberalismo como a ortodoxia econômica para a regulação pública em nível de Estado. Mas o neoliberalismo teria sido gestado na América Latina (PUELLO-SOCARRÁS, 2008), a partir de experiências como a do Chile nos anos 1970. Também Harvey (2013) reconhece no golpe de Pinochet contra o governo de Allende – eleito democraticamente – como a primeira experiência neoliberal.

Um erro comum, segundo Puello-Socarrás (2013, p. 18), é a frequente associação do neoliberalismo com as políticas descritas pelo Consenso de Washington (de 1989)¹² “como se o neoliberalismo fosse limitado a um mero acontecimento tecnocrático de ordem exclusivamente econômica (ou melhor: economicista)”. Embora esta ideia seja amplamente difundida entre defensores e críticos do neoliberalismo, e ainda que não esteja completamente errada, o Consenso de Washington é uma das possíveis traduções históricas do projeto neoliberal. É preciso deixar de lado esta limitação e analisar o neoliberalismo do ponto de vista estratégico e do ponto de vista tático, pois igualá-lo a um programa de políticas “oculta ou, no melhor dos casos, minimiza, seu significado sócio-político” (PUELLO-SOCARRÁS, 2013, p. 18).

Enquanto estratégia o neoliberalismo se expressa pela acumulação que é chamada de “Desenvolvimento” e na dimensão tática, que é posterior à estratégica,

¹² As medidas propostas pelo Consenso de Washington de 1989 são: (1) disciplina fiscal; (2) redução dos gastos públicos; (3) reforma tributária; (4) liberalização financeira; (5) taxa de câmbio competitiva; (6) abertura do mercado interno; (7) eliminação de restrições ao capital externo; (8) privatização; (9) desregulamentação; e (10) direito de propriedade (WILLIANSOM, 1990).

materializa-se em programas de políticas que são evidenciadas no Consenso de Washington e suas variantes (PUELLO-SOCARRÁS, 2013).

Assim como Puello-Socarrás, Dardott e Laval (2016) não limitam o neoliberalismo a um conjunto de políticas e o compreendem como um produtor de relações sociais, de modos de vida e de subjetividade. Os autores partem da construção de Michel Foucault (2008a, 2008b) sobre governamentalidade para concluir que o neoliberalismo é a razão do capitalismo contemporâneo, baseada em discursos, práticas e dispositivos que determinam um novo modo de governo dos homens baseado no princípio da concorrência (entre os homens). Estes autores compreendem o neoliberalismo como um sistema normativo que orienta a prática dos governos, das empresas e das pessoas em um contexto de competição generalizada e de relações subordinadas ao mercado.

A grande empresa considerada por Solé (2003; 2008) está focada em inovação e domina o mercado buscando o monopólio, nesta perspectiva do neoliberalismo há o reconhecimento do domínio da forma empresa considerando os pequenos negócios que vivem em concorrência buscando espaços no mercado. Ou seja, em comum com a teorização sobre a empresarização do mundo, a análise do neoliberalismo tem a centralidade da forma empresa, mas diverge na consideração da concorrência.

Para Foucault (2008a) o ordoliberalismo teria provocado uma revalorização da unidade empresa como agente econômico fundamental. Ao observar o neoliberalismo alemão Foucault (2008a, p. 179) reconheceu na “política de sociedade” a “formalização da sociedade com base no modelo da empresa”. Para Foucault a sociedade liberal tem como sujeito econômico não o homem que realiza trocas, nem o produtor ou o consumidor, mas sim a empresa que não é apenas uma instituição, mas “uma forma de se comportar no campo econômico - na forma da concorrência em função de planos e projetos, com objetivos, táticas, etc.” O resultado é uma “sociedade empresarial” em que quanto maior a liberdade juridicamente formalizada para que os indivíduos se comportem “como querem na forma da livre empresa, mais se desenvolvem na sociedade essas formas múltiplas e dinâmicas da unidade ‘empresa’”. Ao mesmo tempo, aumentam os litígios decorrentes das diferenças entre estas formas “múltiplas e dinâmicas” (FOUCAULT, 2008a, p. 240).

O neoliberalismo, para Dardot e Laval (2016), é uma racionalidade que tende a organizar e estruturar as políticas e as ações sociais. A característica principal de tal racionalidade é a generalização da concorrência como norma de conduta e a empresa como modelo de subjetivação. O neoliberalismo transformou-se na “nova razão do mundo” por seu alcance global e seu caráter totalizante, abrangendo todo e qualquer domínio da vida social (DARDOT; LAVAL, 2016). Considerando os estudos de Foucault e sua aplicação ao campo organizacional Barrat (2008) entende que a forma de governo neoliberal tem na Empresa o modelo preferido como forma de organização e diversas agências governamentais têm o objetivo de cultivar nos sujeitos produtivos as qualidades de empreendedor. Considerando o destaque que dão estes autores à forma empresa no neoliberalismo, entendo que suas teses e a tese do Mundo-Empresa de Solé se reforçam.

Puello-Socarrás (2008) descreve uma reforma que, de dentro do neoliberalismo, resulta em um “novo” neoliberalismo. Para o pesquisador, na rearticulação do pensamento neoliberal o homem empresário/empreendedor é o princípio antropológico do ser humano, e a inspiração teórica coerente com esta construção vem dos economistas austríacos (von Mises, Hayek, Kirzner, Schumpeter, Shackle e Lachmann¹³) que em suas teorias teriam, segundo Puello-Socarrás (2008), antecipado o atual estado de coisas.

Para Puello-Socarrás (2008), um dos conceitos mais marcantes da mudança neoliberal é a alteração do enfoque do *homo economicus* (homem econômico) para o *homo redemptoris* (homem empreendedor), princípio antropológico da corrente austríaca. O homem econômico predominou por longo tempo como uma categoria que interpretava o ser humano como um agente econômico racional e calculador, em um cenário de concorrência perfeita. Ao final do século XX, o empreendedorismo passa a ser apontado como essencial para a compreensão da ação humana. A noção de *homo economicus* deixa de atender às necessidades da prática (PUELLO-SOCARRÁS, 2008). Puello-Socarrás (2008, p. 87) descreve que o homem empreendedor é também um homem econômico, mas não no sentido puro de

¹³ Questiono a inclusão de Schumpeter entre os austríacos que inspiram a renovação do neoliberalismo. A concepção do empreendedor é diferente na ideia de Schumpeter, além de que Hayek foi um de seus críticos no que se refere ao uso do conhecimento na sociedade. No entanto, mantenho a citação como Puello-Socarrás a apresenta em seu livro.

indivíduo racional presente no neoclacíssimo anglo-americano, pois “se apresenta como um indivíduo social e economicamente complexo”.

Puello-Socarrás (2008) compreende que esta modificação de referentes para o empresário/empreendedor representa uma resposta às críticas dos neoliberais austríacos e ordo-liberais acerca da necessidade de integração social, mas os indivíduos continuam sendo os protagonistas que mesmo com a perspectiva de cooperação logram resultados individuais. O mercado passa a ser um complexo institucional de oportunidades de criação, descobrimento, competição e ajuste no campo da interação social (PUELLO-SOCARRÁS, 2008). A figura do empreendedor é disseminada de modo que este seja compreendido como uma Empresa, que goza de poder e de liberdade, no entanto, o que se concretiza são negócios individuais e, como afirma Puello-Socarrás (2014), este homem-empreendedor depende de maneira direta e constante de sua habilidade para vender a sua força de trabalho

A análise de Dardot e Laval (2016) sobre os autores da escola austríaca coincide com a perspectiva de Puello-Socarrás (2008). Em reação ao estado totalitário, a ideia de liberdade representava não apenas a liberdade em si, mas a recuperação da propriedade privada, a oportunidade de prosperar competindo no mercado. Mises (2010) desenvolveu a teoria da ação humana sem desprezar o comportamento econômico, apenas considerou que ele não era central, acrescentando outras variáveis ao processo de tomada de decisão humana que além dos aspectos econômicos envolveria um “propósito”.

Para Puello-Socarrás (2008) a teoria do empreendedor e do empreendimento pode ser sintetizada em cinco premissas: (1) o empreendimento é uma iniciativa em que não se tem a informação perfeita, nem se pode prever um resultado futuro; (2) o empreendedor é alguém com habilidade e confiança de prever o futuro incerto e desconhecido; (3) o processo do empreendimento busca alcançar um estado futuro mediante sua intervenção, e a criação de uma visão de futuro é decorrente do curso da ação identificada pelo agente-empreendedor; (4) o empreendedor está sempre em alerta às oportunidades latentes no mercado. Sua ação frente à incerteza justifica os ganhos entendidos como excesso de retorno, e a inovação é a função por excelência dos empreendedores; (5) o empreendedor guia a produção social assumindo a função de coordenar a divisão de trabalho através da criação de

empresa, ele é a força fundamental e motriz na sociedade de mercado¹⁴ (PUELLO-SOCORRÁS, 2008).

Puello-Socarrás (2008) destaca o que há de novo e emergente no sentido de superar a relação dicotômica entre capital e trabalho. Em síntese, os empreendedores organizam a produção e os proprietários de capital os financiam, em uma combinação aparentemente nova entre capital e trabalho. O homem-empendedor, enquanto organizador dos fatores de produção e explorador de oportunidades de mercado, não pode ser considerado estritamente um trabalhador, já que as suas expectativas de renda não parecem estar vinculadas à venda da sua força de trabalho e não se localizam no mercado de trabalho (PUELLO-SOCARRÁS, 2008). Não parecem estar vinculadas à venda da força de trabalho, mas veremos que no plano concreto elas podem estar e, muitas vezes, estão.

Entendo, assim, que a figura do homem-empendedor é construída para representar um indivíduo livre que é responsável por seu sucesso na vida econômica e social, e que se afasta de um trabalhador comum, por não ser visto como um vendedor de força de trabalho, mas como uma entidade jurídica constituída, como aquele que recuperou a propriedade do valor de seu trabalho. Na aparência, este indivíduo é um empresário, mas, na essência, ele é um trabalhador compelido, pelo contexto histórico, a assumir uma forma específica de vender sua força de trabalho que não oferece garantias sociais – os contratos entre pessoas jurídicas.

Com base nessa constatação, ressalto que a ação do empendedor se dá por uma lógica individualista, mas o empendedor não é independente¹⁵ quando os meios de produção são financiados pelo capitalista. Dardot e Laval (2016) compreendem que o empendedorismo disseminado pelo ideário neoliberal tem o fim de “desproletarizar” as massas, e que esta é a saída encontrada para motivar os indivíduos para o trabalho, restaurando a propriedade individual. Ocorre que esta “propriedade individual” pode não passar da propriedade de si mesmo, resultando na

¹⁴ Reforço que apesar de Solé (2008) deslocar a centralidade do mercado para a empresa na explicação da sociedade contemporânea a descrição do empendedor como força motriz da sociedade como aqui descrita por Puello-Socarrás é coerente com a ideia de expansão e poder da empresa, já que considera essa força relacionada à criação da empresa.

¹⁵ Schumpeter (1982) estabelece a relação de dependência/independência considerando a posse dos recursos para organizar os fatores de produção.

precarização da relação de trabalho. Puello-Socarrás (2008) lembra que o empreendedor é um empresário de si mesmo, e identifica que o apoio à iniciativa empresarial justifica a necessidade de contar com um mercado de capitais saudável e acessível, que permita financiamento assegurando taxas de retorno para, ao mesmo tempo, remunerar o capital e gerar rendimentos individuais.

No contexto descrito as relações de trabalho são afetadas. Vasapollo (2005) destaca que no desenvolvimento do capitalismo as relações de trabalho são flexibilizadas¹⁶ e cada vez mais precarizadas. A precarização do trabalho desmobiliza os trabalhadores. Um empreendedor que depende do proprietário de capital para levar a cabo sua atividade e auferir sua renda não pertence à classe trabalhadora, mas pode perfeitamente executar o trabalho que seria feito por uma pessoa física formalmente contratada. Assim, a exploração do trabalho, a partir da disseminação da ideia de empreendedorismo pelo neoliberalismo, toma nova forma. Sem garantias de qualquer direito por parte do Estado, o empreendedor executa o trabalho assalariado, e assume o risco não mais do desemprego, mas de outro mercado – o de negócios entre pessoas jurídicas.

As mudanças nas relações de trabalho foram sendo construídas ao longo do desenvolvimento do sistema de acumulação capitalista, e o ideário neoliberal tem intensa influência nessas modificações. O texto que Boltanski e Chiapello (2009) denominam “O novo espírito do capitalismo”¹⁷ foi publicado em francês no ano de

¹⁶ Por flexibilização do trabalho Vasapollo (2005) entende: 1) liberdade para a empresa demitir parte de seus empregados sem penalidades em tempos de redução nas vendas; 2) liberdade para a empresa alterar carga-horária de trabalho conforme sua necessidade e sem aviso prévio; 3) possibilidade de ajustar salários abaixo da paridade do trabalho; 4) possibilidade de subdividir a jornada de trabalho conforme sua conveniência; 5) liberdade para destinar parte de sua atividade para outras empresas; 6) possibilidade de contratação em regime de trabalho temporário; de subcontratação; com diminuição do pessoal efetivo a índices inferiores a 20% do total da empresa.

¹⁷ Boltanski e Chiapello (2009, p. 39) definem “espírito do capitalismo” como “a ideologia que justifica o engajamento no capitalismo”. Os autores argumentam que há um grande número de pessoas envolvido na acumulação capitalista e dentre estas pessoas a maioria tem poucas chances de lucro, daí a necessidade de justificativa para um envolvimento. Os autores lembram que em Max Weber o espírito do capitalismo remete a aspectos éticos e morais, relacionados a religião. Já Hirschman (na obra *Les passions et les intérêts* publicada em 1980) buscava explicações em torno da ideia de bem comum. Declaram retomar as dimensões de ambos (Weber e Hirschman) “inserindo o termo justificação numa acepção que possibilite abarcar ao mesmo tempo as justificações individuais (aquilo em que uma pessoa encontra motivos para empenhar-se na empresa capitalista) e as justificações gerais (em que sentido o empenho na empresa capitalista serve ao bem comum)” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 41).

1999, abordando as modificações percebidas pelos autores nas três décadas anteriores¹⁸, buscando

“por um lado, descrever uma conjuntura única, na qual o capitalismo pôde livrar-se de certo número de entraves ligados a seu modo de acumulação anterior e às reivindicações de justiça que provocara e, por outro lado, tomando por base esse período histórico, estabelecer um modelo da mudança de valores da qual dependem ao mesmo tempo o sucesso e o caráter tolerável do capitalismo, pretendendo uma validade mais geral” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 29-30).

Para Boltanski e Chiapello (2009) há três “espíritos do capitalismo”, que em suas mudanças acompanham acentuadas modificações das condições de vida e trabalho, incluindo as expectativas dos trabalhadores (pessoais e para seus filhos), “trabalhadores que, nas empresas, têm seu papel no processo de acumulação capitalista, mas não são seus beneficiários privilegiados” (p. 51). O primeiro espírito do capitalismo (fins do século XIX) é descrito pelos autores como relacionado à figura do “burguês empreendedor”, e era essencialmente familiar, sem buscar o “gigantismo” (a não ser em raros casos) e com destino e vida da empresa associados ao destino de uma família, sendo que os empregados conhecem os seus contratantes. Já o segundo espírito do capitalismo (início do século XX) é centrado na “grande empresa industrial centralizada e burocratizada, fascinada pelo gigantismo” (p. 50) e a figura do diretor assalariado é central, pois este, “diferentemente do acionista que procura aumentar sua riqueza pessoal, é habitado pela vontade de aumentar ilimitadamente o tamanho da firma que ele dirige” (p. 50). Neste caso, os proprietários normalmente não chegam a ter contato direto com os trabalhadores, e as empresas desvinculam-se das famílias. O “terceiro espírito” – ou o novo espírito - “deverá ser isomorfo a um capitalismo ‘globalizado’, que põe em prática novas tecnologias” e sua formação dependerá “do interesse apresentado para as multinacionais – hoje dominantes – pela manutenção de uma zona pacificada no centro do sistema-mundo, zona na qual seja possível sustentar um

¹⁸ Os autores usam a França como exemplo, e reconhecem que podem ser criticados por isto, declarando que não pretendem que seus modelos (tais como se apresentam) tenham validade universal. “No entanto, temos boas razões para pensar que processos bastante semelhantes marcaram a evolução das ideologias que acompanharam a reestruturação do capitalismo nos outros países desenvolvidos, segundo modalidades que, em cada caso, decorrem das especificidades da história política e social que somente análises regionais detalhadas permitiriam esclarecer com precisão suficiente” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 34). A teoria da Empresarização é, também, pensada por Solé (2008) no contexto da França, motivo pelo qual a obra de Boltanski e Chiapello (2009) se torna especialmente interessante para a reflexão do presente texto.

viveiro de executivos, onde eles possam formar-se, criar filhos e sentir-se seguros” (p. 52). Neste “espírito” há grandes empresas, oligopólios, multinacionais e redes, e as relações de trabalho são flexíveis.

Percebo a explícita relação de exploração do trabalho presente nos três “espíritos” do capitalismo. Também identifico que o trabalho é essencialmente assalariado em todos os períodos. No capitalismo familiar em que o burguês contrata, diretamente, o trabalhador; no capitalismo das grandes empresas em que há tantos acionistas que mal se pode identificar o dono e contratam-se desde executivos (operadores da exploração) até trabalhadores em nível de produção. Já no “novo” capitalismo necessita-se de um “viveiro de executivos”, mas, no texto de Boltanski e Chiapello, estes não necessariamente são assalariados no sentido como vinha sendo compreendida a relação salarial fordista:

“O executivo assalariado de tempo integral, que ocupava emprego estável numa grande empresa, que encarna o segundo espírito do capitalismo, é substituído pelo colaborador intermitente, cuja atividade pode ser remunerada de diferentes maneiras: salários, honorários, direitos autorais, royalties sobre patentes, etc., o que tende a atenuar a diferença entre rendimentos do capital e rendimentos do trabalho” (p. 193).

Vemos que os autores identificam diferentes formas de contratação e mencionam uma busca por apaziguar o conflito capital-trabalho, no sentido de que os executivos ganham novas possibilidades de remuneração, que podem elevar as suas rendas. Esta prática foi identificada nas grandes corporações, e podemos refletir que, ao mesmo tempo em que eleva as possibilidades de auferir rendimentos, esta prática transforma um executivo de carreira estável em um “parceiro” empresarial, que arca com os riscos da sua atividade – se os negócios vão bem, a remuneração aumenta, mas se os negócios vão mal ele não tem a garantia de continuar trabalhando no mesmo posto. Se considerarmos a definição de empreendedor proposta pelo GEM¹⁹, estes executivos são empreendedores. Porém, como afirma Tavares (2017, p. 110) “sejam quais forem os artifícios, o assalariamento continua sendo a base da relação capital trabalho”. Assim, não podemos olhar para as mudanças no mundo do trabalho sem ponderar que estas

¹⁹ Me refiro ao “intraempreendedorismo”, comportamento empreendedor que é exercido por um trabalhador contratado por uma Empresa, conceito exposto na próxima seção, que trata especificamente de empreendedorismo.

atividades que são consideradas por Boltanski e Chiapello (2009) como não assalariadas tomam como base a relação salarial fordista. Não pretendo com isto criticar estes autores, pois entendo que sua análise das mudanças nas formas contratuais é muito importante. Ocorre que eles analisaram tais mudanças imersos na construção da ideia de salário que imperou na organização fordista da produção, ou seja, olharam para as mudanças em curso tendo como base um modo de contratar que já não servia ao processo de empresarização do mundo, e deixaram escapar que o aspecto central da relação de assalariamento – a exploração do trabalho – se mantém nestes novos contratos.

Boltanski e Chiapello (2009) identificam mudanças provocadas pelo novo espírito do capitalismo no plano moral (desenvolvimento do mundo conexcionista); na relação com o dinheiro e com as propriedades (responsabilidade somente em relação a si mesmo) e na relação de trabalho:

“Num mundo conexcionista, a distinção entre vida privada e vida profissional tende a desvanecer-se sob o efeito de duas mesclas: por um lado, entre as qualidades da pessoa e as propriedades de sua força de trabalho (indissociavelmente misturadas na noção de competência); por outro lado, entre a posse pessoal – em primeiro plano, a posse de si mesmo – e a propriedade social, consignada na organização. Torna-se então difícil fazer a distinção entre o tempo da vida privada e o tempo da vida profissional, entre jantares com amigos e jantares de negócios, entre elos afetivos e relações úteis etc.” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 193).

Com respeito às modificações no mundo do trabalho, os autores consideram que os donos de capital são beneficiados e que os trabalhadores assalariados cooperam de maneira a favorecer a recuperação do controle pelas empresas. A cooperação dos assalariados é atribuída à gestão empresarial que promove o tratamento destes como desiguais e capazes de apresentar desempenhos diferentes. Os assalariados “graças a um misto de vantagens diferenciais e medo do desemprego, foram induzidos a assumir, livre e plenamente, as tarefas que lhes eram prescritas” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 239).

A análise de Boltanski e Chiapello (2009) é minuciosa. Os autores fazem a leitura de textos de gestão empresarial; examinam as transformações constantes do capitalismo; e discutem o papel das críticas nas transformações do sistema. Limite-me aqui às questões relacionadas às transformações no mundo do trabalho, e elaborei o Quadro 5 (página seguinte) na busca por sintetizar a caracterização da

empresa e das relações de trabalho nos diferentes períodos analisados por Boltanski e Chiapello (2009).

É possível observar no Quadro 5 que no “novo espírito do capitalismo” são descritas outras formas de remuneração de trabalho, como se não correspondessem a relação de assalariamento. Ocorre que quando se referem a trabalho assalariado estes autores tem em mente a relação salarial fordista, sem considerar que para Marx (2010; 2011; 2013) o aspecto central do assalariamento é a exploração velada do trabalho, e que salário é o termo que identifica o pagamento por trabalho contratado, independentemente de sua forma contratual. Importa aqui identificar que o termo “flexíveis”, usado para descrever as relações de trabalho no terceiro espírito do capitalismo, engloba diferentes formas de contratar trabalho que caminham na direção de estabelecer relações entre Empresa e pessoas jurídicas. Destaco ainda que neste terceiro espírito os autores identificaram que a forma de organização Empresa se concretiza na figura da grande empresa, das multinacionais, das grandes redes e oligopólios mundiais.

Quadro 5 – Empresa e relações de trabalho nos diferentes “espíritos do capitalismo”

	Empresa	Relações de trabalho
Primeiro espírito (final do sec. XIX)	Burguês empreendedor Ligação com a família	Assalariamento Empregado conhece o patrão
Segundo espírito (Entre as décadas de 1930 a 1960)	Grandes empresas Burocratização Racionalização Multiplicação de pessoas jurídicas	Assalariamento Agentes de exploração (executivos) Carreiras Muitos acionistas; difícil identificação do proprietário
Novo espírito (A partir de 1968; ênfase anos 1990)	Grandes empresas Multinacionais Redes Fusões Oligopólios mundiais	Flexíveis: Assalariamento; terceirização; honorários; royalties; etc.

Fonte: Elaborado a partir de Boltanski e Chiapello (2009).

Boltanski e Chiapello (2009, p. 194) questionam a razão pela qual a mudança das relações de trabalho, tão importantes, não encontrou resistência: “o novo mundo instalou-se sem estardalhaço, como se tivesse sido encoberto pela desaceleração do crescimento e pelo aumento do desemprego que nenhuma política pública

conseguiu debelar”. Vê-se que o contexto de crise favoreceu a flexibilização das relações de trabalho.

É importante abordar as “relações de trabalho flexíveis”, entendidas por Sennett (2015) como características do “capitalismo flexível” e que, para Harvey (2009) se inserem na transição do regime de acumulação capitalista, que ele denomina “acumulação flexível”. Para explicar a transição, o autor parte do colapso do que ficou conhecido como sistema fordista-keynesiano – “um conjunto de práticas de controle do trabalho, tecnologias, hábitos de consumo e configurações de poder político econômico” (HARVEY, 2009, p. 119). Henry Ford reconheceu que a produção em massa significava o consumo em massa, e para isso os trabalhadores deveriam receber salários que permitissem tal padrão de consumo. O regime fordista levou décadas para se consolidar e teve diferentes configurações nos países capitalistas, passando por crises e acordos até que a recessão dos anos 1970 provoca a transição para a acumulação flexível (HARVEY, 2009).

“A acumulação flexível se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo” (HARVEY, 2009, p. 140). Druck (2011) mostra que a acumulação flexível é marcada pela precarização do trabalho, com hegemonia do setor financeiro num contexto em que “é indispensável contar com trabalhadores que se submetam a quaisquer condições para atender ao novo ritmo e às rápidas mudanças” (DRUCK, 2011, p. 42).

Precarização do trabalho é também a precarização do viver, materializada na angústia de perder o posto de trabalho e com ele a condição de ter uma vida social. A flexibilização é, em tal contexto, apresentada como uma alternativa ao desemprego, mas representa a liberdade de as empresas demitirem em períodos de baixas vendas; reduzirem horas de trabalho sem acordo prévio; negociarem salários mais baixos e horários de trabalho flexíveis; liberdade para terceirizar; possibilidade de contratar em regime parcial, e/ou temporário (VASAPOLLO, 2005).

Trabalho flexível é trabalho precário. Há diferentes definições de precarização do trabalho, mas todas elas somente existem porque o trabalho foi, em dado momento histórico, associado a direitos, e assim a precarização é associada à perda de direitos conquistados pelos trabalhadores em suas lutas. Druck (2011) define precarização do trabalho como a condição de instabilidade, insegurança, de fragmentação dos coletivos de trabalhadores e perda do conteúdo social do

trabalho. Alves (2007) entende precarização a partir da perda dos direitos conquistados nos anos de luta dos trabalhadores assalariados. Carelli (2014) também considera que a precarização é relacionada à perda de direitos, à fragmentação da classe trabalhadora que resulta em perda do poder de organização e ainda entende que com a precarização aumenta a exposição a riscos de acidentes de trabalho ou doenças ocupacionais.

Os estudiosos convergem na ideia de que trabalho precário é trabalho em que há mais riscos, em que existe medo, e os trabalhadores restam desorganizados e com seus direitos sequestrados por quem contrata (a Empresa). Na acumulação flexível, a empresa busca naturalizar o trabalho precário. É notável também que esta fase histórica é marcada por um aumento em postos de trabalho no setor de serviços (HARVEY, 2009; DRUCK, 2011; VASAPOLLO, 2005).

Em sua análise sobre o salário na sociedade moderna Lytras (2016) encontra estatísticas de redução do assalariamento industrial e aumento do assalariamento no setor de serviços. Ao buscar informações acerca das relações de assalariamento no Brasil encontrei desde estudos que abordam a sua expansão em esferas de profissionais liberais, como o caso da proletarização dos serviços médicos (ALBIAZZETTI, 2006) como autores dedicados a analisar o surgimento de novas relações e suas consequências. Mantive o foco nestes últimos, pois ainda que o assalariamento de profissionais tidos como “liberais” seja uma clara apropriação de valor pela Empresa, e que a busca dos profissionais pela condição de assalariado seja reflexo da construção de direitos no contexto da sociedade salarial (CASTEL, 2015), estamos aqui tratando de compreender a modificação neste contexto, e me interessa perceber as relações de trabalho em que ocorre exploração para mostrar que, ainda que se fale em desassalariamento, a contratação do trabalho continua sendo concretizada na relação de salário – são, como afirma Vasapolo (2003, p. 11), “mil formas de trabalho atípico e flexível, de todas as maneiras catalogáveis entre o trabalho assalariado, dependente”.

Na análise de Guimarães (2011) há um paradoxo – a expansão do assalariamento é acompanhada pelo incremento do que a estudiosa denomina “trabalho intermediário”. E esta intermediação é realizada por Empresas. “Trata-se de uma relação social em que a figura de um intermediador se interpõe entre o

trabalhador formalmente assalariado e o patrão para o qual trabalha” (GUIMARÃES, 2011, p. 535).

No entanto, a autora esclarece que a relação não necessariamente pode ser classificada como de terceirização, uma vez que a empresa que seleciona o trabalhador pode não ser a contratante formal dele.

“Não sem razão a classificação nacional das atividades econômicas (CNAE) reconhece e nomeia a figura da empresa de seleção, agenciamento e locação de pessoal”, como constituindo um ramo de negócio específico dentre aqueles “serviços prestados [por empresas] principalmente a [outras] empresas” (GUIMARÃES, 2011, p. 535).

Esta atividade – seleção de pessoal – já foi interna às Empresas. O fato de ser reconhecida como um ramo de negócio pode ser compreendido como uma decorrência da redução de custos das empresas no contexto pós-fordista– se uma empresa não precisa selecionar e contratar pessoal com frequência, não é necessário manter pessoal treinado e qualificado para tal atividade, pois é possível contratar uma outra pessoa jurídica para exercer a atividade pontualmente, quando necessário, sem manter vínculos duradouros. Nas lentes do ideário do novo neoliberalismo este fato será percebido como uma oportunidade – eu tenho o conhecimento necessário para selecionar pessoal e no mercado existe demanda por este serviço, desde que prestado por uma pessoa jurídica em regime de contrato por evento. Ou seja, este alguém que possui formação específica e que um dia trabalhou no setor de seleção de pessoal de uma grande empresa estaria exercendo o seu potencial empreendedor ao identificar que no mercado existem empresas que precisam periodicamente selecionar e treinar pessoal, e a partir desta “oportunidade” criaria um novo negócio.

No Brasil, a expansão do assalariamento é acompanhada de uma reconfiguração, com o crescimento da intermediação do trabalho a partir dos anos 1990 (GUIMARÃES, 2011). Os estudos que mostram tal resultado foram baseados em dados encontrados no módulo do trabalhador da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais, na qual a legislação brasileira obriga os empregadores a registrar informações sobre os trabalhadores, na forma de cadastro), que Guimarães compreende ser um “censo do mercado de trabalho” e permitiram a observação de uma mudança entre 1994 e 2009. A pesquisadora fez também uso de um banco de dados do estado de São Paulo, a PAEP (Pesquisa da Atividade Econômica Paulista), que em sua análise permitiu a constatação das relações estabelecidas

entre as empresas de intermediação e as empresas usuárias de trabalhadores intermediados.

Em outra perspectiva, Campos (2009) volta atenção para a questão regulatória, ressaltando que as relações de assalariamento perdem sua primazia no Brasil a partir da década de 1990.

“A dinâmica econômica dos anos 1990, caracterizada pela desregulamentação de mercados de bens e serviços, privatização de empresas estatais, desnacionalização de empresas nacionais, dominância de capitais estrangeiros, aplicação de novas tecnologias, deslocamento de atividades produtivas pelo território e pela estabilização monetária, delineou o contexto dessa perda de primazia das relações assalariadas (em particular, das relações assalariadas formais)” (CAMPOS, 2009, p. 7).

Vemos que o autor se refere, quando menciona a relação de assalariamento, à forma que esta assumira no contexto da norma salarial fordista, quando a relação de salário tem um significado mais amplo se respeitada a precisão conceitual da construção teórica marxiana. Já temos claro que as relações em que há pagamento pela força de trabalho contratada são salariais, sejam elas formais ou não. O que o autor descreve na citação acima se relaciona com a expansão do ideário neoliberal, que promove mudanças na forma de contratação de força de trabalho.

Campos (2009) destaca que a ação do Estado brasileiro na regulação do trabalho dos anos 1990 em diante é marcada por “ambiguidades e incongruências” que são reflexo das tentativas de desestruturação das relações assalariadas com direitos assegurados em confronto com as resistências decorrentes dessas tentativas que tem lugar no aparelho estatal (nos diversos poderes e órgãos dentro desses poderes).

O período em que ocorrem as mudanças (iniciadas nos anos 1990) é comum nas análises de Campos (2009) e de Guimarães (2011) e coincide com governos federais orientados pelo ideário neoliberal. Para Harvey (2007, p. 2) o neoliberalismo é uma teoria sobre práticas de política econômica que afirma que o bem-estar humano pode ser mais bem promovido por meio da maximização das liberdades empresariais dentro de um quadro institucional caracterizado por direitos de propriedade privada, liberdade individual, mercados livres e livre comércio.

Neste contexto, a análise de Campos (2009) constata que as relações de trabalho passam por transformações que podem ser explicitadas nos seguintes episódios:

- ✓ incentivo à terceirização do trabalho stricto sensu;
- ✓ estímulo à terceirização do trabalho mediante cooperativas de mão-de-obra;
- ✓ promoção do trabalho não-assalariado sob a forma de pessoas jurídicas nas atividades intelectuais;
- ✓ impulso ao trabalho não assalariado nas atividades de transporte rodoviário;
- ✓ tentativa de anulação das ações do sistema de fiscalização laboral.

Campos (2009, p. 38) considerou os aspectos regulatórios, constatando que

“De fato, uma inserção civilizada dos trabalhadores nos diferentes âmbitos da vida brasileira depende, de várias maneiras, da existência de relações assalariadas com direitos trabalhistas e previdenciários assegurados. Não obstante, ao longo dos anos 1990 e em parte dos anos atuais, os trabalhadores tenderam a assumir outras posições na estrutura de ocupações – posições quase sempre distintas da de assalariados formalmente registrados”.

O pesquisador ressalta que o período que se iniciou nos anos 1990 levou a um movimento de desassalariamento, que resultou em um número crescente de empregos sem direitos laborais/previdenciários e no surgimento de ocupações por conta própria sem vínculos previdenciários. “Entretanto, em alguma medida, a atuação do Estado brasileiro também estimulou esse movimento, ao introduzir novos mecanismos de regulação da contratação, da utilização, da remuneração e da tributação do trabalho” (CAMPOS, 2009, p. 38).

Compreendo que Campos (2009), assim como Guimarães (2011) usa o termo assalariamento para os contratos formais de trabalho entre empresas e pessoas físicas, quando já sabemos que a relação de salário (MARX, 2010; 2011; 2013) se estende a qualquer forma de compra da força de trabalho. Mas trago estes dados para a discussão porque entendo que os exemplos desses pesquisadores refletem o estímulo ao empreendedorismo, assim, são típicos do ideário neoliberal, especialmente ao considerar os estudos base desta tese, considerando a renovação ou “novo neoliberalismo” (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013).

Campos (2009) destaca os incentivos à terceirização do trabalho, às cooperativas de trabalho, ao trabalho contratado sob a forma de pessoas jurídicas nas atividades intelectuais, ao trabalho “não assalariado” (mas que já sabemos ser

assalariado, ainda que não na forma compreendida na relação salarial fordista) nas atividades de transporte rodoviário de carga e, mais recentemente, as tentativas de anulação do sistema de fiscalização laboral. Ainda segundo Campos, estes incentivos são manifestados por entidades de magistrados e promotores tais como a Associação Nacional dos Procuradores do Trabalho (ANPT), a Associação Nacional dos Magistrados da Justiça do Trabalho (Anamatra), a Associação Juízes para a Democracia (AJD) e a Associação dos Juizes Federais do Brasil (AJUFE).

Dentre as mudanças com incentivos governamentais podemos citar as “falsas cooperativas” (LIMA, 2002) criadas a partir de incentivos de governos estaduais, especialmente na região nordeste, buscando atrair indústrias como a calçadista ao oferecer, além de incentivos fiscais, a possibilidade de contratar mão de obra a baixo custo pela intermediação das cooperativas. São falsas cooperativas por não serem criadas a partir da ação coletiva e busca de emancipação do trabalhador, mas por incentivo do Estado e atreladas a uma única indústria, em um processo de intermediação do trabalho que funciona como terceirização.

Para Campos (2009), já é constatação na história da normatização laboral brasileira que os mecanismos de regulação do trabalho possuem um caráter “legislado”, que é mantido nas modificações observadas a partir da década de 1990. No entanto, ele observa que o conceito de “legislado” ganhou novos contornos, dado que a regulação dependeu não apenas das medidas provisórias editadas pelo Poder Executivo ou das leis aprovadas pelo Poder Legislativo, mas também de ações em tramitação na Justiça do Trabalho (que por vezes contam com a participação do Ministério Público do Trabalho), e das atuações do sistema de fiscalização (laboral, previdenciário e tributário, *stricto sensu*).

“Ressalte-se que a atuação estatal, indutora do movimento de desassalariamento do trabalho, não se mostrou isenta de ambivalências e contradições, revelando as tensões que permeiam a estrutura do Estado brasileiro – tensões que não permitem apreendê-lo como uma estrutura unifacetada. De um lado, os poderes Executivo e Legislativo promoveram mudanças na regulação laboral, de maneira a permitir que os trabalhadores se incorporassem à estrutura ocupacional de inúmeras formas – exceto como assalariados com carteira devidamente registrada. De outro lado, o Poder Judiciário, o Ministério Público e as auditorias fiscais (que são parte integrante do próprio Poder Executivo) resistiram a tais mudanças (inclusive atribuindo-lhes novos sentidos, contrários aos originalmente previstos), de modo a ampliar (ou ao menos

manter) a inserção assalariada formal dos trabalhadores brasileiros” (CAMPOS, 2009, p. 39).

É possível observar que os movimentos da regulação do trabalho agem tanto no sentido da proteção ao contrato formal por retribuição de salário à pessoa física quanto do incentivo aos contratos entre pessoas jurídicas. Considerando a análise de Boltanski e Chiapello (2009) podemos compreender que a legislação no Brasil acompanha a tendência de promover a terceirização e outras relações de trabalho. Mas Campos (2009) aponta uma peculiaridade da regulação do trabalho no Brasil: um tipo de retrocesso histórico. O autor observa que determinadas iniciativas dos poderes Executivo e Legislativo transformaram direitos trabalhistas em direitos civis e comerciais, o que implicou num enfraquecimento dos direitos em si mesmos considerados, e também de suas garantias, no sentido de que deixam de poder ser acionadas na Justiça do Trabalho para serem acionadas na Justiça comum (que lida com princípios diferentes e, não raro, inversos). Ele cita como exemplos evidentes as leis que estimulam o trabalho não assalariado nas atividades intelectuais (Lei 11.196/2005) e de transporte rodoviário (Lei 11.442/2007).

Na conclusão de Campos (2009, p. 42) a alteração da natureza da regulação do trabalho, travestida de uma normatização civil e comercial, “parece consistir em uma abertura de caminhos oblíquos para o desmantelamento de direitos vinculados às relações assalariadas no Brasil”. Os poderes Executivo e Legislativo, ainda segundo Campos, parecem encontrar menor resistência por parte da sociedade civil e de segmentos do Estado que se oporiam à retirada de direitos trabalhistas dos empregados formalizados. Não é o fim do trabalho assalariado, mas quando permanecem, “as formas de assalariamento, típicas do capitalismo industrial em seus momentos iniciais, são consideradas “atípicas” na fase atual” (LIMA, 2007, p. 50).

Com isto, podemos refletir que ainda que ocorram movimentos compreendidos como de “desassalariamento” a exploração do trabalho livre não se extingue, ela apenas ganha novos contornos, ela tem suas possibilidades ampliadas. Um aspecto importante das mudanças no mundo do trabalho é a ampliação da noção de exploração do trabalho. Antunes (2011; 2014; 2015) afirma que o trabalho precário, informal, e o desemprego, são elementos da exploração do trabalho, e assim devem ser considerados na análise das relações de trabalho.

Na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios do IBGE, publicada em 2017, há constatações que mostram a redução no trabalho por contrato formal com carteira assinada. Ao confrontar o número de pessoas trabalhando com carteira assinada entre maio e julho de 2017 com o período entre maio e julho de 2016 constata-se uma redução de 2,9%, o que significa a redução de 1 milhão de pessoas do trabalho considerado formal (IBGE, 2017).

O trabalho no setor privado sem carteira de trabalho assinada apresentou incremento de 5,6% de variação anual entre 2016 e 2017 (considerando trimestre de maio a julho de 2016 e maio a julho de 2017), o que corresponde a um adicional de 566 mil pessoas trabalhando na informalidade. Já o trabalho por conta própria foi comparado dentro do ano, tendo um incremento de 1,6% entre o primeiro e o segundo trimestres do ano de 2017, porém sem variação estatística significativa se comparado ao ano anterior (IBGE, 2017).

Os dados são coerentes com o que Antunes (2015) chama de heterogeneização do trabalho, ou seja, as pessoas seguem ocupadas, gerando renda, mas em diferentes formas de vínculo laboral. No século XX a predominância foi do trabalho contratado e regulamentado, e este vem sendo substituído por trabalho informal ou precário, também chamado de “atípico”, expresso em atividades envolvendo terceirização, cooperativismo e empreendedorismo (ANTUNES, 2015).

Vemos que o trabalho precário (que tanto melhor soa aos ouvidos quando chamado de flexível, como convém às Empresas) é uma forma de trabalho que pode ser contratada por diferentes formas, mas ao considerar que salário é todo e qualquer pagamento por contratação de trabalho livre, discordo da classificação dos contratos como “desassalariamento” ao designar as novas formas de contratar trabalho. O que acontece no contexto neoliberal é uma transformação da relação salarial. Se na sociedade salarial (CASTEL, 2005) o assalariamento foi associado a direitos sociais e cidadania, estamos diante da dissociação de tais direitos em benefício da grande Empresa que amplia suas possibilidades de exploração do trabalho.

Com relação a estas novas formas de contratar trabalho, veremos que há um novo desenho da “condição proletária” (ALVES, 2013). Castel descreveu a relação proletária (que mostrei na Figura 1, p. 80) em oposição à relação salarial fordista, e

Alves (2013) descreve o contexto neoliberal de precarização do trabalho com a ampliação da condição proletária.

Na década de 1980 os países de capitalismo avançado registraram profundas transformações na “forma de ser” da classe que vive do trabalho (ANTUNES, 2015). Antunes (2015, p. 35) explica que a nova forma de produzir “articula, de um lado, um significativo desenvolvimento tecnológico e, de outro, uma desconcentração produtiva baseada em empresas médias e pequenas, ‘artesanais’”.

Para Antunes (2015, p. 39) Harvey,

“em sua síntese sobre a acumulação flexível nos diz que essa fase da produção é ‘marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo... cresce emprego no setor de serviços; rede de subcontratação e deslocamento.

A tese de Harvey (2009) sobre a acumulação flexível reúne 3 características essenciais: é voltada para o crescimento; este crescimento em valores reais se apoia na exploração do trabalho vivo no universo da produção; o capitalismo tem uma intrínseca dinâmica tecnológica e organizacional.

Ocorrem processos paralelos no mundo do trabalho: (1) desproletarização do trabalho industrial, fabril, nos países de capitalismo avançado, com maior ou menor repercussão em áreas industrializadas do terceiro mundo; (2) expansão do assalariamento no setor de serviços; (3) aumento do desemprego estrutural; (4) heterogeneização, fragmentação e complexificação da classe trabalhadora. Há também as formas de trabalho precário, parcial, temporário, subcontratado, terceirizado, vinculadas a economia informal (ANTUNES, 2009).

O Estado, por sua parte, atua na “adequação” da legislação trabalhista ao regime de acumulação flexível. Isso significa ampliar os mecanismos de exploração do trabalho, acabando com direitos sociais que foram arduamente conquistados pelos trabalhadores desde o começo da Revolução Industrial na Inglaterra e notadamente após a década de 1930, se considerarmos o contexto brasileiro (ANTUNES, 2014).

“Querem, de todo modo, fazer proliferar as distintas formas de “trabalho voluntário”, terceirizado, subcontratado, de fato trabalho precarizado. Outra manifestação desse processo de exploração do trabalho é o chamado “empreendedorismo” que

frequentemente se configura como forma oculta de trabalho assalariado e instável (ANTUNES, 2015 p. 265).

Vasapollo (2005, p. 61) chama a nossa atenção para a instabilidade do trabalho nesse contexto em que “tudo se converte em precariedade, sem qualquer garantia de continuidade”. O autor afirma que as novas formas de trabalho estão em oposição ao regime fordista:

“enquanto no sistema fordista era necessária força de trabalho especializada e acostumada ao trabalho sempre igual, no sistema pós-fordista existe uma solicitação de força de trabalho com alto grau de adaptabilidade às mudanças de ritmo, de função e que esteja em compasso com o mercado” (VASAPOLLO, 2005, p. 93-94).

Nesse contexto, o empreendedorismo é compreendido por Vasapollo (2005) como forma oculta de trabalho assalariado, no sentido de ser um trabalho contratado que produz valor de troca (mais valia), ou seja, trabalho produtivo no sentido marxiano, mas que é instável, é “autônomo” porém não corresponde a uma atividade empreendedora como a teoria econômica definiu – é uma manifestação de marginalização social. Aqui me refiro a qualquer das concepções de empreendedor (expostas na próxima seção) – nem mesmo o empreendedor dos referentes neoliberais contemporâneos pode ser personificado em um trabalhador cuja autonomia é construída para possibilitar que a Empresa contratante obtenha maior vantagem na relação de trabalho.

Vemos que o homem empreendedor disseminado pelo neoliberalismo está longe de ser um empresário no sentido estrito. Castel (2015) reconhece na precarização do trabalho um retorno à condição proletária. Para Alves (2013, p. 51), “sob o capitalismo global, ampliou-se, no plano histórico -universal, a condição de proletariedade”. Para o autor, tais proletários representam a classe dos trabalhadores empregados e desempregados que por depender da venda de sua força de trabalho para viver estão em condição de subalternidade (ALVES, 2009).

Sabemos que ser proletário significa depender da venda de sua força de trabalho para reproduzir a vida. Alves (2013) caracteriza a ampliação da condição de proletariedade por uma série de atributos históricos disseminados no desenvolvimento histórico da sociedade moderna:

- ✓ subalternidade;
- ✓ acaso e contingência;
- ✓ insegurança e descontrole existencial;

- ✓ incomunicabilidade;
- ✓ corrosão do caráter;
- ✓ deriva pessoal e sofrimento;
- ✓ risco e periculosidade;
- ✓ invisibilidade social;
- ✓ experimentação e manipulação;
- ✓ prosaísmo e desencantamento;
- ✓ credulidade e fé;
- ✓ plasticidade;
- ✓ resignação.

Para o autor, a condição proletária é desumana, “o processo de proletarização que marca a ocidentalização do mundo constituiu um novo tipo humano, o homem submetido às coisas ou ao poder das coisas, como diria Marx” (ALVES, 2013, p. 68). Destaco que Alves (2013) usa o termo “condição proletária” marcando a não existência de uma **classe** proletária. O capital luta para impedir que ocorra a conscientização dos trabalhadores enquanto classe, para manter o controle que exerce na sociedade moderna. Os trabalhadores classificados como autônomos ou por conta própria parecem ser proprietários dos meios de produção e, assim, não são considerados proletários, eles parecem não ser assalariados, mas “a propriedade nominal dos meios de produção não impede que eles estejam subordinados à ordem sócio metabólica do capital” (ALVES, 2013, p. 80).

Retomando a distinção feita por Castel (2005) entre condição proletária e condição operária, podemos compreender, com os estudos aqui apresentados sobre as mudanças no mundo do trabalho, que os trabalhadores perderam aqueles direitos a que tiveram acesso quando o salário foi associado a cidadania e com isso voltaram à condição proletária que, como afirma Alves (2013) vem sendo ampliada, na medida em que atividades e/ou profissões que ganharam certo status na divisão do trabalho típica da sociedade salarial fordista passam a constar na lista daqueles que vivem condenados a trabalhar para se reproduzir.

Entendo ser importante, ainda, para compreender como o “homem-empregador” pode ser um assalariado, abordar a questão da terceirização, “mecanismo privilegiado da precarização do trabalho” (MARCELINO, 2004, p. 126). No contexto das mudanças na contratação de trabalho, a terceirização pode ser

compreendida, quando pensamos no setor privado²⁰, como parte da reestruturação produtiva em que grandes empresas reduzem custos diminuindo a sua estrutura organizacional pela contratação de outras pessoas jurídicas que assumem funções que antes eram internas (MARCELINO, 2004). No ideário neoliberal esta prática é defendida como meio de aumentar a oferta de empregos que seria decorrente da criação de pequenas empresas. No entanto, como mostrou Druck (1999) a promessa de mais empregos não se concretiza – nem todos os postos de trabalho são transferidos para a terceirizada; ocorre redução no valor da remuneração dos trabalhos; um ritmo de trabalho mais intenso é imposto pelas novas contratantes; ocorre discriminação aos terceiros por parte do pessoal efetivo; há degradação nas condições de trabalho; constrói-se um ambiente em que há vários padrões ao mesmo tempo e os coletivos menores favorecem a desarticulação dos trabalhadores, que se vêem em maior dificuldade para a organização e militância.

Entendo que a terceirização é um dos mecanismos de incentivo ao empreendedorismo, uma artimanha que mascara na figura da propriedade individual de um CNPJ a possibilidade de ampliar a exploração do trabalho.

Com o desenvolvimento do capitalismo as possibilidades de exploração do trabalho foram ampliadas. Vimos que os autores que refletem criticamente acerca das novas formas de trabalho frequentemente se referem ao empreendedorismo, destacando a forma como este é capaz de mascarar as relações de exploração do trabalho. Em síntese, o ideário neoliberal dissemina o empreendedorismo como uma saída para diversas questões sociais quando há uma prática cada vez mais recorrente de usar contratos entre Empresas e pessoas jurídicas para fugir das responsabilidades impostas pela legislação trabalhista. Mais do que isso, o aumento do desemprego aliado à crença na eficácia do empreendedorismo como solução para problemas sociais facilita o desmonte das garantias conquistadas nas lutas dos trabalhadores, representando uma forma mais adequada para lidar com a contradição capital-trabalho no contexto da acumulação flexível.

²⁰ Cabe citar que no setor público a terceirização é parte do receituário neoliberal difundido pelo Consenso de Washington, e que representa, também neste setor, a condição de precarização do trabalho, pois funções antes ocupadas por trabalhadores concursados detentores de garantias associadas ao serviço público passam a ser desempenhadas por pessoal contratado por empresas privadas ou cooperativas de trabalho.

Assim, a concepção de salário como a principal relação característica do tipo ideal Empresa se sustenta quando tiramos a máscara imposta pelo ideário neoliberal e reconhecemos no homem empreendedor um trabalhador assalariado pois, na conceituação marxiana, assalariado é aquele que vende sua força de trabalho em troca de um pagamento (MARX, 2010; 2011; 2013).

Apesar da modificação no discurso neoliberal - do homem econômico ao homem empreendedor – não se alteram os pressupostos basilares do ideário liberal contemporâneo. Ainda são fundamentais: o individualismo, a propriedade privada e o mercado. Ocorre que a estrutura de dominação, de exploração e de opressão é internalizada em um processo do indivíduo. A disseminação da ideia de empreendedorismo permite a emergência de uma “classe” supostamente imparcial, que neutraliza o conflito entre trabalho e capital, uma “terceira via” que contribui com a despolitização do Estado, dos indivíduos e dos grupos, e ao mesmo tempo contribui para a (re)politização do mercado (PUELLO-SOCARRAS, 2008).

O neoliberalismo se adapta e se renova, reproduzindo os mesmos valores originais em uma nova ordem econômica mundial (PUELLO-SOCARRAS, 2008). Quatro pontos centrais são enfatizados na renovada versão heterodoxa do neoliberalismo para a manutenção do capitalismo contemporâneo: presença estatal; desempenho dos mercados; equilíbrio social; e raízes ideológicas. O acordo de princípios para o qual o neoliberalismo caminha é o fundamento para construir uma sociedade cujos conflitos devem ser resolvidos dentro da lógica de mercado (PUELLO-SOCARRAS, 2013).

Saliento que o trabalho de Puello-Socarrás (2008; 2013) aborda outros aspectos na renovação do neoliberalismo (como as consequências práticas para a administração pública) que não são tratados aqui, apesar de serem relevantes para articular a renovação do projeto político-social com a ideia de Mundo-Empresa. Opto por abordar neste momento a questão da ênfase que o empreendedorismo ganha no discurso neoliberal, pois esta permite desvendar como o assalariamento, traço fundamental do Mundo-Empresa, se manifesta na contemporaneidade e mostrando, inclusive, como a compreensão do que é ser assalariado é modificada, sempre no sentido de lidar com a contradição capital-trabalho

2.3 Empreendedorismo

O neoliberalismo carrega em sua retórica a ideia de empresa como organização fundamental para o desenvolvimento da sociedade. Para Foucault (2008a, p. 204) a sociedade constituída pelo neoliberalismo é “indexada na multiplicidade e na diferenciação das empresas”, e Foucault reforça que esta multiplicidade deve se dar por meio de pequenas empresas:

“trata-se de generalizar, difundindo-as e multiplicando-as na medida do possível, as formas “empresa” que não devem, justamente, ser concentradas na forma nem das grandes empresas de escala nacional ou internacional, nem tampouco das grandes empresas do tipo do Estado. É essa multiplicação da forma “empresa” no interior do corpo social que constitui, a meu ver, o escopo da política neoliberal. Trata-se de fazer do mercado, da concorrência e, por conseguinte, da empresa o que poderíamos chamar de poder enformador da sociedade” (FOUCAULT, 2008a, p. 203).

Como parte desta construção, os neoliberais encontram na ideia de empreendedorismo um terreno fértil para disseminar a forma Empresa. É importante compreender que o conceito de empreendedorismo não é tratado sempre da mesma forma, e as diferentes compreensões sobre o que significa ser empreendedor guardam importantes diferenças entre si. O empreendedor que se insere na ideia de Foucault citada acima tem uma relação com o mercado que não converge com as ideias de Schumpeter (1982), o autor mais citado nos estudos sobre empreendedorismo. Nesta seção apresento referências do empreendedorismo, na intenção de ressaltar as suas diferenças e evidenciar a maneira como o neoliberalismo vai buscar, nos referentes da escola austro-americana, uma resposta ao conflito capital-trabalho.

As primeiras referências ao empreendedorismo são atribuídas a Richard Cantillon, fisiocrata franco-irlandês do século XVII, no já mencionado texto *“Essai sur la nature du commerce en general”*.

Excetuando a nobreza e os proprietários de terra, Cantillon (1950) dividiu a sociedade em duas classes - empresários e trabalhadores -, e enfatizou a incerteza enfrentada pelo empresário, que dispense recursos sem ter a possibilidade de realizar previsões quanto a preços e demanda, por exemplo. Cantillon (1950) reconhecia a qualidade de empresário também na atividade comercial, por envolver os riscos de se ter que comprar dos produtores pagando um preço fixo, sem a certeza da venda posterior. Portanto, na origem do conceito o empreendedorismo foi

fortemente relacionado com a incerteza: os trabalhadores recebiam salário para garantir a sua sobrevivência, enquanto os empresários “podem ser considerados como vivendo em um caminho incerto” (CANTILLON, 1950, p. 43).

O economista Jean-Baptiste Say estuda o empreendedorismo no século XVIII, e seu empreendedor é um agente econômico racional e dinâmico, atuando num universo de certezas e que busca alcançar o equilíbrio financeiro de sua empresa e maximizar o lucro e as vendas, esforçando-se para adaptar a sua produção às necessidades crescentes (COSTA, 2010). Para Howkins (2013, p.156) os empreendedores que atuam na Economia Criativa operam de acordo com o entendimento de Say, “como verdadeiros capitalistas, eles acreditam que essa riqueza criativa, se administrada corretamente, gerará mais riqueza”. Na perspectiva deste autor, há uma forma de administrar a criatividade para aproveitar todo o seu potencial econômico – voltarei a este ponto na contextualização da Economia Criativa, na seção que apresenta a pesquisa de campo.

Apesar de ser um conceito originário da economia, não há muitas análises sobre o empreendedorismo na literatura da área, e para Swedberg (2000) esse fato se deve à dificuldade de os economistas encaixarem o empreendedorismo em seus modelos econômicos, sendo que os poucos que o fizeram “tiveram que inventar uma maneira de enquadrar o empreendedorismo em um modelo convencional ou desenvolver um modelo alternativo para a forma como a economia funciona” (SWEDBERG, 2000, p. 11).

Schumpeter desenvolveu um olhar diferente sobre as questões econômicas e, apesar das críticas (HAYEK, 1945; KIRZNER, 1986) acerca de sua visão sobre o empreendedorismo, o autor é considerado como a mais importante referência do tema (SWEDBERG, 2000). Embora Schumpeter não tenha desenvolvido uma teoria específica sobre empreendedorismo, a forma como o autor abordou a teoria econômica valorizou a ação do empresário, no sentido de movimentar o mercado, desestabilizando o “fluxo circular” (SCHUMPETER, 1982).

A abordagem de Schumpeter ao apresentar suas ideias sobre o empreendedor foi multidisciplinar, considerando, além da teoria econômica, a história da economia, a psicologia e a sociologia. Suas ideias sobre o empreendedor, inclusive, se modificam no decorrer de sua obra, tendo construído uma história do empreendedorismo na teoria econômica. De maneira diversa do que

é aplicado nas escolas de negócios contemporâneas, Schumpeter jamais produziu cartilhas para direcionar o comportamento empreendedor (SWEDBERG, 2000).

Na medida em que Schumpeter enfatiza o caráter de tensão que pode resultar da atividade empreendedora, no sentido de criar o novo e ter que lidar com o desconhecido, seria incoerente que o autor elaborasse algum guia de comportamento e, no entanto, seu nome vem sendo citado dentro de uma indústria de livros e cursos para empreendedores. Como enfatiza Karnal (2013), o empreendedorismo foi transformado em uma “teologia”, disseminada em livros de conteúdo religioso (bem como pelas biografias dos “santos”), em que Deus corresponde ao lucro - e o inferno é ser um perdedor. Tal “teologia” atende aos interesses da empresa, pois a grande empresa, no contexto da acumulação flexível, precisa de pequenos empreendedores para criar negócios que atendam às suas necessidades, em uma relação de subordinação em que temos, na verdade, a precarização do trabalho. O neoliberalismo, com o seu incentivo às livres relações entre empresas, favorece as terceirizações, e atividades que antes eram destinadas a trabalhadores assalariados podem ser feitas por pessoas jurídicas.

Quando Schumpeter (1982) analisou a atividade do empresário, considerou que o uso da técnica e da expertise, aliado à intuição e à estratégia, seriam aspectos distintivos do empreendedor, em uma perspectiva que considera tal atividade como uma “função” que requer atitudes que não são comuns. Parte desta função é apresentada pelo autor como a identificação de oportunidades e a descoberta de novidades capazes de gerar vantagens econômicas, e para o alcance de tais vantagens seria necessário um comportamento diferente do habitual. Dentro de tal lógica, não é possível determinar um comportamento adequado, não se trata de situações conhecidas, mas sim de incógnitas que não podem ser facilmente enfrentadas.

Estas ideias são apresentadas na obra “Teoria do desenvolvimento econômico”, cuja primeira edição foi publicada em 1911. Na segunda edição, respondendo à leitura de que havia exagero em sua apresentação do empreendedor como um tipo especial de pessoa, Schumpeter explica que: “o tipo de conduta em questão não apenas difere do outro em seu objetivo, sendo-lhe peculiar a “inovação”, mas também por pressupor aptidões que diferem em tipo, e não apenas

em grau, daquelas do mero comportamento econômico racional” (SCHUMPETER, 1982, p. 58).

Portanto, o empreendedor precisa estar disposto a criar não apenas produtos ou formas mais lucrativas de produzir ou comercializar, mas novas formas de conduta. Com relação às distinções da função empreendedora, Schumpeter (1982) destaca três aspectos principais, relacionados ao conhecimento, a psique, e ao meio ambiente social. O autor ressalta que apesar de fazer uso das regras de conduta e de suas experiências prévias, o empreendedor lida com a criação, portanto o conhecimento não é algo “dado”, mas em construção. Em tal circunstância, a psique do “homem de negócios” é constantemente exposta à tensão de forças contrárias, considerando uma tendência do pensamento a voltar sempre a uma trilha habitual, logo a criação exige força de vontade. Por fim, há o enfrentamento da resistência social àquele que deseja realizar algo de novo, que pode até levar ao ostracismo. Foi no segundo capítulo da obra Teoria do Desenvolvimento econômico que a atividade do empreendedor passou a ser relacionada com a ideia de inovação. É importante, para Schumpeter, a diferenciação entre invenção e inovação, pois as invenções não teriam – a priori - valor econômico, e assim não causariam efeito algum no fluxo circular da economia:

Enquanto não forem levadas à prática, as invenções são economicamente irrelevantes. E levar a efeito qualquer melhoramento é uma tarefa inteiramente diferente da sua invenção, e uma tarefa, ademais, que requer tipos de aptidão inteiramente diferentes. Embora os empresários possam naturalmente ser inventores exatamente como podem ser capitalistas, não são inventores pela natureza de sua função, mas por coincidência e vice-versa. Além disso, as inovações, cuja realização é função dos empresários, não precisam necessariamente ser invenções. Não é aconselhável, portanto, e pode ser completamente enganador, enfatizar o elemento invenção como fazem tantos autores (SCHUMPTER, 1982, p. 62).

Considerando esta distinção feita por Schumpeter entre criador e empresário, podemos avançar para a sua mudança de olhar a respeito da atividade do empresário, que o leva, na obra Capitalismo, Socialismo e Democracia, a falar em “obsoletismo da função do empresário” (SCHUMPETER, 1961).

Schumpeter (1961) usa o termo empreendedor para definir o agente responsável pelo arranjo de novas combinações que seriam revolucionárias na

produção de bens e serviços, promovendo a “destruição criadora”. No entanto, ao invés de personalizar a responsabilidade de criação/destruição em um indivíduo, o autor a localiza dentro da empresa capitalista:

“O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede de novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista” (SCHUMPETER, 1961, p. 105).

Schumpeter (1961) reconhece uma complexidade tamanha na atividade de realizar as novas combinações e arranjos, que estas já não são suportadas por um indivíduo, o “empresário empreendedor”, mas necessitam de uma organização formalizada, específica – a Empresa. O autor destaca que o lançamento de empreendimentos novos é de extrema dificuldade e se constitui em atividade econômica distinta, fora da rotina compreendida por todos, e enfrentando resistência social variada. Schumpeter (1961) considera a atuação de grupos de especialistas, que com o desenvolvimento tecnológico pode levar o progresso econômico a se tornar despersonalizado e automatizado.

O empreendedorismo visto como um caminho para aproveitar oportunidades do livre mercado e assim melhorar a qualidade da vida pelo trabalho é um conceito que reforça a hegemonia da forma de organização Empresa, tanto pela atração de volumosos investimentos em Empresas que sejam inovadoras no sentido schumpeteriano, quanto na organização de pequenos negócios que, com a promessa de liberdade e autonomia, velam as relações de poder e dominação entre grandes empresários e pequenos negócios. Também, os gestores assalariados e todo o conjunto de pessoas que competem por empregos, ao adotarem um “comportamento empreendedor”, ou seja, ao trabalharem com extrema dedicação e resiliência, levam a efeito o poder que a Empresa tem na organização da sociedade moderna.

Ainda que a importância de Schumpeter na construção do conceito de empreendedor seja indiscutível, é preciso considerar as ideias de seus críticos, que apresento a seguir. Lembro que na renovação do ideário liberal, Puello-Socarrás (2013) identifica a valorização do empreendedorismo, com inspiração na escola austríaca, em que encontramos as críticas ao trabalho de Schumpeter.

As ideias de Schumpeter acerca da função do empresário foram criticadas pelos economistas da chamada escola austríaca, notadamente Hayek (1945) e Kirzner (1986). Este último com inspiração declarada no trabalho de Ludwig von Mises. Uma diferença fundamental entre o empreendedorismo schumpeteriano e o da corrente austríaca é a visão sobre a ação do empreendedor no desenvolvimento econômico: na visão schumpeteriana ela promove o desequilíbrio e na austríaca o equilíbrio (CHEAH, 1990).

Hayek refletiu sobre a questão do uso do conhecimento, destacando que o problema econômico da sociedade passaria longe da questão da alocação ótima de recursos, pois as informações necessárias para as decisões econômicas estariam dispersas. Nas palavras deste autor “é um problema da utilização de conhecimento que não é dado a ninguém em sua totalidade” (HAYEK, 1945, p. 520). A crítica de Hayek (1945) a Schumpeter é endereçada à obra *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, e se relaciona com a questão da indisponibilidade de conhecimento.

Tanto Hayek quanto Kirzner e Mises apresentaram visões diferentes da de Schumpeter quanto à natureza do empresário e da atividade empreendedora. Enquanto Schumpeter (1982) atribui a ruptura no fluxo circular da economia (equilíbrio) à atividade do empresário, Kirzner (1986) afirma que a atividade do empresário seria um fator que leva ao equilíbrio do mercado.

Um argumento de Kirzner em “Competição e atividade empresarial” é que a teoria dominante na economia teria enfatizado certas características do mercado com a exclusão de outras, e assim “construiu uma imagem mental do mercado que deixou virtualmente de lado uma série de elementos que são de importância crucial para uma plena compreensão do seu funcionamento” (KIRZNER, 1986, p. 3). O autor sustentou que o “verdadeiro” papel do empresário na economia de mercado e na competição vinha sendo negligenciado. Na mesma linha de Hayek (1945), Kirzner faz uma ligação entre o conhecimento e a atividade do empresário, no sentido de criticar as ideias de Schumpeter. Na visão de Kirzner o lucro da atividade empreendedora viria da identificação de um desequilíbrio no mercado, vendo nele uma oportunidade e criando meios para aproveitá-la (CHEAH, 1990).

Assim, enquanto Schumpeter (1982) descreveu a atividade do empresário relacionada com a introdução de novos produtos, formas de produzir, de organizar a indústria ou de comercializar, Kirzner (1986, p. 12) se concentrou na identificação de

oportunidades: “O empresário puro observa a oportunidade de vender alguma coisa a um preço mais alto do que aquela a que ele a pode comprar”.

Apesar desta declaração expressa de que o empresário percebe oportunidades de ganho econômico, Kirzner (1986) recorre ao trabalho de Mises (2010) sobre a ação humana para fundamentar a ideia de que economizar não é o aspecto mais importante nas decisões dos empresários. Para Mises (2010, p. 35) a ação humana envolve propósito, “é a significativa resposta do ego aos estímulos e às condições de seu meio ambiente; é o ajustamento consciente ao estado do universo que lhe determina a vida”. Mises afirmou, ainda, que não caberia aos economistas censurar os seus semelhantes ou julgar os valores alheios, agindo como ditadores que decidiriam arbitrariamente o que deve ser produzido. Reconhecendo a imperfeição humana, ele sustentou que as fraquezas dos homens “certamente contaminam todas as instituições humanas, e, portanto, também a economia de mercado” (MISES, 2010, p. 743).

Kirzner (1986) explica a diferença entre o *homo economicus* e o homem compreendido por Mises, que além da perseguição eficiente aos fins é também dotado da propensão e do estado de alerta necessários para identificar por que fins lutar e que meios estão disponíveis. A ação humana abrange o comportamento que busca a eficiência – típico dos economizadores robbinsianos – mas também engloba um elemento que, por definição, está ausente na economização. O comportamento economizador – ou, mais exatamente, a sua análise – esquivava-se necessariamente da tarefa de identificar fins e meios (KIRZNER, 1986, p. 26).

Partindo dessa visão, Kirzner (1986, p. 29) identifica que na atividade empresarial os tomadores de decisões estão “engajados na ação humana misesiana”. Kirzner (1986) destaca que os empresários estariam atentos aos processos de mercado, em um estado de alerta, que os permitiria identificar e se apropriar de oportunidades. Na argumentação de Kirzner (1986) fica clara a ideia de que um aspecto central para a atividade empresarial é ter “visão” e se manter alerta. O conhecimento passa a ser subordinado a esta visão – não é preciso saber, mas sim contratar quem saiba: “No fim das contas, o tipo de “conhecimento” exigido para a atividade empresarial é mais o “saber onde procurar conhecimento”, que o próprio conhecimento do mercado” (KIRZNER, 1986, p. 49).

Um aspecto distintivo do trabalho de Mises (2010) relacionado à atividade empresarial é a relação entre risco e lucro – para ele, nenhum empreendedor iria colocar a sua segurança material em risco, a não ser pela absoluta convicção de que seus planos são consistentes. Assim, ele se afasta das ideias de Cantillon (1950) sobre a predisposição ao risco e, diferente do que pensava Schumpeter (1982), para Mises não seria a inovação que direcionaria o desenvolvimento econômico, mas sim a capacidade de antecipar eventos incertos. Mesmo destacando que os economistas prestam serviços valiosos com a reunião e interpretação de dados disponíveis, Mises (2010, p. 986) reconhece que “as previsões econômicas não podem fazer desaparecer a incerteza do futuro e nem destituir a atividade empresarial de seu caráter especulativo”. Para Swedberg (2000) Mises foi também dos poucos teóricos do empreendedorismo que deu atenção para o papel dos “erros”, reconhecendo que empreendedores podem ganhar ou perder.

Interessante perceber que apesar da forte presença da ideia de empreendedor/empresário nos estudos Mises e seus seguidores, fora da literatura que aborda o neoliberalismo é raro encontrar referências a essa perspectiva de empreendedor. Há textos que buscam trabalhar a dimensão história do empreendedorismo – como o de Costa, Barros e Carvalho (2011) – mas deixam de considerar essas ideias.

Outro aspecto a ser destacado na visão dos seguidores de Mises é uma certa passividade em relação ao mercado. Pela perspectiva desses autores, o empreendedor se limita a perceber e aproveitar oportunidades, ou seja, ele não age para criar um mercado ou modificar um mercado. A inovação, tão importante na perspectiva Schumpeteriana, dá lugar a outras formas de maximizar os lucros, voltando para a ideia da economia clássica em que o mercado tende ao equilíbrio. Para Schumpeter (1982), um empresário que se dedica a organizar as rotinas é um mero gerente. Se considerarmos a constante análise de mercado como rotina num mundo de competição, poderíamos refletir se Mises e seus seguidores não estariam descrevendo gerentes ao invés de empreendedores.

Com o passar do tempo, surgem outras interpretações sobre o empreendedorismo, que não recebe atenção dos economistas, mas sim de outras disciplinas interessadas por negócios. Em sua maioria, as pesquisas trazem preocupações essencialmente práticas, sem aprofundamento ou esforços de

elaboração de um corpo teórico. Davidsson (2004) analisa a variedade de visões e de definições que se encontra nos estudos sobre empreendedorismo, percebendo que ela torna difícil a tarefa de determinar, precisamente, o que é empreendedorismo.

Para Drucker (2005), Schumpeter teria sido o único dos economistas modernos a abordar o impacto do empreendedor sobre a economia, e os economistas não teriam nenhuma explicação para a emergência do empreendedorismo no final do século XIX e no século XX. Lembro que já passamos pela evolução teórica das ideias liberais, e que, em tal evolução o impacto do empreendedor é reconhecido. Drucker (2005) entende que nos Estados Unidos foi uma tecnologia específica que viabilizou a economia empreendedora – a “Administração” em suas “novas aplicações”: “a novos empreendimentos, comerciais ou não, enquanto que a maior parte das pessoas até agora tem considerado a Administração aplicável apenas a empresas existentes” (DRUCKER, 2005, p. 20).

Na caracterização do tipo empresa de organização Solé (2003) inclui direção e divisão do trabalho, também a obrigação de inovar por estar em concorrência com outras empresas. A formulação de Drucker (2005) exposta acima nos mostra que a Administração (o autor usa o termo iniciando com letra maiúscula) é um instrumento de disseminação do tipo de organização empresa. Ele faz uma ligação entre empreendedorismo e inovação, dizendo que nem todos os negócios são empreendedores – para sê-lo, é preciso criar algo, mudar ou transformar valores (DRUCKER, 2005). Para o autor, o que define o empreendedor é que ele “sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade” (DRUCKER, 2005, p. 36).

Diante da imprecisão conceitual e das diferentes visões sobre o empreendedor e o empreendedorismo, alguns estudiosos elaboraram definições próprias para pesquisar empreendedorismo, como Hisrich, Peters e Shepherd (2010), os quais definem o empreendedor como alguém que toma iniciativa para organizar recursos de maneiras inovadoras, tendo inclinação a agir na incerteza (ou risco). Os autores argumentam que esta definição é abrangente, pois, ainda que para um economista, um psicólogo ou um homem de negócios existam diferentes visões sobre o que é ser empreendedor, existe acordo no que se refere à iniciativa, à

organização e reorganização de mecanismos econômicos e sociais de forma inovadora e a aceitação do potencial de fracasso – risco/incerteza.

Podemos questionar esse “acordo” mencionado por Hisrich, Peters e Shepherd (2010) ao lembrar que Mises (2010) não concorda com a predisposição aos riscos, o que elimina também a busca por inovação. Da mesma forma, Kirzner (1986) percebe a visão e a identificação de oportunidades, e não a criação e o enfrentamento de riscos. Nenhum problema com a adoção do pensamento de um autor da economia, que no caso seria Schumpeter, mas seria necessário esclarecer que há diferentes visões na economia, justificando o motivo da adoção de uma em detrimento das outras.

Outros estudiosos do empreendedorismo, como Bygrave e Zacharakis (2008) partem do pensamento de Schumpeter, argumentando, porém, que poucas vezes se via a possibilidade de promoção da “destruição criadora”. Assim, justificam a elaboração de uma definição que compreendem ser mais abrangente: “nosso empreendedor é a pessoa que percebe uma oportunidade e cria uma organização para persegui-la” (BYGRAVE; ZACHARAKIS, 2008, p. 2).

Em uma perspectiva semelhante, Swedberg (2000) considera que uma teoria do empreendedorismo não poderia ser baseada em noções preconcebidas por teóricos da área da economia, ao contrário, deve estar fundamentada na real atividade do empresário.

Já Davidsson (2005), que critica a multiplicidade de definições e abordagens sobre empreendedorismo, “confessa” seus deslizos – pela pressão do tempo e por estar diante de relações empíricas que o intrigavam, ele diz ter negligenciado a parte conceitual em algumas das suas pesquisas, o que, segundo o autor, é uma grande perda, pois “são as interpretações teóricas que revelam as implicações dos resultados empíricos” (DAVIDSSON, 2005, p. 43). Este autor defende, ainda, que a teoria não é descolada da prática, não é algo intangível, e que todos nós usamos teoria o tempo todo. Por compreender que a teoria é fundamental no processo de pesquisa – tanto no desenho do projeto como na interpretação dos resultados, Davidsson (2005) comenta a necessidade da construção de uma teoria específica sobre o empreendedorismo. Ao examinar as pesquisas sobre tema, o autor constatou que parte dos interesses dos pesquisadores não são tópicos da teoria (ao menos nas ciências sociais), o que levaria a “perda de tempo” com pesquisas sem a

fundamentação adequada. O autor conclui que, sendo um campo de pesquisa relativamente novo e periférico de disciplinas já estabelecidas, os pesquisadores do empreendedorismo devem fazer uso das teorias desenvolvidas dentro da psicologia, da sociologia, da economia e de várias outras disciplinas ligadas ao ramo dos negócios. Para Davidsson (2005), ainda que questionados quanto à aplicabilidade de tais teorias, para que seja possível rejeitá-las é necessário, primeiramente, conhecê-las. Parece, assim, que não há contribuições teóricas recentes para o estudo do empreendedorismo no campo da economia. Inclusive, como afirma Davidsson (2005), há “perda de tempo” com pesquisas sem a adequada fundamentação teórica.

Na segunda metade da década de 1980 o foco no indivíduo deu origem a desdobramentos e surgiram outros conceitos, como o intraempreendedorismo e o empreendedorismo corporativo, que dizem respeito a iniciativas de indivíduos que assumem liderança para criação de novos processos, bens ou serviços dentro das organizações para as quais trabalham (TOMEI; RUSSO e ANTONACCIO, 2008).

Para Filion (2004), empreendedor é a pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões, e o intraempreendedor é a pessoa que realiza a atividade empreendedora dentro de uma organização. Também Filion (2004) entende que intraempreendedor e empreendedor corporativo são sinônimos. Nesta perspectiva é possível compreender o empreendedorismo a serviço de uma organização empresarial, que nos anos 1980 era exercida predominantemente por pessoas físicas formalmente contratadas. Segundo Filion (2004) há diferentes níveis de intraempreendedorismo; é importante selecionar pessoas que apresentem características empreendedoras e, também, estabelecer o que o autor chama de “contrato psicológico” com os empregados. Em tal contrato, é estabelecido “o espaço de si para cada parte” e é definido “o nível de erro aceitável para ambos os lados” (FILION, 2004, p. 75). O autor afirma que o comportamento intraempreendedor pode ser incentivado e inclusive sugere algumas formas de promover o intraempreendedorismo.

De acordo com Venkataraman (1997) nos anos 1990 aumentou o interesse das escolas de negócios pelo tema do empreendedorismo, fato que o autor afirma estar relacionado com a procura dos estudantes por cursos sobre empreendedorismo. Para o autor, o fato de os estudantes estarem percebendo

utilidade nesse conhecimento tanto pode ser por interesse genuíno como por insegurança quanto a carreiras em grandes corporações. O campo da administração estaria, na concepção de Venkataraman (1997), disputando espaço para encontrar legitimidade na pesquisa e no ensino do empreendedorismo. Para o autor, muitas definições de empreendedorismo foram elaboradas sem o predomínio de nenhuma delas, e embora a maior parte das pessoas concorde que é importante pesquisar sobre empreendedorismo muitos duvidam da legitimidade intelectual do tema. A dificuldade de legitimar as pesquisas é atribuída ao foco nas características individuais do empreendedor, sendo “um erro definir o campo pela definição de empreendedor” (VENKATARAMAN, 1997, p. 120).

Já vimos que Economia e Administração frequentemente consideram o indivíduo e suas ações para compreender o empreendedorismo. Na perspectiva da Psicologia ocorre o mesmo. Richard Swedberg (2000) chamou atenção para as análises de empreendedorismo das ciências sociais “não econômicas” – sociologia, psicologia, antropologia e história da economia. Para o autor, a ideia mais brilhante acerca do empreendedorismo é encontrada no trabalho de Max Weber. No entanto, Swedberg (2000) considera equivocada a identificação da teoria do carisma com o empreendedorismo, pois Weber esclarece que a racionalização da sociedade humana limitou o espaço do carisma na sociedade moderna. Swedberg (2000) entende que para Weber o empreendedor somente é encontrado na economia das trocas e que a sua compreensão não pode ser focada na ação individual, e localiza a definição de empreendedorismo de Weber em um texto originalmente publicado em 1898: “Empreendedorismo significa assumir e organizar parte da economia, em que as necessidades das pessoas são satisfeitas através da troca, para obter lucro e para o próprio risco econômico” (SWEDBERG, 2000, p. 26, tradução minha).

Weber identifica em “Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo” uma mudança de atitude da religião protestante em relação ao lucro e ao trabalho, o que facilitou a mudança de atitude com relação ao empreendedor. Assim pode-se colocar o empreendedorismo em perspectiva e sair da visão centrada no indivíduo (SWEDBERG, 2000). A forma Empresa, como a organização empreendedora/inovadora pode ser admirada e justificada quando o lucro passa a ser socialmente reconhecido como algo legítimo.

Outros autores da sociologia contribuem com a pesquisa em empreendedorismo frequentemente tratando de relações comparativas e contextualizadas, observando questões étnicas, de gênero e redes de relacionamento (SWEDBERG, 2000).

Em 1999 duas renomadas instituições internacionais de ensino e pesquisa (Babson College e London Business School) deram início a um movimento denominado Global Entrepreneurship Monitor (GEM), do qual o Brasil participa desde o ano 2000. Este movimento monitora o empreendedorismo ao redor do mundo buscando compreender os motivos pelos quais alguns países são mais “empreendedores” que outros. A definição de empreendedorismo do GEM é também focada no indivíduo empreendedor: “Entende-se como empreendedorismo qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, como por exemplo: uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente” (ANDREASSI et al., 2012, p. 19). Ainda, o GEM compreende o empreendedorismo como um processo que envolve características do indivíduo; postura da sociedade e ambiente institucional (ANDREASSI et al., 2012).

Observando as definições do GEM é possível perceber o quanto o conceito de empreendedorismo se afasta das reflexões de Schumpeter (1982; 1961) para enquadrar como empreendedor qualquer pessoa que faça a tentativa de criar um negócio, ou mesmo que tenha a iniciativa de modificar ou expandir um negócio existente. Mais do que isso, apesar da referência à sociedade e ao ambiente institucional (que são fatores que na perspectiva do GEM podem contribuir para a atividade empreendedora), o foco da conceituação de empreendedor é no indivíduo, em suas características e em seu comportamento.

O GEM procura medir condições nacionais que julga serem capazes de estimular, favorecer (ou dificultar) o processo empreendedor: apoio financeiro; políticas e programas governamentais; educação e capacitação; pesquisa e desenvolvimento; infraestrutura comercial e profissional; acesso ao mercado; abertura e barreiras para entrada no mercado; acesso a infraestrutura física; normas culturais; proteção aos direitos de propriedade intelectual (TOMEI; RUSSO e ANTONACCIO, 2008). Considerando que a empresa pressupõe o mercado e o Estado (SOLÉ, 2003), a análise das condições nacionais pelo GEM pode ser percebida como um veículo do aprisionamento da ideia de organização pelo tipo

empresa: comparemos os países e vejamos como devemos nos organizar para que o desenvolvimento econômico – atrelado ao empreendedorismo – floresça.

Há muitos desdobramentos do conceito de empreendedorismo – institucional, social e sustentável, entre outros. Encontram-se na literatura abordagens relacionadas com a cultura – especificamente o empreendedorismo cultural e o empreendedorismo criativo. Não é meu objetivo classificar os trabalhadores a partir de definições do que seja um “empreendedor cultural” ou “criativo”, assim, a título de curiosidade, inseri meus estudos desta literatura nos elementos pós-textuais (Apêndice A) e aqui apenas destaco um aspecto deste material que considero importante – o empreendedor cultural/criativo produz valor cultural e econômico, ele produz algo que o mercado valoriza, ele se relaciona com o mercado. Vejo assim a aproximação com o referencial econômico adotado pelo novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013).

Cabe mencionar também a visão de Howkins (2013), já citada na introdução, que é claramente alinhada com as mudanças no mundo do trabalho ao anunciar a necessidade de pessoas “*just-in-time*”. Este autor descreve dez princípios de administração que, segundo ele, afetam o processo criativo: pessoas criativas (devem administrar seus valores intelectuais); a função de pensador (usar e administrar o raciocínio); o empreendedor criativo (que trabalha por conta própria ou em pequenos grupos); o trabalho na era pós-emprego fixo (*freelancers*, independentes); a pessoa *just-in time* (trabalha em vários projetos ao mesmo tempo, pode vender seus serviços em qualquer lugar); a empresa temporária (voltada para um projeto específico, o trabalho encarado como “coisas a serem feitas”); o escritório para estabelecimento de contatos e o *Cluster* Empresarial (local para encontrar parceiros, realizar reuniões, exercer o processo criativo e que pode funcionar bem em *clusters*); trabalho em equipe (com liderança e união do grupo); finanças (considerando autoconfiança para começar, administração e relacionamentos para crescer; risco e necessidade constante de criar); e acordos e sucessos (envolvem valores imateriais).

Howkins (2013) descreve as regras para o sucesso dos empreendedores criativos: invente-se para ser único; entenda sobre direitos autorais e propriedade intelectual para ser dono das suas ideias; saiba quando é preciso trabalhar sozinho e quando deve formar uma equipe; estude, aprenda constantemente, tome

emprestado, reinvente e recicle; saiba explorar a condição de celebridade; saiba quando é preciso quebrar as regras. Os “princípios da administração criativa” são também chamados pelo autor de alavancas (HOWKINS, 2013), e procuram chamar atenção para as diferenças entre uma administração de negócios tradicionais e a de negócios criativos. São prescrições que naturalizam o trabalho flexível e (ainda que se fale em trabalho em equipe) reforçam o individualismo e a administração de si mesmo²¹. Tais prescrições tem decorrências que são observáveis empiricamente, como no estudo de Loacker (2013) que percebe a necessidade de adesão dos atores europeus da cena criativa ao “comportamento empreendedor”. Também Ellmeier (2013) identifica a flexibilização das relações de trabalho no campo da arte e da cultura na União Europeia, destacando a sua naturalização pela via do incentivo ao empreendedorismo que o neoliberalismo carrega em seu ideário.

Neste cenário de expansão global das ideias neoliberais, que provocam mudanças importantes nas relações de trabalho, surge uma discussão no estudo do empreendedorismo – é preciso diferenciar empreendedorismo por oportunidade de empreendedorismo por necessidade. Empreendedores por oportunidade seriam aqueles que percebem o que falta no mercado e antecipam as novas tendências como negócios a serem explorados, já os empreendedores por necessidade têm por objetivo superar um momento difícil pelo qual estão passando (BRITO; WEVER, 2004). Para Dornelas (2005) o empreendedor por oportunidade é um visionário, tem planejamento prévio do negócio, seu objetivo é o crescimento, a geração de lucros e a criação de empresas, e, ainda, possui relação próxima com o desenvolvimento econômico local, regional e nacional. Já o empreendedor por necessidade é aquele que inicia o seu negócio por falta de opção, quando desempregado e sem alternativas de trabalho; na maioria das vezes criando negócios informais e sem planejamento prévio. Os empreendimentos por necessidade não geram desenvolvimento econômico, fracassam e agravam as estatísticas de mortalidade

²¹ Há estudos que relacionam a capacidade de se autogerir com o empreendedorismo. No Brasil, Bendassoli, Borges-Andrade e Gondim (2016) traduziram e adaptaram a escala SCMS (escala de autocontrole e autogerenciamento) e realizaram uma pesquisa com 596 profissionais da cena criativa (dos quais 47% são empreendedores), concluindo que os empreendedores têm maior taxa de autoavaliação.

nos negócios e esse é o tipo de empreendimento comum em países subdesenvolvidos (DORNELAS, 2005).

Contrariando as afirmações de Dornelas, o último relatório do movimento GEM (Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report) destaca ter encontrado evidências de que em países de economia menos desenvolvida a maior parte dos empreendedores vêm sendo motivada pela oportunidade (BOSMA; KELLEY, 2018). Por outro lado, há pesquisadores que questionam os dados do GEM por considerar que a forma como são levantados²² é preocupante, já que os respondentes podem ter diferentes interpretações da questão ou mesmo responder com base no desempenho de seus negócios, e não em planos pré-concebidos (FAIRLIE; FOSSEN, 2018).

Pesquisas em economias avançadas também encontraram empreendedorismo por necessidade, como a de Cheung (2014) nos Estados Unidos e a de Williams e Williams (2014) na Inglaterra. É comum que os pesquisadores associem o aumento do empreendedorismo por necessidade aos períodos de crise do capital (FAIRLIE; FOSSEN, 2018), porém, discute-se a dicotomia expressa nas duas motivações para o empreendedorismo, já que as motivações dos indivíduos são mutáveis e é possível que um empreendedor seja motivado tanto pela necessidade quanto pela oportunidade (WILLIAMS; WILLIAMS, 2014). Uma extensa pesquisa realizada em uma região carente de uma cidade inglesa em 2008 (459 empreendedores entrevistados pessoalmente, com 18 entrevistas detalhadas de acompanhamento) concluiu que classificar as motivações dos indivíduos empreendedores entre por necessidade ou oportunidade seria uma simplificação excessiva das lógicas dos entrevistados que, na vida prática, são uma mistura das duas motivações, além de ser comum o deslocamento das racionalidades de uma orientação que começa pela necessidade e chega na oportunidade (WILLIAMS; WILLIAMS, 2014).

Não pretendo defender uma ou outra abordagem, minha intenção ao trazer esta discussão acerca do empreendedorismo é evidenciar que as mudanças no

²² Para determinar se o empreendedor age por necessidade ou oportunidade a questão da survey elaborada pelo GEM é “Are you involved in this start-up to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices of work?” (Você está envolvido nessa start-up para aproveitar uma oportunidade de negócio ou porque você não tem melhores opções de trabalho?).

mundo do trabalho decorrentes da disseminação das ideias neoliberais tensionam os estudos sobre empreendedorismo. Ao início desta seção tratamos do empreendedor concebido por Schumpeter (1982) – este seria um empreendedor por oportunidade. Vimos, no decorrer da seção, que o empreendedor da síntese austroamericana que informa o novo neoliberalismo é alguém que percebe oportunidades no mercado. Ora, ele seria, também, um empreendedor por oportunidade. Mas seja em maior ou menor percentual o GEM vem registrando a existência de empreendedores por necessidade, ano a ano. Esta necessidade expressa a dependência de tais empreendedores com relação aos contratantes. A forma de questionar os empreendedores acerca da motivação para a criação de seus negócios pode ser criticada pelo aspecto da compreensão que cada um deles têm sobre o que é oportunidade, mas o fato de que há respondentes que declaram ter criado um negócio por não ter outras opções de trabalho tem um significado na discussão sobre as mudanças no mundo do trabalho.

O aspecto importante na construção desta tese é perceber que há diferentes concepções na literatura sobre empreendedorismo, com divergências a respeito do enfrentamento de riscos, da produção de inovações, da identificação de oportunidades nos mercados etc. Os novos neoliberais valorizam os referentes da síntese austroamericana, compreendendo o empreendedorismo como princípio antropológico do ser humano (PUELLO-SOCARRAS, 2008; 2013). Se todo homem é, por natureza, empreendedor, todo o trabalhador assim o será, e esta construção ideológica é disseminada na apresentação do empreendedorismo como solução para o desenvolvimento pessoal. Trago como exemplos o último relatório GEM e a pesquisa de Dias e Wetzell (2010) sobre o enfoque dado ao empreendedorismo pela revista Exame:

“Enquanto visões populares de empreendedorismo frequentemente focam nas start ups independentes, o GEM chama a atenção para a estabilidade e o valor contínuo, bem como para os desafios dos negócios maduros, e para a **necessidade de empreendedorismo de todos os tipos, como negócios familiares, empregados empreendedores, empreendedores individuais e trabalhadores de espetáculos**” (BOSMA; KELLEY, 2018, p. 18, tradução minha, grifo meu).

“as narrativas usam o termo em análise [empreendedorismo] de forma elástica, adaptável ao propósito de cada matéria; todavia tendem a convergir no sentido de

valorização do “empoderamento” individual e do **empresariamento geral, este como condição imperativa para a adequação aos novos tempos**” (DIAS; WETZEL, 2010, p. 97, grifo meu).

São necessários empreendedores de “todos os tipos” e o empreendedorismo é necessário para adequar-se aos “novos tempos”. Seja nas publicações de pesquisas conduzidas por universidades, como o GEM, ou na mídia de negócios, como na Exame, o empreendedorismo é tratado como uma necessidade. A adequação aos “novos tempos” expressa as mais recentes modificações no mundo do trabalho: os tempos do trabalho flexível.

Esta necessidade de assumir uma postura ou comportamento empreendedor é uma expressão da decadência da norma salarial fordista definida por Castel (2015). O empreendedorismo nesse contexto é “uma estratégia na qual é transferida para o trabalhador a atribuição de gerar postos de trabalho, de modo a garantir “ordem e progresso” capitalistas; é um artilheiro engendrado pelo capital e viabilizado pelo Estado, para confundir a oposição de classes sociais” (TAVARES, 2017, p. 110). Tal estratégia pretende combater o desemprego sem gerar emprego, pois o empreendedor é o responsável por “se vender”.

Para atender às necessidades da Empresa o trabalho, no contexto do novo neoliberalismo, deve ser “flexível”. Assim, promove-se a naturalização do empreendedor, garantindo a adesão a formas de trabalho que antes não eram valorizadas (LEITE; MELO, 2008). Na sociedade salarial (CASTEL, 2015) o vínculo formal foi valorizado pois garantia cidadania, direitos, era associado ao bem viver. Nem todos os países atingiram o estado de bem-estar social, mas mesmo onde isto não aconteceu – caso da América Latina – nós associamos o trabalho assalariado a boas condições de vida. Ao criticar a forma como o empreendedorismo vem sendo disseminado na retórica neoliberal não pretendo de forma alguma dizer que o ideal seria voltar para a relação salarial fordista pois, nela, o salário atrelado a direitos sociais era a forma de esconder a exploração do trabalho. O olhar crítico acerca de como o empreendedorismo vem sendo imposto no contexto neoliberal (que é o contexto do Mundo-Empresa) quer, apenas, mostrar que em tal contexto o homem-empendedor equivale ao assalariado dos tempos da produção fordista. Alguém que trabalha, produz, e por suas condições objetivas não se apropria de todo o valor de seu trabalho, mas é explorado enquanto pensa estar recebendo o que é justo e, se não conseguir trabalho será por não ter sido capaz de compreender o mercado.

O mundo do trabalho é dinâmico, movimentado por tensões estabelecidas nas relações – como vimos, as lutas dos trabalhadores haviam modificado o significado da relação de assalariamento ao conquistar direitos sociais, propriedade social, cidadania, estatuto do trabalho (CASTEL, 2015). No entanto, tudo o que foi associado ao trabalho pode ser dele dissociado, e a expansão global do neoliberalismo vêm desmontando o estatuto do trabalho, a propriedade social, os direitos sociais outrora conquistados. Nessa empreitada, dissemina a ideia de empreendedorismo “de todos os tipos”, e ao fazê-lo mantém a noção daquele empreendedor que movimenta a economia, e ao mesmo tempo mascara a exploração do trabalho.

“A novidade da chamada crise da sociedade salarial está na supressão do assalariamento como forma de inclusão social, de melhoria das condições de vida e trabalho, enfim de previsão de futuro para os trabalhadores. Temos de volta o darwinismo social do mercado: os mais fortes subsistem, os demais que busquem a empregabilidade, em outras palavras, “se virem”” (LIMA, 2007, p. 50/51).

Dizer “se virem” poderia significar “sejam empreendedores”, criem suas oportunidades, busquem conhecimento e desenvolvam habilidades valorizadas pelo mercado, e façam isto por seus próprios meios. O empreendedorismo que é incentivado no contexto neoliberal é uma forma de gerar mais-valia sem deixar visível a caracterização do trabalho como assalariado, e para tanto “o Estado cria as condições legais para que se faça da força de trabalho uma empresa” (TAVARES, 2017). A força de trabalho, no entanto, continua sendo força de trabalho, e aquele que a detém, mesmo que pareça ser o resiliente proprietário de um empreendimento, ainda que seja percebido como “livre”, depende da venda de seu trabalho, ou mesmo do produto de seu trabalho, para garantir a sua sobrevivência. No desenvolvimento do processo de empresarização do mundo, este “homem-empendedor” tem uma compreensão de necessidades que é influenciada pela Empresa, que incentiva o consumo – a empresa cria as necessidades que é capaz de satisfazer. Nesse contexto, esses pequenos proprietários de negócios se submetem a jornadas de trabalho longas e intensas, acreditando estar assim agindo para satisfazer a si próprios, às suas necessidades e desejos, enquanto o que mais fazem, e sem perceber, é satisfazer o desejo da Empresa.

A construção da ideia de empreendedorismo como saída individual ou pessoal para os tempos de crise não se instala da noite para o dia, é um processo

longo, contínuo, e vimos na seção anterior como as relações de trabalho vêm sendo (re)formadas. Com essas reformas em mente, articuladas com a teoria da empresarização e o conceito marxiano de salário, podemos agora reforçar a compreensão da relação de assalariamento como principal traço de empresarização do mundo, compreendendo como acontece tal relação frente às mudanças no mundo do trabalho no contexto do neoliberalismo.

2.4 O assalariamento como principal traço de empresarização do mundo

No Mundo-Empresa a maioria das pessoas trabalha para Empresas (SOLÉ, 2008). Solé (2008) e Abraham (2006) fundamentam este traço de Empresarização do mundo analisando as relações de trabalho, e foi possível constatar, com o estudo ora apresentado, que no contexto do novo neoliberalismo os contratos que regem tais relações são, cada vez mais frequentemente, entre pessoas jurídicas. O fato de a propriedade privada dos meios de produção ser privilégio de poucos explica o assalariamento e a submissão das pessoas à exploração (ou roubo!) do trabalho humano por parte da Empresa (SOLÉ, 2008; ABRAHAM, 2006). A propriedade privada, no contexto aqui estudado, pode se expressar na posse de capital, considerando os mecanismos específicos de operação da acumulação flexível.

O ideário neoliberal apoia e acentua os traços do Mundo-Empresa. Dardott e Laval (2016) compreendem o neoliberalismo como um produtor de relações sociais, de modos de vida e de subjetividade. A subjetividade produzida pelas ideias neoliberais engloba competição, individualidade e egoísmo, que também estão presentes na concepção de felicidade que é característica do Mundo-Empresa como pensado por Solé (2003; 2008) e Abraham (2006). Na renovação do neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013) destaca-se o empreendedorismo como algo que ganha relevância nas teorias e políticas econômicas e “sociais” que alcançam destaque no ideário neoliberal, disseminando a ideia da centralidade da Empresa na sociedade contemporânea. Na perspectiva neoliberal construída na ideia de governamentalidade (FOUCAULT, 2008a) a empresa é o modelo para comportamento individual que resulta em uma sociedade de empresas.

O mundo do trabalho “flexível” é um mundo de relações de trabalho precárias, que se manifestam pela perda de direitos conquistados após anos de luta por condições dignas de trabalho, de vida. Nesse contexto, há uma falsa recuperação da

propriedade, no sentido de que aqueles que iniciam pequenos negócios são vistos e se percebem como empresários, mas na prática restam submetidos à contatos de trabalho que favorecem aos contratantes – em geral, às grandes Empresas.

Compreendendo o neoliberalismo como produtor de relações sociais, e reconhecendo o crescente incentivo ao empreendedorismo nas políticas econômicas e “sociais” deste projeto político de classe, destaco que para a compreensão do assalariamento como principal traço de Empresarização do mundo é necessário resgatar a precisão conceitual marxiana de salário. A primeira consideração a fazer é que para Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) o Mundo-Empresa ou a instituição empresa é um conjunto de traços ou maneiras de pensar e agir. A articulação com a ideia de empreendedorismo como disseminada pelo neoliberalismo poderia ser, portanto, sintetizada em duas ideias inter-relacionadas:

- o traço do assalariamento se mantém, por considerar que a propriedade privada dos recursos financeiros traduzidos em meios de produção é privilégio de poucos, e que estes (os privilegiados) em contato com a ideia de empreendedorismo irão constituir empresas e, conseqüentemente, contratar trabalho de terceiros. Vamos chamá-los de empreendedores independentes²³.
- o traço do assalariamento se mantém e são ampliadas as possibilidades de exploração do trabalho, se observarmos o empreendedorismo como é disseminado no discurso do neoliberalismo renovado, de maneira a promover a criação de pequenos negócios complementares pelo “homem-empendedor” que não possui recursos próprios; ou mesmo para o desenvolvimento de atividades fim (como na terceirização da prestação de serviços) que poderiam ser desenvolvidas por pessoas físicas contratadas em regime formal e protegido pelo estatuto do trabalho, resultando na precarização das relações de trabalho. Vamos chamá-los de empreendedores dependentes.

Os meios de produção, os recursos financeiros para aproveitá-los, não estão ao alcance de todos. Convivem, na mesma sociedade, empreendedores independentes e dependentes. No entanto, ao compreender que as duas vertentes acima representam dois aspectos de um só traço: a exploração do trabalho livre, e

²³ A classificação dos empreendedores como “independentes” e “dependentes” é inspirada em Schumpeter (1982), que relaciona a independência com a posse de recursos para financiar as atividades produtivas.

que esta representa o aspecto central da relação de assalariamento, considero que Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) foram extremamente precisos ao destacar os contratos por pagamento de salário como a relação mais importante do processo de empresarização do mundo.

Cabe mostrar como se dá a ação dos empreendedores independentes e dos empreendedores dependentes, na intenção de reforçar a diferença entre uma Empresa (representada pelo empreendedor independente) e a figura da pessoa jurídica (traduzida na figura do empreendedor dependente) que no contexto neoliberal pode se concretizar na figura do “homem-empendedor”, aquele que exerce atividades laborais como portador de um CNPJ, mas que nada mais possui além de sua força de trabalho, ou mesmo de equipamentos para produzir algo, mas em situação de subordinação aos seus contratantes e/ou compradores de seus produtos/serviços.

A criação de empresas por um empreendedor independente pressupõe a contratação de trabalho. O Mundo-Empresa supõe que os humanos serão felizes se forem individualistas, egoístas e competitivos. Pense no exemplo de um comerciante que obtém ganhos no ato de comprar barato e vender caro. Ele não agirá, necessariamente, sozinho. Se for um empreendedor independente, ou seja, se ele possuir recursos e identificar uma oportunidade de negócio em determinado mercado, e se ele necessitar de trabalho especializado (como de compradores e vendedores profissionais) estará justificado o assalariamento.

Os empreendedores independentes, indivíduos egoístas e competitivos, buscam o progresso que é alcançando com a acumulação de riqueza (pois no Mundo-Empresa a esfera econômica é central e a felicidade tem base na satisfação de desejos). O empreendedor tem o papel de coordenador de fatores para a produção, e a acumulação de riqueza pode ser alcançada com a exploração do trabalho assalariado.

Um dos fatores que justifica o assalariamento é a necessidade de conhecimento especializado, que não é detido por uma só pessoa, ou seja, o empreendedor independente não tem todo o conhecimento necessário para realizar seus objetivos. Entre os autores que consideram esta perspectiva, Hayek e Kirzner pertencem ao grupo dos economistas austríacos, que estão na síntese teórica que fundamenta a busca do empreendedorismo no ideário do novo neoliberalismo

(PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013). Na construção de Hayek (1945, p. 520) há destaque para o fato de o conhecimento estar disperso: “conhecimento que não é dado a ninguém em sua totalidade”. E Kirzner (1986) ressalta que o mais importante para o empresário é saber onde procurar o conhecimento, o que pode ocorrer com a contratação de trabalho de terceiros – não é preciso saber, basta contratar quem saiba.

Neste estudo eu abordei as transformações nas relações de trabalho como foram descritas por Boltanski e Chiapello (2009), Antunes (2009; 2015; 2015), Harvey (2009), Vasapollo (2005) e Alves (2009; 2013). As alterações contextuais ao longo das transformações do capitalismo levaram à modificação das relações de trabalho, com flexibilização nas formas de contratação. No entanto, estas formas de contratar podem ser classificadas como salariais, pois o salário é o valor pago na transação de venda da força de trabalho (MARX, 2010; 2013).

Lembrando que a relação da Empresa com o Mercado é compreendida por Solé (2003; 2008) a partir da Teoria da Firma (Coase, 1937), a Empresa realiza um cálculo simples – se o mercado oferece o que ela precisa a um custo mais baixo do que o de produzir, ela compra no mercado. Assim, está justificada, por exemplo, a prática da terceirização, pois se comprar força de trabalho por meio da contratação de uma pessoa jurídica for mais vantajoso, esta será a decisão tomada. Concluo que na ação do empreendedor independente há contratação de terceiros e há exploração do trabalho, que se expressa nas diferentes formas de contratar trabalho: formal ou informalmente, pessoas físicas ou pessoas jurídicas.

Puello-Socarrás (2008) denuncia a precarização das relações de trabalho resultante do incentivo ao empreendedorismo nos países latino-americanos. Ainda que a Empresarização do mundo tenha sido pensada no contexto da França, considero a precarização nas relações de trabalho de forma análoga, apoiada nas constatações de Boltanski e Chiapello (2009) que observaram uma multiplicação de pessoas jurídicas; a contratação do “colaborador intermitente”, bem como outras formas de remuneração do trabalho (honorários, royalties, etc.) no novo espírito do capitalismo. Assim como os pesquisadores franceses, Harvey (2009) observou a precariedade nos Estados Unidos e, no Brasil, especialmente Alves (2007; 2011; 2009; 2013), Antunes (2009; 2014; 2015) e Lima (2002; 2007) desenvolveram

pesquisas que mostram a realidade do mundo do trabalho em condição de precariedade para o bem da flexibilidade na produção de riquezas.

Articulando a ideia com o plano concreto, identifica-se também que a disseminação do empreendedorismo no ideário neoliberal não se realiza em empresas com equivalência de tamanho e poder. Dardot e Laval (2016) identificam o movimento promovido pelo neoliberalismo que envolve o incentivo à criação de pequenas empresas. Assim, seja entre pessoas ou entre empresas, as relações contratuais no Mundo-Empresa acontecem com propósitos egoístas, o que reflete um pensamento condizente com o ideário liberal. Assim, o empreendedor dependente vai ter seu trabalho explorado pelo empreendedor independente. Não faltam exemplos práticos de indícios desta situação de exploração do trabalho por contratação entre empresas. Basta consultar o portal destinado aos microempreendedores individuais no Brasil e observar as atividades que são passíveis de registro: acabador (a) de calçados; cabeleireiro (a); guarda-costas; guia de turismo; instrutor (a) [de cursos preparatórios, de idiomas, de informática e de música]; padeiro (a); soldador, entre muitos outros. São muitas as atividades que podemos reconhecer como tradicionalmente de contratação de pessoas físicas e que, para um empreendimento individual, exigem um conjunto de fatores que nem sempre estão acessíveis aos novos “empreendedores”. Para a empresa de acabador de calçados, por exemplo, é necessário possuir ferramentas, clientes, fornecedores... Um instrutor de cursos necessita de espaço físico, equipamentos, alunos (ou clientes), fornecedores, entre outras coisas. Estas e muitas outras atividades são passíveis de contratação formal de pessoas físicas.

Ainda que se anuncie a ideia de emancipação econômica, e mesmo de benefícios sociais (aposentadoria, salário-maternidade) o registro como microempreendedor individual pode representar uma máscara para as relações de exploração do trabalho. É preciso refletir sobre as relações de exploração que são veladas com a disseminação da ideia de que o empreendedorismo traz liberdade e autonomia e reconhecer que o empreendedor, quando não possui capital, será mais um assalariado.

O incentivo ao empreendedorismo leva à “livre” negociação. A crença na “liberdade” contribui politicamente para desmobilizar a luta dos trabalhadores, e o incentivo à criação de microempresas (com facilidade de registro e oferta de crédito)

produz uma redução das taxas de desemprego. Mas ter um registro como empresa não significa ter faturamento. Ter faturamento como microempreendedor ou pequeno empresário não significa obter ganhos justos ou sequer razoáveis pelo trabalho realizado.

A ação do empreendedor dependente, no contexto de competição do livre mercado será marcada pela desigualdade. E o empreendedor dependente poderá, também, assalariar, explorando o trabalho de terceiros. Assim, o que não se altera em termos de relação de trabalho com a articulação entre neoliberalismo/empreendedorismo e Mundo-Empresa é a propriedade privada e a exploração do trabalho do outro, mesmo quando o “outro” possui um CNPJ. Entendo, assim, que o empreendedor dependente é um trabalhador assalariado nos termos definidos por Marx (2010; 2011; 2013).

No contexto sócio-político neoliberal, o Estado garante que a Empresa tenha espaço de negociação, em movimentos de recolhimento ou de intervenção. Examinei o conceito de salário, considerando o referencial marxiano que foi a base na construção da teoria da emprezarização do mundo, e discuti a forma como ele foi apropriado por esta teoria, identificando que o elemento central do conceito de assalariamento é a exploração do trabalho e que a função da relação salarial é mascarar a exploração. Para ampliar a compreensão das relações de trabalho no Mundo-Empresa, estudei as mudanças recentes identificadas por diferentes autores no mundo do trabalho. Uma das implicações mais conhecidas da adoção de políticas neoliberais é o enfraquecimento dos sindicatos, o que significa mudança nas relações de trabalho, pois mudam os termos para a “negociação” entre contratantes e trabalhadores - se abre mão de direitos conquistados para manter postos de trabalho abertos.

Com a renovação no ideário neoliberal a figura do homem empreendedor passa a ser o princípio antropológico do ser humano²⁴, e a disseminação da ideia de empreendedorismo permite a emergência de uma “classe” supostamente imparcial, que neutraliza o conflito entre trabalho e capital, uma “terceira via” que contribui com

²⁴ Nas palavras de Puello-Socarras (2008, p. 86): “Ludwig von Mises, Friedrich von Hayek y Joseph Schumpeter; Israel Kirzner. G.L.S. Shackle y Ludwig Lachmann, por citar nos nombres más reconocidos, situaron em torno al hombre emprendedor “el” principio antropológico por excelência del ser humano y al emprendimiento como la força ontológica constitutiva del proceso de mercado”.

a despolitização do Estado, dos indivíduos e dos grupos, e ao mesmo tempo contribui para a (re)politização do mercado (PUELLO-SOCARRAS, 2008). Isso significa que a exploração do trabalho encontra novas formas para manifestar-se e é intensificada.

O Mundo-Empresa é marcado pela desigualdade, pela exploração do trabalho dos que não tem outra maneira de sobreviver a não ser pela venda de sua força de trabalho. Com o incentivo ao empreendedorismo essa venda se depara com novas possibilidades, mais lucrativas para a Empresa, já que as transações entre pessoas jurídicas não estão subordinadas à legislação trabalhista e, conseqüentemente, não gozam da mesma proteção. A exploração do trabalho livre, com a renovação do ideário liberal e a modificações concretas no mundo do trabalho, mostra um movimento em direção ao aumento de relações entre pessoas jurídicas. Estas relações produzem, no entanto, uma categoria de empreendedores que são dependentes da Empresa contratante, representando uma forma de mascarar as relações de exploração que se estabelecem nesses contratos. Como argumenta Vasapollo (2005), trata-se de uma forma oculta de trabalho assalariado, no sentido de ser um trabalho contratado que produz mais valia, mas que é instável, é “autônomo” e não corresponde a uma atividade empreendedora como a teoria econômica definiu.

Solé (2008) e Abraham (2006) ressaltam a relação de dependência que existe entre Empresa e trabalhadores. Este “novo empreendedor” que está numa atividade que poderia ser exercida por um trabalhador formalmente contratado como pessoa física e dotado de garantias sociais e trabalhistas será dependente da Empresa em muitos aspectos. Dependente dos recursos, quando não tem dinheiro para iniciar o negócio e recorre a um financiamento bancário. Dependente dos meios de produção, quando a atividade exige equipamentos ou estruturas físicas que não possui. Dependente dos contratos, que podem ser temporários e que podem ser rescindidos, gerando insegurança quanto a continuidade da renda que é sua fonte de sustento, de vida. Os contratos entre uma Empresa e um empreendedor dependente em todos os sentidos aqui expostos são, neste contexto do novo neoliberalismo, uma ilusão, pois apesar de o Estado e o Mercado mentirem que a negociação é entre iguais, tanta dependência confere vantagens ao lado que detém os recursos financeiros, os equipamentos, a propriedade dos meios para produzir –

a Empresa. As possibilidades de exploração são, como argumenta Antunes (2011; 2009; 2015), ampliadas pelo contexto de informalidade, precariedade e desemprego.

Ao final do século XIX e início do século XX a integração social era feita pelo salário e este tornou-se sinônimo de cidadania (CASTEL, 2015). As crises precedentes desencadearam a expansão das políticas neoliberais ao redor do mundo, e com elas o desmonte da relação salarial fordista e a ampliação de outras formas de contratar trabalho livre. São práticas já existentes e em consolidação pois, como argumenta Harvey (2009), o processo de acumulação fordista não se instalou do dia para a noite e, da mesma forma, a acumulação flexível está em curso, carregada pelo ideário neoliberal e tendo na Empresa seu modelo de organização eficiente e eficaz, e no homem empreendedor o modo de apaziguar o conflito capital-trabalho.

Para que a teoria da empresarização se consolide é necessário considerar os aspectos históricos que envolvem a disseminação da forma de organização Empresa na sociedade. Meu foco são as relações de trabalho, e após a argumentação com base em construções teóricas, contexto político e desenvolvimento do processo histórico, é possível sintetizar os aspectos a serem observados na pesquisa de campo, realizada com profissionais classificados dentro do escopo de atuação da Economia Criativa como estabelecida pelo Estado brasileiro, e que enriquece a discussão por permitir observar, no plano concreto, as ideias aqui discutidas.

Apresentei as modificações no mundo do trabalho e com isto já sabemos que a exploração do trabalho foi intensificada a partir da expansão dos governos de orientação neoliberal, escondendo a relação salarial em contratos entre Empresa e empreendedores dependentes, o que é sinônimo de trabalhado assalariado. O contrato por assalariamento é, neste contexto, cada vez mais dissociado dos direitos conquistados pelos trabalhadores, “que constituíram a cidadania e definiram identidades sociais no século XX” (LIMA, 2007, p. 50). Na pesquisa de campo foi possível evidenciar as formas de exploração do trabalho nas relações dos trabalhadores da Economia Criativa, e observar o aspecto da dependência do trabalhador com relação ao contratante, que é destacado por Solé (2008) e Abraham (2006) no processo de empresarização do mundo. Estas observações empíricas reforçam o argumento de que há “empreendedores” que são assalariados.

O Quadro 6 apresenta a conceituação a ser considerada na pesquisa para a análise dos dados coletados na pesquisa de campo.

Quadro 6 – Abordagem conceitual para pesquisa de campo

Conceito	Operacionalização	Autores
EXPLORAÇÃO DO TRABALHO	Tempo de trabalho executado que não é remunerado.	Marx (2010; 2013).
	Trabalho atípico: Não há tempo e local determinados; não há regime constante de prestação de serviços; não há garantias contratuais; é ocasional ou sazonal.	Vasapollo (2005); Lima (2007).
	Precarização: instabilidade; insegurança; ausência de direitos associados ao trabalho assalariado formal; desarticulação de classe.	Druck (1999); Alves (2007); Carelli (2014).

3 O campo – trabalhadores da Economia Criativa

Na Economia Criativa (EC) há indivíduos reconhecidos e requisitados, e há também os que exercem atividades artísticas com dificuldade de inserção no mercado. Trata-se de um campo heterogêneo, e os gurus de empreendedores que prescrevem receituários mencionam a invenção, a propriedade intelectual e maneiras de administrar a criatividade para transformá-la em riqueza, como o já mencionado professor e consultor John Howkins. Veremos que tais prescrições vão ser percebidas na ação das estruturas de apoio à EC, especialmente no que se refere à formação de empreendedores para atuar neste campo.

A EC está ligada a ideia de relação entre economia informação e conhecimento (FLORIDA, 2011). Citando Peter Drucker (que apresenta como um visionário), Florida (2011) afirma que os meios de produção já não são os recursos naturais, nem o capital – “daqui para frente o recurso econômico básico é o conhecimento” (FLORIDA, 2011, p. 44). Conhecimento específico nas variadas artes, no entretenimento, na capacidade de proporcionar experiências e com a habilidade de ser criativo. Vemos nessa construção que o capital é desconsiderado como meio de produção, como se fosse possível um “empreendedor” criativo registrar sua marca ou patente sem estar munido de capital. Ao mudar de parágrafo, Florida (2011) imediatamente cai em contradição com relação a esta afirmação, pois mostra os crescentes investimentos em pesquisa e desenvolvimento (que classifica como em criatividade) nos Estados Unidos a partir da década de 1950 – uma variação positiva de 800% nos gastos com criatividade no período entre 1953 e 2000.

Como já citado, o trabalho neste campo é naturalizado como instável, o das pessoas *just-in-time* (HOWKINS, 2013). Um tipo de trabalho que valoriza o indivíduo (criativo) e uma economia que traz a promessa de aproveitar esse potencial que pode gerar riqueza. Para Florida (2011, p. 54) o sistema de terceirização que se intensifica no período pós-fordista “já ajudou a liberar a criatividade em vários setores da economia”, é um sistema que o autor considera positivo para o setor criativo, pois ele entende que a terceirização permite que se contrate uma série de serviços de forma simples, inclusive virtualmente, e que assim se ameniza uma das

barreiras de entrada no mercado – “não é necessário construir uma empresa do zero, tijolo por tijolo, departamento por departamento” (FLORIDA, 2011, p. 55)

No Brasil, o início das discussões acerca da EC data do ano de 2004, quando foi realizado o encontro quadrienal da UNCTAD na cidade de São Paulo (REIS, 2008). No discurso do Ministério da Cultura, para que a economia criativa no Brasil não ficasse subordinada ao significado moderno de “indústrias culturais”, foram buscados fundamentos específicos para as necessidades de desenvolvimento do Brasil, definindo como princípios norteadores a inclusão social; a sustentabilidade; a inovação e a diversidade (MINC, 2011).

A reconhecida diversidade cultural brasileira e o potencial criativo do país vêm sendo vistos pelo governo como um recurso essencial para o desenvolvimento econômico. Em 2010, uma pesquisa realizada pela Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (FIRJAN) constatou que a economia da cultura chegou a movimentar em torno de 2,84% do PIB brasileiro (MINC, 2011). Partindo disso, o governo prioriza os projetos e os programas de fomento econômico nas políticas públicas da cultura. O Ministério da Cultura salienta que há um alto grau de informalidade na economia criativa brasileira, e que, portanto, os relatórios estatísticos não incorporam uma parte considerável da produção e da circulação de bens e serviços criativos do país. Assim, o governo percebe a necessidade de formular e implementar políticas de valorização e apoio às atividades intensivas em cultura, para que tais atividades sejam formalizadas e intensificadas (MINC, 2011).

A criatividade e a diversidade cultural são percebidas pelo governo brasileiro como um meio de promover o desenvolvimento pela inclusão produtiva. Não se trata de desprezar o incentivo a atividades produtivas relacionadas à cultura, mas de questionar suas implicações quando o mercado valoriza algumas manifestações em detrimento de outras. Considerando a questão do empreendedor do ponto de vista schumpeteriano, a diversidade cultural poderia representar uma oportunidade de acumulação pessoal de renda, na conquista do mercado pelo que é diferente, novo, autêntico. Já do ponto de vista dos economistas austríacos o empreendedor é o que oferece ao mercado o que ele quer, e é este o principal referente no desenvolvimento do neoliberalismo que orienta uma diversidade de políticas públicas no Brasil, notadamente a política de economia criativa.

David Harvey (2005) entende que a arte e a cultura vêm sendo tratadas como oportunidades de alcançar o que ele chama de renda monopolista, e que os traços simbólicos conferem singularidade e particularidade às manifestações artísticas/culturais como argumentos fortes para auferir lucros dignos dos detentores de monopólios. Como o ensaio de Boltanski e Esquerre (2016) esclarece, o desejo pelo que é diferente está muito presente no atual contexto capitalista em que o individualismo exacerbado leva a busca da exclusividade a altos custos. Nas palavras de Harvey (2005, p. 237): “Se, como afirmo, a renda monopolista sempre é um objeto do desejo do capitalista, os meios de obtê-la através de intervenção nos campos da cultura, história, patrimônio, estética e significados deve necessariamente ser de grande importância para os capitalistas de todos os tipos.”

Assim, o autor marca o interesse dos capitalistas em capturar o valor presente nesses campos. Mas Harvey (2005) descreve “espaços de esperança”, sendo um deles a possibilidade das forças progressistas da cultura se apropriarem dos espaços chave do capital. Harvey (2005) entende que na busca da exploração dos valores de história, autenticidade, tradição, cultura e memória coletiva, é aberto um espaço para a reflexão e para a ação política, onde alternativas podem ser planejadas e perseguidas. Não é uma disputa simples, mas é uma possibilidade concreta e que não devemos desprezar.

Dados concretos sobre a atividade na economia criativa podem ajudar a compreender o desenvolvimento de sua dinâmica. Há espaços de estudo e pesquisa dedicados a esta área, como é o Observatório da Economia Criativa (OBEC), vinculado à UFRGS em Porto Alegre. Recentemente o OBEC publicou um texto rico em informações acerca do mercado de trabalho na Economia Criativa e na Economia da Cultura.

A publicação mostra variação na participação relativa das ocupações culturais e criativas²⁵ no mercado de trabalho total ao longo de 2014 até o início de 2016. Ao longo de 2014, as ocupações criativas tiveram crescimento superior ao aumento no

²⁵ As ocupações consideradas culturais são aquelas que carregam consigo aspectos culturais de expressividade popular, disseminação de crenças, artes, patrimônio e de conhecimento, enquanto que as ocupações consideradas criativas são aquelas que carregam consigo aspectos de criatividade, inovação e geração de valor simbólico, englobando, assim, para além das ocupações culturais, outras que não carregam os aspectos culturais anteriormente mencionados (OBEC, 2016)

quadro total de ocupados, aumentando sua participação relativa de 4,83% para 5,86%. Em 2015, a instabilidade no quadro total de ocupados opõe-se ao aumento dos ocupados culturais, que tem sua participação relativa aumentada de 1,25% para 1,45%. No mesmo período, as ocupações criativas apresentaram queda na participação relativa, marcando 5,49 pontos percentuais, situação que se altera em 2016, quando a participação relativa aumenta um pouco (5,58%), enquanto as ocupações culturais diminuem (1,37%), acompanhando o cenário do mercado de trabalho total. Já no primeiro semestre de 2016 há uma drástica reversão na ocupação cultural, com queda de 6,96%, enquanto as ocupações criativas apresentam pouca variação (-0,20%) e o total de ocupados apresenta uma queda de 1,77% (OBEC, 2016). Saliento que a publicação não aborda o empreendedorismo na Economia Criativa ou na Economia da Cultura.

Como mencionei na seção 1.4, que aborda a metodologia, a pesquisa de campo se iniciou com a observação de um movimento que relaciona atividades criativas com empreendedorismo. No ano de 2015 comecei a reunir informações sobre as atividades dos “criativos” de Porto Alegre e conheci o Distrito Criativo²⁶. A definição que consta no blog do Distrito é um Polo de Economia Criativa, Economia do Conhecimento e da Experiência, constituído naquele momento por 82 artistas e empreendedores – em 2019 são cerca de 100 -, que se localiza em grande parte do lado oeste do bairro Floresta, ao lado do Centro Histórico e dos bairros Independência e Moinhos de Vento, ao sul do chamado “4º Distrito”. A seguir as imagens 2 e 3 (página seguinte) apresentam a localização do Distrito C.

Como Harvey (2005; 2009) observa, o espaço das cidades se transforma quando as indústrias abandonam suas instalações. Tal abandono ocorre por diferentes motivos que se relacionam com as crises típicas das transformações no sistema capitalista – indústrias que terceirizam suas atividades produtivas desmanchando grandes estruturas e tensionando o mundo do trabalho, ou mesmo indústrias que não sobrevivem. Um exemplo muito ilustrativo das mudanças que resultam nesse abandono de antigas fábricas por desindustrialização é a estrutura da marca Nike “que produz artigos esportivos e não possui nenhuma fábrica. Com

²⁶ Distrito Criativo de Porto Alegre, definido por seus membros como um coletivo que se organiza para ser um espaço de participação e criação coletiva construído a partir dos empreendedores membros. (Informação consta no blog <https://distritocriativo.wordpress.com/>).

as novas tecnologias, reduz-se a quantidade de trabalho vivo necessário, assim como a necessidade da proximidade geográfica da produção” (LIMA, 2007, p. 39). Foi o que aconteceu na região do Distrito C, quando fábricas fecharam deixando grandes edificações, tanto dos parques industriais desativados como das vilas destinadas à moradia dos funcionários.

Imagem 2- Distrito Criativo no mapa



Fonte: Blog Distrito C <https://distritocriativo.wordpress.com/>

Imagem 3 – Foto área de Porto Alegre com identificação do Distrito C



Fonte: Blog Distrito C <https://distritocriativo.wordpress.com/>

Há grande diversidade de atividades dentro do Distrito C, e nem todos os seus participantes sobrevivem de suas obras, exercendo atividades remuneradas que podem estar relacionadas à sua arte, como professores de artes, de pintura, música, dança e teatro, por exemplo. Mesmo entre os que vivem de sua arte, pode constatar um acúmulo de diferentes atividades, como no caso de um grupo de teatro formado por três pessoas que além de atuar escrevem roteiros, fazem bonecos de madeira, figurinos, cenários, escrevem projetos para captação de recursos e quando os recebem administram tais recursos, elaborando os relatórios de prestação de contas, entre outras atividades administrativas.

Estão presentes neste campo elementos apontados por Alves (2010) para definir trabalho precário: a incerteza quanto a ter remuneração (ou financiamento); as longas jornadas e a ausência de direitos sociais associados ao trabalho assalariado formal. É possível destacar ainda que essas longas jornadas são, em alguns casos, jornadas duplas ou triplas, uma vez que a incerteza quanto a ter trabalho leva os artistas a acumular atividades, envolvendo-se em diversos projetos. Por vezes alguma das jornadas pode ser um emprego formal, como os que lecionam artes em escolas.

Algumas falas marcaram, como a de uma artista plástica e arquiteta que, quando me foi apresentada como alguém que unia o ato de fazer arte ao seu empreendimento, declarou, com o que senti ser uma sombra de pesar, que seu fazer não era arte. Era “arte aplicada”. Ou seja, um produto que usa técnicas artísticas para chegar ao mercado, e não arte. O empreendedorismo como abordado no ideário neoliberal com base em Mises (2010) e seus seguidores está aqui concretizado – uma artista usa seu talento e técnicas para produzir mercadorias, no caso, objetos de decoração como abajures, biombos, quadros, almofadas e outros que o mercado compra. Neste caso, a arquitetura foi escolhida como uma segunda profissão, foram mais anos de estudo, busca de conhecimento valorizado pelo mercado e aplicação da arte aliada a este conhecimento para gerar produtos – mercadorias. É o contexto da expansão das ideias neoliberais concretizando a necessidade de “se vender” (CASTEL, 2015).

Como argumenta Davidsson (2004), os estudos sobre empreendedorismo fazem confusões e, portanto, pouco avançam. Um pesquisador com referencial schumpeteriano, que é frequentemente aplicado nas pesquisas, poderia classificar a

atividade acima descrita como inovadora, já que as diferentes combinações na produção de bens já existentes são classificadas como inovação (SCHUMPETER, 1982). Mas este pesquisador estaria caindo em alguns equívocos: (1) para classificar como inovador pela perspectiva schumpeteriana um produto deve gerar “lucros extraordinários” – não é o caso; (2) Há uma importante modificação na construção sobre o empreendedorismo na obra *Capitalismo, Socialismo e Democracia* (SCHUMPETER, 1961), nela o autor reconhece tamanha complexidade na atividade empreendedora que entende que esta não é suportada por um único indivíduo, mas exige uma estrutura formal complexa – a Empresa. Nesta última obra, Schumpeter lida com a questão da importância da aplicação conhecimento, o que será criticado por Hayek (1945), um dos autores valorizados pela literatura do novo neoliberalismo. Também Kirzner (1986) diverge da visão de Schumpeter e afirma que o empreendedor é um observador atento do mercado e identifica a oportunidade de vender algo por um preço mais elevado. Assim, uma análise mais cuidadosa vai afastar a atividade da artista/arquiteta do referencial schumpeteriano. O uso de seu conhecimento em decoração e arte possibilita que ela produza objetos que são mais caros do que os equivalentes que não tenham a sua “arte aplicada”. Não se trata, portanto, de uma inovação da conhecida destruição criativa de Schumpeter (1982), mas da produção de mercadorias que tenham espaço para a comercialização. Estas diferenças não são questões meramente teóricas, elas se concretizam nas relações dos trabalhadores, como observamos na experiência da integrante do Distrito C.

O movimento do coletivo de trabalhadores da economia criativa, do conhecimento e da experiência, relata Jorge Piqué, quer ocupar as áreas esvaziadas pela indústria com empreendimentos idealizados por artistas que já vivem naquela região. Com isto, estariam evitando a especulação imobiliária, que modifica substancialmente o espaço das cidades, e considerando que há edificações de valor cultural e histórico. A ocupação dos imóveis com iniciativas de pequenos empreendedores é descrita no Blog do Distrito C como uma inovação social. E o movimento pode, realmente, ser assim classificado. Estamos no contexto neoliberal e o empreendedorismo é, neste ideário, apontado como solução para os problemas sociais. Ainda que por uma causa indiscutivelmente nobre, a existência do movimento Distrito Criativo é uma materialização da ideia neoliberal, e carrega relações de trabalho precárias. Artistas buscando alternativas de trabalho em que

nem sempre expressam livremente a sua arte, já que é preciso transformá-la em algo que o mercado valorize.

O contato com atores do campo da economia criativa em Porto Alegre me permitiu observar diferenças extremas entre eles. Há os que tiveram suas atividades financiadas pela família, com maiores possibilidades de escolha, e há os que precisam prover a existência (vender sua força de trabalho em troca de salário), tendo dificuldade para manter-se exclusivamente com o trabalho nas artes. Há pessoas que fizeram uma segunda graduação e há os que usam sua formação em artes para atuar como educadores (assalariados em uma organização empresarial ou ministrando cursos e/ou aulas particulares). Essas pessoas não necessariamente deixam de exercer atividades ligadas à arte, mas seu tempo dedicado a obras autorais é reduzido quando precisam cumprir outra jornada de trabalho para garantir sua sobrevivência.

Também observei a questão do acesso a financiamentos por editais. Há poucos beneficiados com recursos decorrentes do financiamento a cultura. Há no Distrito C moradores que não possuem um local próprio para a exposição de seus trabalhos, vivem em apartamentos e não reúnem os recursos necessários para a locação de algum espaço que possibilite iniciar um empreendimento na região. Quando não vivem dos produtos de sua arte, mantêm outras atividades em paralelo como o ensino de artes plásticas, dramáticas ou música. Este tipo de trabalho, quando formalizado, parece uma solução para lidar com a incerteza sobre conseguir trabalho, com a falta de emprego e a instabilidade, que são elementos da precarização, do trabalho atípico. No entanto, apesar de apresentar uma solução para a questão prática (atender as necessidades do indivíduo), o fato é que reforça a precarização do trabalho, na medida em que o artista se vê em múltiplas jornadas.

Em termos de organização das atividades conheci experiências de inspiração na participação e na autogestão, tendo presenciado um relato de que com o crescimento da procura pela casa (um centro cultural) foi necessária a contratação de um gestor (que não possui formação em administração, é ator e sociólogo pós-graduado). Seria necessário levantar mais dados a respeito desta necessidade da figura de um gestor para afirmar que a organização passa a comportar-se como uma Empresa, portanto não é isto que sugiro ao mencionar este fato, mas o uso de

termos que remetem à gestão burocrática reflete uma necessidade sentida pelo grupo: deve haver uma gestão.

Conforme descrito na divulgação pelo blog do coletivo “o Polo Distrito C não é um projeto cultural. É um projeto de inovação social. O que nos motiva é o impacto econômico social e urbano de um coletivo de artistas e empreendedores sobre um território da cidade” (BLOG DISTRITO C, 2018).

Nota-se uma preocupação com a divulgação das intenções do coletivo, especialmente em mostrar o potencial transformador da iniciativa – como em outras grandes cidades, o espaço outrora ocupado por indústrias resta desocupado, vazio.

Queremos criar novas formas de relacionamento entre artistas e empreendedores de economia criativa e seu entorno social e urbano, melhorando as suas condições de trabalho, conseguindo maior visibilidade, ampliando a densidade desse tipo de atividade econômica no território, promovendo um ambiente de inovação e atraindo mais visitantes e novos artistas e empreendedores, trazendo, dessa forma, desenvolvimento a uma região da cidade que, nas últimas décadas, esteve esquecida (BLOG DISTRITO C, 2018).

A citação acima apresenta uma aposta na potencialidade da Economia Criativa (materializada pelo empreendedorismo) enquanto indutor de desenvolvimento para o território. Os contatos com as pessoas atuantes no Distrito C contribuíram para que eu entendesse as diferentes formas como o empreendedorismo é citado pelos agentes do setor criativo em Porto Alegre. Empreendedorismo como o aproveitamento de oportunidades de mercado ou criação de produtos ao gosto do mercado; empreendedorismo como a criação de pequenos negócios para a geração de trabalho e renda, ambas coerentes com o que está definido no ideário do novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013) e empreendedorismo relacionado a inovação (SCHUMPETER, 1982). O uso de termos como “mercado”; “cliente”; “concorrência”; “inovação”, entre outros, é constante. A essência do Distrito C pode ser percebida como uma iniciativa de cooperação, em que uns passam a conhecer e divulgar o trabalho dos outros, unindo-se para ganhar visibilidade no mercado e permanecer em áreas da cidade que despertam interesse para especulação imobiliária. É um movimento de reação ao contexto do capitalismo flexível, que deixou o espaço da cidade esvaziado com a saída das indústrias e de seus funcionários (HARVEY, 2005, 2009), ao mesmo tempo, incorpora o empreendedorismo em sua forma de reação, incorpora a forma

de organização Empresa na criação dos pequenos negócios que, ao sinal de crescimento, parecem precisar de liderança, de gestão, como identificado numa fala anteriormente citada. E, ainda que seja um movimento de resistência, a condição precária de trabalho segue afetando os artistas, esses “empreendedores” das múltiplas jornadas que não sabem se amanhã haverá trabalho, se haverá renda, se haverá vida.

Partindo das observações desta primeira etapa, como mencionei na seção anterior, pude intuir que os trabalhadores criativos – independente de qual a sua atividade – estavam em situação de trabalho flexível, precário, atípico, conseqüentemente, seria possível identificar a exploração do trabalho nas relações estabelecidas para o desenvolvimento do trabalho de profissionais dessa área.

Ponto de partida das reflexões em campo, Porto Alegre, capital do Rio Grande do Sul, foi uma das primeiras capitais no Brasil a ter uma política para a Economia Criativa. O Comitê Municipal de Economia Criativa foi criado entre 2013 e 2014 como uma organização de modelo Hélice Tripla (Universidade-Governo-Indústria)²⁷ que reuniu 38 instituições entre Secretarias Municipais, Universidades, Empreendedores, Associações, Sistema S e Empreendedores Criativos, com o objetivo de criar – de forma colaborativa - o plano de economia criativa. A iniciativa foi liderada pelo INOVAPOA (Gabinete de Inovação e Tecnologia, subordinado à Secretaria Municipal de Inovação e Tecnologia), um gabinete criado especialmente para apoiar o empreendedorismo e a inovação (PREFEITURA MUNICIPAL DE PORTO ALEGRE, 2016).

O INOVAPOA inspirou-se no modelo da Hélice Tripla para criar seu sistema de inovação e empreendedorismo, cuja composição prevê:

- estruturas especializadas em prospecção e identificação de oportunidades empresariais e de negócio;
- estruturas especializadas em incentivo à criatividade e à geração de ideias;

²⁷ O modelo “Triple Helix” se insere nas discussões sobre arranjos institucionais para favorecer a Inovação e, conseqüentemente, o desenvolvimento econômico. Foi desenvolvido por Henry Etzkowitz e Loet Leydesdorff em oposição aos arranjos propostos pelos economistas da escola evolucionária e seu principal argumento é que as universidades podem desempenhar um papel fundamental para a inovação no contexto da economia baseada em conhecimento (ETZKOWITZ; LEYDESDORFF, 2000).

- subsistema de formação de empreendedores;
- subsistema de geração de empreendimentos;
- sistemas de informação em ciência, tecnologia e em geoeconomia regional;
- sistemas de informação mercadológica e de programas de fomento ao desenvolvimento empresarial;
- estruturas especializadas em treinamento, atualização profissional e em educação continuada;
- estruturas facilitadoras de transferência de conhecimento;
- uma rede digital de capacitação de excelência (PREFEITURA MUNICIPAL DE PORTO ALEGRE, 2016).

As estruturas descritas no site da Prefeitura de Porto Alegre para incentivo ao empreendedorismo e à inovação podem ser compreendidas como estando em sintonia com o sentido atribuído ao empreendedorismo pelo ideário do novo-neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013), qual seja, a orientação para o mercado. Há foco em geração de oportunidades, geração de negócios e capacitação contínua – inclusive, a questão do treinamento e da formação se repete nas estruturas. Cabe mencionar ainda a aposta na forma empresa de organização (SOLÉ, 2003; 2008; ABRAHAM, 2006; FOUCAULT, 2008a; 2008b; DARDOT; LAVAL, 2016).

O Plano Municipal de Economia Criativa, como já mencionado, foi elaborado de forma colaborativa, com a realização de encontros e discussões para as quais estabeleceu uma divisão de papéis: (1) Governos: responsável pela articulação de políticas públicas para estimular capacidades criativas que otimizem a relação entre criação, gestão e empreendedorismo; (2) Sociedade Civil: responsável por facilitar alianças estratégicas e networking entre as partes interessadas; (3) Profissionais Criativos: devem conhecer as práticas de gestão de empreendimentos criativos e reforçar habilidades vocacionais e conhecimentos de direitos (PORTO ALEGRE CRIATIVA, 2016).

O Plano Municipal estabeleceu 5 eixos norteadores: Marcos Legais (objetivando a pesquisa e adequação de legislação para favorecer a EC); Mapeamento e Monitoramento (para conhecer e acompanhar as potencialidades locais de EC); Territórios Criativos (para incentivar a ocupação dos territórios com

potencialidade para o desenvolvimento da EC²⁸); Promoção, Sustentabilidade e Fortalecimento (visando inserir a discussão da sustentabilidade no desenvolvimento dos negócios criativos); e Educação permanente para competências criativas (para promover ações de capacitação para a EC, prevendo o estímulo de inserção de educação empreendedora e inovadora nos currículos escolares). (PLANO PORTO ALEGRE CRIATIVA, 2016).

Vejo que no norte do Plano de Porto Alegre não se encontram estruturas voltadas para o financiamento dos empreendimentos criativos. Ressalto esta ausência lembrando a importância da relação de dependência que se estabelece quando o empreendedor não reúne recursos para o desenvolvimento de seu negócio. Na seção anterior detalhei a ação dos tipos de empreendedor que, com base na construção schumpeteriana sobre a disponibilidade de recursos, classifiquei como dependentes e independentes, sendo que os dependentes estão sujeitos à exploração, estabelecendo relações de trabalho precário, concretizando a relação de trabalho assalariado.

Nesse mesmo sentido, mencionei ter encontrado no campo em Porto Alegre profissionais criativos que mantêm outras atividades porque não conseguem renda suficiente com o trabalho artístico, e há aqueles que passam por períodos de dependência econômica da família (esta dependência pode ser compreendida como uma vantagem – se não houvessem recursos e apoio da família o trabalhador criativo não teria condições de manter-se na atividade). Em Porto Alegre, o caso do entrevistado 14 é um exemplo desta situação, e, mesmo com esta estrutura de capital familiar entendo que se envolveu por algum tempo em relações precárias e atípicas de trabalho, pois trabalhou sem receber em algumas ocasiões. A existência do capital financeiro familiar para dar suporte a atividade artística também lembra a questão da desigualdade – quantas famílias de artistas talentosos gostariam de oferecer este suporte aos seus filhos, mas não tem as mesmas condições?

O entrevistado 14 contou sua trajetória que envolve também a mudança de estado, mas desta vez em busca de espaço no mercado. Com talento para escrever, atuar e dirigir, a preferência dele é pelo cinema, e o mercado o levou até São Paulo.

²⁸ Entre as ações previstas dentro deste eixo está a revitalização do 4º. Distrito, em que se localizam parte dos empreendimentos que formam o coletivo Distrito C

Apesar do apoio financeiro, o entrevistado demonstrou que não sentia incentivo por parte da família, relatando que no começo eles relutavam, mas, quando perceberam que ele começou a ser pago pelo que fazia a família passou a vê-lo de outra forma, acreditando, então, que ele realmente tinha talento e poderia se destacar profissionalmente.

Até mesmo em uma trajetória ideal – um homem branco, de boa aparência, talentoso, com recursos financeiros (que se relacionam com a independência que, neste caso é relativa pois os recursos são familiares e não pessoais) para investir na carreira que escolheu estão presentes as características da exploração do trabalho, do trabalho precário e flexível, pois, mesmo sendo um privilegiado atuou por algum tempo sem receber por seu trabalho.

O entrevistado 12, proprietário de uma pequena produtora de vídeo, confirmou as práticas de mercado por contratos entre empresas ou contratação de autônomos. Além disso, é um dos artistas que se submete a trabalhos comerciais para financiar sua arte – ele é um cineasta que financia esta arte trabalhando na produção de filmes institucionais e publicitários. Segundo ele, a contratação de autônomos é cada vez mais comum nas relações de trabalho do campo das produtoras de vídeo, que tradicionalmente funciona por contratos temporários. É o trabalho atípico (VASAPOLLO, 2005) materializado nas relações entre produtoras e fotógrafos, diretores, roteiristas e outros, com instabilidade, intermitência, insegurança quanto a continuidade da relação de trabalho. Cabe destacar uma fala do entrevistado:

“O nosso mercado é muito fluido, dificilmente as produtoras tem pessoas, porque a gente tem muita instabilidade, principalmente nos últimos anos de mercado, e como a gente é contratado por projeto, e cada projeto tem suas particularidades, não é sempre que você vai precisar de uma área ou da *expertise* de um profissional específico. A gente pode ter um trabalho numa empresa e daqui pouco pode pegar um documentário com outro empreendimento então fica complicado de ter pessoas fixas. A não ser se forem parceiros de longa data como a gente tem às vezes, tem alguns que vão se repetindo, mas o que dita a regra da nossa área é a informalidade” (ENTREVISTADO 12).

O fato de não repetir pessoas é uma estratégia usada para evitar a alegação de vínculo de emprego em possíveis ações trabalhistas, na fala do entrevistado observamos que a repetição somente acontece quando há uma relação de confiança. A informalidade, expressão da exploração do trabalho (ANTUNES, 2011;

2014), é confirmada por este e outros entrevistados, nas 4 capitais em que realizei entrevistas. Também está presente no relato do entrevistado a necessidade do que Howkins (2013) chama de pessoas *just in time* – a necessidade de um talento ou conhecimento específico é pontual, então, este será contratado pontualmente, sem continuidade, o que é também um aspecto da precariedade do trabalho. De acordo com o entrevistado 12, a informalidade é, ao mesmo tempo, boa (pela flexibilidade) e ruim, já que existem várias produtoras e acontece de no momento que se precisa de um profissional de determinada qualificação ele esteja ocupado com outro trabalho, pois os informais circulam entre as produtoras. Segundo ele, isso acontece nos períodos em que há mais demanda de trabalho, como em finais de ano.

A precariedade nas relações de trabalho é naturalizada nas relações entre os profissionais que atuam no setor audiovisual e, ainda segundo o entrevistado 12, “muita gente gosta de ser informal, eu fui informal por dez anos, as pessoas gostam porque dá oportunidade de abrir outros campos de orientação”. Questiono sobre ações trabalhistas e ele responde não ter acontecido em sua empresa e ser muito raro no ramo, na experiência dele quando ocorre é geralmente alguém que está mudando de ramo, pois “a pessoa acaba ficando suja porque é um mercado mais fechado” (ENTREVISTADO 12). Se questionar direitos leva o trabalhador a “ficar sujo”, não vale a pena recorrer à justiça. É a desfiliação do estatuto do trabalho, a completa ausência de direitos, o poder corporativista da Empresa – se alguém não aceita ser explorado e procura direitos, os contratantes espalham esta notícia para que este profissional não consiga outros trabalhos.

Um caso peculiar que encontrei foi uma empresa de 6 jovens que nasceu como um coletivo e tem escritórios em Porto Alegre e São Paulo, bastante diferente das outras experiências que conheci no ramo audiovisual. Entre eles há quem tenha já trabalhado com carteira assinada (profissionais da área do Design) mas o entrevistado, que iniciou como fotógrafo e migrou para a produção de arte para vídeos publicitários e depois musicais, relatou que sempre foi contratado como pessoa jurídica, emitindo nota fiscal, mesmo quando era frequentemente chamado para trabalhos pela mesma produtora – “é assim que funciona”. Hoje, tendo o negócio próprio, eles contratam pessoal fixo (como assistente financeiro, por exemplo) e discordam da contratação de pessoa jurídica, apesar de já terem assim contratado uma vez por preferência do profissional.

“A gente quer, de fato, transformar todo o nosso pessoal em carteira assinada. A gente acha o correto (...) existe essa discussão dessas novas reformas trabalhistas e a gente não concorda com essas decisões (...) a gente acha certo assinar carteira, mesmo que o cara não queira, os próximos contratados não vão ter opção (...) a gente sabe que não é essa a realidade, mas a gente não concorda com a realidade. Pôr a gente ter nascido de uma indignação coletiva, a gente tenta não repetir essas mesmas coisas” (ENTREVISTADO 13).

Estes jovens se inscrevem num movimento de contraposição à ordem neoliberal, discordando do desmonte da legislação trabalhista e procurando agir no sentido contrário. Também contou que não se cala ao perceber atitudes preconceituosas de seus clientes, estão seguros do bom trabalho que fazem e mantêm a personalidade sempre, expressando qualquer desconforto quando percebem preconceitos por parte de quem os contrata.

A rentabilidade do negócio deles é boa, e a empresa rapidamente conquistou o mercado em Porto Alegre e São Paulo, especialmente depois que fizeram trabalhos para grandes marcas, e “foi acontecendo” – os clientes foram chegando. Inclusive, segundo o entrevistado, quando eles tentaram vender trabalho não houve sucesso, “as pessoas gostam, mas não fecham”, mas a partir dos trabalhos que fazem vão surgindo novos clientes. Assim, o empreendimento está trazendo um bom rendimento aos sócios e eles querem manter relações de trabalho mais justas. Inclusive, entre eles, independente de quem participa de um ou outro projeto, a divisão dos lucros é igual. Eles consideram que o trabalho fica “com a cara” que eles construíram juntos, e é justo que todos ganhem. O entrevistado 13 relatou que o grupo decidiu por manter duas empresas, uma em que os trabalhos são assinados, quando eles têm a oportunidade de criar sem interferência do cliente, e outra para os trabalhos que são encomendados e direcionados pelos clientes. “Mesmo se for um trabalho publicitário, se a concepção for nossa vai ser dessa outra empresa”.

Ali ouvi que “a publicidade é hoje o grande mecenas da arte” (ENTREVISTADO 13). Mecenas, de acordo com o jovem entrevistado que trabalha como produtor de vídeo, já foi uma ação de pessoas ricas envolvidas em artes, mas hoje o artista deve encontrar seu próprio caminho e ele e seu grupo encontraram na publicidade uma maneira de ganhar dinheiro e continuar fazendo as coisas que eles realmente querem fazer – expressar sua estética, sua arte. Ainda que seja uma experiência diferente, que mostra resistência aos desmontes das leis trabalhistas e

às práticas comerciais típicas do mercado, o empreendedorismo está presente como o solucionador dos problemas – é preciso ter um negócio que gere lucro para que se possa chegar à expressão de sua essência como artista. Estamos, afinal, no Mundo-Empresa.

O entrevistado 15 é outro caso peculiar. Ainda que existam profissionais que entendem as relações de mercado e de certa forma se beneficiem delas, identificamos que em casos como dos entrevistados 12 e 13 há uma necessidade de, em algum momento, expressar sua estética em algo que tenha valor artístico. Lembro também lá do início da reflexão, quando uma artista do Distrito C falou com pesar sobre sua produção de “arte aplicada”. Também ela realizava trabalhos reconhecidos como arte, mas buscou na arquitetura e decoração de interiores um meio de vida. Já no caso do entrevistado 15, percebi um discurso de busca ao que o mercado valorize, um empreendedor neoliberal, um “homem empreendedor” como descreveu Puello-Socarrás (2008; 2013). A atividade do escritor, ator e diretor é reconhecida pelo mercado, e ele procura manter a sua linha de atuação produzindo espetáculos que obtém sucesso. Sua fala demonstra a preocupação com a adaptação da arte ao gosto do mercado.

O Quadro 7, abaixo, resume os achados da pesquisa de campo na cidade de Porto Alegre quanto às relações de trabalho dos profissionais criativos

Quadro 7 – O trabalho na Economia Criativa de Porto Alegre

Estado apresenta orientação coerente com o novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS; 2008; 2013).	Incentivo à criação de empresas com orientação para o mercado; promoção de treinamentos voltados à gestão; foco em oportunidades de negócio.
Trabalhadores submetidos à precarização (DRUCK, 1999; ALVES, 2007; CARELLI, 2014); com relações de trabalho atípicas (VASAPOLLO, 2005 LIMA, 2007) e horas de trabalho não remuneradas (MARX 2010; 2013).	O trabalho é incerto, esporádico, gerando tensão relacionada à instabilidade. Há trabalho não pago que é possibilitado por apoio familiar e/ou por outras atividades em jornadas múltiplas. Acúmulo de funções.

De Porto Alegre, sigo para a Bahia, iniciando a apresentação do campo com algumas informações locais sobre a Economia Criativa.

A Bahia Criativa

Estive em Salvador no mês de abril de 2017, e constatei a existência de uma estrutura de apoio ao desenvolvimento de negócios criativos, o “Escritório Bahia Criativa #Incubadora”, localizado no Forte do Barbalho, em Salvador. Estive no Escritório, e não foi possível conversar com a pessoa responsável (Luciana Vasconcelos – Coordenadora Executiva), porém ela gentilmente respondeu aos meus questionamentos por e-mail, enviando também material de consulta para auxiliar em minha pesquisa.

Informou que o Escritório Bahia Criativa #Incubadora faz parte do Programa Brasil Criativo do Ministério da Cultura e foi inaugurado em 14 de maio de 2014, e tem como missão formar, qualificar e orientar profissionais e empresas ligadas aos setores criativos em todo o território baiano, operando, também, como meio de articulação entre profissionais criativos e organismos públicos e privados.

O Escritório atua no suporte a profissionais e empreendedores que trabalham nos setores criativos, oferecendo informação, capacitação, consultorias, assessorias técnicas e outros serviços voltados para a qualificação da gestão de projetos, serviços e empreendimentos criativos. Este suporte é concretizado pela realização de cursos, palestras, seminários e oficinas, além de consultorias individuais e coletivas, que contemplam temas como: gestão e financiamento de empreendimentos criativos, elaboração e enquadramento de projetos, planos estratégico e de negócios, marketing aplicado à cultura, entre outros.

Na missão e ações do Escritório percebemos o incentivo ao empreendedorismo no sentido atribuído pelo ideário do novo-neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013), qual seja, a orientação para o mercado. Luciana destacou como uma das principais finalidades do Escritório a capacitação de produtores, gestores, artistas e demais profissionais criativos em competências de gestão e empreendedorismo. Em novembro de 2017 o Escritório lançou 10 vídeo aulas gratuitas com temas envolvendo economia criativa e empreendedorismo cultural. Foram temas das videoaulas:

1. Economia criativa;
2. Empreendedorismo e empreendimento criativo;
3. As novas tecnologias, as cidades e os empreendimentos criativos;
4. Financiamento de empreendimentos criativos;
5. Elaboração de projetos e prestação de contas;
6. Formalização de empreendimentos criativos;
7. Contabilidade básica;
8. Gestão orçamentária, econômica e financeira;
9. Logística e distribuição;
10. Gestão de pessoas.

Os temas acima descritos refletem o alinhamento com a ideia de que o conhecimento, a informação, são os meios de produção da EC (FLORIDA, 2011). Destaco a formação sobre empreendedorismo (2) e a que trata da formalização dos negócios criativos (6), pois refletem a preocupação com o conhecimento específico que leva ao “comportamento empreendedor”, com incentivo a formalização. Ainda, vemos que o Estado da Bahia se preocupou em capacitar os trabalhadores criativos para escrever e gerenciar projetos (o que tenderia a melhorar o desempenho dos atores desse campo ao concorrerem a verbas oriundas de editais), e que valoriza as habilidades de gestão de forma geral – inclusive a gestão de pessoas.

Imagem 4 – Promoção de atividades de capacitação na Bahia



Fonte: Blog Produtor Independente, 2017

Ainda com relação às atribuições do Escritório, a responsável enumerou as seguintes:

- integrar, ampliar e qualificar a oferta de capacitação e qualificação profissional do Estado voltada para as competências de gestão e em áreas técnicas das cadeias produtivas dos setores criativos;
- facilitar o acesso a linhas de fomento financeiro para profissionais e empreendimentos criativos junto às instituições financeiras;
- contribuir com a formalização de empreendimentos criativos por meio de assessoria técnica às pessoas físicas e jurídicas;
- incentivar o associativismo e o cooperativismo por meio do suporte a redes, coletivos e Arranjos Produtivos Locais – APLS criativos;
- articular a divulgação, circulação, distribuição e comercialização de bens e serviços de empreendimentos criativos;
- estimular a troca de experiências, soluções e tecnologias entre empreendimentos criativos.

Solé (2003) considera que o Mundo-Empresa é o resultado da interação entre 3 organizações complementares entre si: Estado, Mercado e Empresa. Nesse sentido, percebemos a participação do Estado da Bahia no compromisso de qualificação gerencial para empreendedores com atividades criativas, incluindo a formalização como pessoa jurídica.

Da mesma forma que ocorre na cidade de Porto Alegre, em Salvador é possível observar o incentivo ao empreendedorismo e à inovação com orientação para o mercado, em sintonia com o ideário do novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008). Há foco em geração de oportunidades, geração de negócios e capacitação contínua, neste caso capacitação técnica e gerencial. Vemos que na Bahia aparece a questão do financiamento, aspecto importante para o desenvolvimento de qualquer setor. Há um esforço para formalização dos negócios criativos, e, novamente, menciono aposta na forma Empresa de organização (SOLÉ, 2003; 2008; ABRAHAM, 2006; FOUCAULT, 2008a; 2008b; DARDOT; LAVAL, 2016).

Outro aspecto que pode ser analisado no caso da Bahia é o incentivo à formação de redes, associações, cooperativas. Estas formas de organização podem ser pensadas tanto para o fortalecimento dos grupos como para o favorecimento de uma grande empresa. Como define Lima (2010), as cooperativas e redes podem ser

uma reação dos trabalhadores que os fortalece, mas podem ser uma artimanha da flexibilização do trabalho. Seria necessário conhecer organizações lá formadas para compreender como se dão essas relações, esforço que pode ser empreendido em pesquisas futuras.

Naquele momento, de acordo com Luciana, as ações desenvolvidas pelo Bahia Criativa se voltavam especificamente para os seguintes segmentos da economia criativa: Patrimônio: Patrimônio material e imaterial, arquivos e museus; Expressões Culturais: artesanato, artes visuais, fotografia, culturas populares; Artes do Espetáculo: dança, música, teatro, ópera e circo; Livro, Leitura e Literatura: publicações e mídias impressas; Audiovisual: cinema, televisão e vídeo; Criações Funcionais: moda, design, arquitetura, publicidade.

Já o público-alvo do Escritório Bahia Criativa envolvia artistas, produtores e técnicos que atuam como profissionais autônomos ou como Microempreendedor Individual (MEI); Empreendimentos criativos organizados como grupos informais (Coletivos); Empreendimentos formais organizados como micro e pequena empresa; Empregados de empresas que atuam nas cadeias produtivas que constituem a economia criativa; Cooperativas que atuam nos setores criativos; ONGs e entidades de classe que atuam nos setores criativos; Empresas potenciais distribuidoras de produtos criativos.

Podemos considerar que o Escritório teve uma intensa participação no cenário da Bahia, pois de acordo com Luciana foram realizados 3655 atendimentos entre maio de 2014 e dezembro de 2016, através de oficinas, palestras, encontros, consultorias individuais e coletivas. A publicação mais recente sobre ocupação em atividades criativas é de 2010, representando 1% do pessoal ocupado no Estado da Bahia, com 57.619 pessoas (SECULT-BA, 2014).

Estas informações contextualizam a atividade criativa no Estado da Bahia, que são parte de um contexto mais amplo – a expansão global das ideias neoliberais que, com elas, carregam a precarização do trabalho no contexto da acumulação flexível. Já as entrevistas nos permitem compreender as lutas dos trabalhadores criativos da cidade de Salvador.

Os entrevistados da cidade de Salvador atuam há mais de dez anos no cenário criativo, estando distribuídos entre as artes de espetáculo (todos os 4 entrevistados) e o setor audiovisual (1 entrevistado, que acumula atividades nas

artes de espetáculo relacionadas às funções de escritor e diretor). Entre eles, está o único que mantém contrato formal de salário para atuar como artista em toda essa pesquisa, sendo, porém, um contrato com tempo determinado, podendo, assim, ser classificado como trabalho atípico.

Sobre ser assalariado, considero interessante trazer a fala do entrevistado:

“eu acredito muito no nosso mercado da arte, eu acho que cada um tem que se empreender, eu falava pra meus alunos que eu nunca tive desempregado porque eu nunca tive empregado. Não é que eu não tive a minha carteira assinada, tive sim muitas vezes, mas nunca dependi da minha carteira assinada, eu tenho contrato com a Televisão, mas eu não confio nela, na minha carteira assinada, pra dizer que agora eu posso relaxar e gastar o meu salário. Porque esse contrato tem um fim. Eu deixo de interessar para a empresa, mas eu não posso desinteressar por mim, eu tenho que ter coisas que me interessem e caminhos paralelos porque senão eu vou ter um buraco como eu vejo muitos colegas meus tendo” (ENTREVISTADO 3).

Entender o mercado e antecipar as oportunidades dos consumidores é uma descrição do empreendedor de Mises (2010). O empreendedorismo é frequentemente citado pelos entrevistados como uma necessidade e associado à capacidade de encontrar oportunidades de mercado. Vemos isto na fala do entrevistado 3, que também caracteriza o indivíduo como responsável por sua carreira, e este não deve confiar em um contrato, nunca pode relaxar. Assim como na fala citada acima, outros relacionam sua arte e trabalho com as oportunidades de mercado. Nas práticas dos trabalhadores da economia criativa, identifico a busca constante de conhecimento e de relações sociais que podem trazer oportunidades de mercado, no sentido da orientação neoliberal, especificamente como expressa no novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013).

É possível perceber claramente a precarização do trabalho (DRUCK, 1999; ALVES 2007; CARELLI, 2014), já que não existe um tempo de trabalho e um tempo de descanso – “nunca se pode relaxar”. Outra pista de trabalho precário e atípico é o acúmulo de atividades. Dos 4 entrevistados com atuação em Salvador, apenas um dedica-se completamente a uma única tarefa (direção de teatro). Neste aspecto, destaco ainda que um deles, apesar de cantar, atuar e dançar há mais de 20 anos em um grupo reconhecido nacionalmente, não vive de sua arte – seu sustento vem de um trabalho formal no serviço público.

Acumular funções representa esforço e tempo, além disso, há o trabalho que não é pago (se fosse, não era preciso acumular outros). O entrevistado 3 declarou que fez muitas direções sem receber pagamento, e que, da mesma forma, conseguiu que seus parceiros trabalhassem em espetáculos por ele realizados sem

pagamento, em momentos em que trabalhou sem ter recursos. No entanto, quando há possibilidade de pagar pelos serviços, ele procura chamar essas mesmas pessoas, o que segundo ele é uma prática comum. O que se percebe é que os artistas expressam sua arte independente da relação econômica, mas, havendo possibilidade, há uma recompensa financeira. Assim como a declaração de não ser possível relaxar, o fato de trabalhar sempre e receber as vezes é outra materialização do trabalho precário – traz insegurança, ansiedade, medo (DRUCK, 1999; ALVES 2007; CARELLI, 2014). Refletem a “condição de proletariedade” através da insegurança e do desencantamento (ALVES, 2013).

Com relação ao entrevistado que mantém sua atuação profissional na atividade de direção de teatro, é necessário destacar que esta foi possibilitada por financiamento público, em projetos que apresentam a arte como instrumento de inclusão e socialização de jovens em situação de vulnerabilidade. E nem sempre houve projetos financiados por recurso público. Para o diretor de teatro, sua atuação continuada é um ato de resistência, pois se não há editais, ele busca os recursos de outras maneiras, mas não para: “se tem dinheiro a gente faz, e se não tem dinheiro a gente continua fazendo, queremos mostrar que é possível, que não temos que depender dos editais, que não podemos parar” (ENTREVISTADO 1).

Há sempre uma dúvida, o dilema de haver ou não recursos, de ser ou não possível viver pela prática de sua arte. É a materialização do trabalho atípico (VASAPOLLO, 2005; LIMA 2007). A entrevistada 4, por exemplo, no momento da conversa não necessitava mais trabalhar dando aulas para complementar a sua renda, já que o seu grupo de teatro recebeu um recurso e destinou a ela uma renda garantida (pelo período do projeto). Ainda assim, existe um acúmulo de funções, pois ao receber tal renda veio também o compromisso de atuar na gestão do projeto, o que exige muito dela, pois a atividade administrativa não é uma prática agradável ou natural para a atriz.

Aqui é possível perceber que a expansão do neoliberalismo trouxe um ponto comum a pessoas diferentes que trabalham nas artes e na cultura. O teatro é um campo que no Brasil tem pouca regulação. A maioria dos trabalhadores desse campo tem um trabalho alternativo, como ensinar atuação, artes, ou até mesmo algo que não está relacionado ao seu talento (como o funcionalismo público). Prática

comum, também, é participar de diversos projetos ao mesmo tempo por saber que nem sempre vai encontrar trabalho.

“se eu chegar a Salvador desempregado vou conseguir todos os serviços porque também já fiz essa rede, é uma rede de proteção que muitas vezes percebo que um artista não se preocupa em construir. Uma rede de proteção e criação em que as relações não sejam só construídas em cima de dinheiro, porque dinheiro a gente não tem. Essas palavrinhas que a gente não usa, plano de carreira, redes, trabalho em rede, isso deveria ser ensinado. Essa é a melhor forma de empreender” (ENTREVISTADO 3).

Se há recursos, o trabalho vai ser pago, mas se não há, os artistas seguem trabalhando. Eles não sabem quando vem o próximo trabalho pago, eles não têm garantias, eles vivem na precariedade (DRUCK, 1999; ALVES 2007; CARELLI, 2014) do mundo neoliberal, exercendo trabalho atípico (VASAPOLLO, 2005; LIMA 2007). Destaco, ainda, na fala do entrevistado 3 citada acima, o uso de termos relacionados à gestão empresarial – plano de carreira, trabalho em rede, forma de empreender – vemos a influência do modo de organização empresarial nas práticas e desejos do artista. O Quadro 8, abaixo, apresenta um breve resumo dos achados da pesquisa de campo na cidade de Salvador.

Quadro 8 – O trabalho na Economia Criativa de Salvador

Estado apresenta orientação coerente com o novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS; 2008; 2013).	Assessoria técnica para a formalização de negócios na forma organizacional empresa. Incentivo à criação de empresas com orientação para o mercado; promoção de treinamentos voltados à gestão; foco em oportunidades de negócio. Incentivo ao associativismo e facilitação para o acesso a linhas de financiamento.
Trabalhadores submetidos à precarização (DRUCK, 1999; ALVES, 2007; CARELLI, 2014); com relações de trabalho atípicas (VASAPOLLO, 2005 LIMA, 2007) e horas de trabalho não remuneradas (MARX, 2010; 2013).	Incerteza e tensão. Presença de trabalho não pago possibilitado por ações de captação de recursos e/ou atividades profissionais (nem sempre relacionadas à criatividade). Jornadas longas e/ou múltiplas; envolvimento em diversos projetos para compensar trabalho não remunerado. Acúmulo de funções.

São Paulo

São Paulo demonstra valorizar a Economia Criativa, tendo como seu órgão representativo a Secretaria de Cultura e Economia Criativa, no momento do fechamento deste texto sob o comando do jornalista Sérgio Sá Leitão. O Estado mantém parceria com o Sebrae e, assim como em Salvador e Porto Alegre, demonstra preocupação com a qualificação voltada para o empreendedorismo no setor criativo. Para o secretário, é muito importante haver um “amplo e ambicioso programa de capacitação” com clara orientação economicista – “estamos falando de um sistema bastante plural e diverso, em que tudo pode ser monetizado. Rentabilizar a criatividade e o talento dos indivíduos e transformar isso em produto e renda” (LEITÃO, 2019).

Na fala do Secretário Leitão está presente a mercantilização do trabalho criativo, o empreendedorismo como saída para a geração individual de renda através da venda de produtos valorizados pelo mercado. Nesta tese destaco a precarização do trabalho, elemento que aprofunda a exploração dos trabalhadores (ANTUNES, 2011; 2014). A abordagem de Sá Leitão expressa a crença no ideário neoliberal que dissemina o empreendedorismo como saída para o desenvolvimento econômico (DARDOT; LAVAL, 2016).

No ano de 2018 foi inaugurado no Palácio dos Campos Elísios (prédio histórico e antiga sede do governo na região central de São Paulo) o Centro Nacional de Referência em Empreendedorismo, Tecnologia e Economia Criativa, espaço administrado pelo Sebrae-SP com a intenção de promover a competitividade e o desenvolvimento de negócios criativos.

São Paulo é destaque em termos de números nas análises da Economia Criativa. De acordo com a FIRJAN (2016), além de concentrar o maior número de trabalhadores ocupados no setor criativo, São Paulo é o Estado em que melhor se remunera o trabalho criativo.

Apesar deste destaque, as entrevistas realizadas na cidade de São Paulo ilustram a precariedade do trabalho criativo, especialmente no que se refere a incerteza sobre a continuidade dos trabalhos (VASAPOLLO, 2005). Um dos entrevistados atua na informalidade, com bons rendimentos que segundo ele têm relação com os bons contatos que seu círculo de amizades proporciona. Músico e compositor com formação universitária, o entrevistado 5 concentra a maior parte de

sua renda na atividade de professor, oferecendo aulas de canto e de instrumentos musicais como violão, piano e outros. Questionado sobre algum possível desconforto com a informalidade, o entrevistado relatou a questão de comprovação de renda, contornada com a apresentação de movimentação bancária, e reforçou que não tem intenção de formalizar sua atividade com a constituição de pessoa jurídica, pois se em um momento ou outro existe a necessidade de emitir nota, ele pode “comprar” uma nota fiscal, ou seja, usar a nota de outro trabalhador com atividade formalizada, pagando os respectivos impostos. O trabalho do entrevistado é classificado como atípico, pois atuando na informalidade ele está à margem de qualquer direito conquistado pelas lutas dos trabalhadores. O acúmulo de atividades é uma realidade, e as composições autorais vão sendo empilhadas nas suas gavetas sem saber se algum dia sairão dali.

Diferente dele, o entrevistado 6, atuante na cena criativa há mais de 20 anos, declarou que ao final da década de 1990 viu-se forçado a sair da informalidade. Inicialmente ele usava notas fiscais de um parente, também trabalhador da cena criativa, mas houve um momento em que a profissionalização do setor obrigou a ter sua própria empresa já que “a nota fiscal precisa ser da mesma empresa que vai receber o pagamento”, assim, é preciso ter o próprio CNPJ acompanhado da respectiva conta bancária, ou o mercado não vai te contratar (ENTREVISTADO 6).

O entrevistado 6 é também músico e compositor, já participou de bandas que se apresentavam regularmente ao vivo, com discos gravados e participação em gravações de músicos renomados (inclusive na cena internacional), mas a renda que o mantém vem das atividades relacionadas à publicidade, como a produção de *jingles*, vídeos e outras peças. Quando perguntei sobre o mercado e relações de trabalho o relato demonstrou preocupação, reforçando a compreensão de que existe precariedade e exploração do trabalho. Não há garantias, não há acesso a benefícios, os contratos são por trabalhos específicos e paira sempre a incerteza sobre como será o próximo mês, quando virá o próximo trabalho, representando uma fonte de angústia permanente (DRUCK, 1999; ANTUNES, 2009; 2011; ALVES, 2010).

A angústia parece ser amenizada pela percepção de que o mercado está difícil para “todo mundo” – o entrevistado 6 relatou que quando falta trabalho ele entra em contato com os amigos que estão no mesmo ramo, e ao perceber que

todos estão com a mesma dificuldade ele se sente melhor. Percebemos como a ideia neoliberal que dissemina a culpa pelo próprio fracasso ou sucesso (SENETT, 2015) está presente e provocando angústias. Se todos estão com dificuldade, a culpa não se justifica, e a angústia momentaneamente é dissipada.

A entrevistada 7 é outra ilustração da precariedade nas relações de trabalho dos criativos. Atriz, diretora, professora e dubladora. Dar aulas é, para ela, um modo de garantir renda, ainda que não seja a primeira escolha em termos de prazer com o trabalho. Também nesta entrevista foi percebida a competição e a dificuldade de manter-se no mercado, o que leva à busca por outras atividades e qualificações. A entrevistada explicou que para se tornar dubladora você deve estar sempre visitando os estúdios de gravação. Segundo ela, eles sempre contratam a mesma pessoa porque valorizam o tempo – “a experiência faz você trabalhar mais rápido, e tempo é dinheiro, então você deveria estar sempre por perto e em cerca de três anos você terá a experiência que eles querem, e eles vão te chamar para trabalhar” (ENTREVISTADA 7). Destaco que este trabalho é por projeto, não por contrato de longo prazo. Há uma clara relação de exploração (MARX, 2013), um esforço ao qual não corresponde remuneração alguma, para ter, talvez, a chance de ser a escolha dos estúdios no futuro. É um investimento permanente, sem garantia de retornos, pois o mercado pode mudar. Ela relatou ainda que por vezes é chamada para alguma dublagem e que ela mesma tem que providenciar um produtor de som, que tenha equipamento e faça a gravação, e entregar o serviço já gravado. Nestes casos, os ganhos são reduzidos, já que é preciso pagar terceiros para entregar o trabalho concluído. Este pagamento a terceiros acontece na informalidade. Esta situação reflete claramente a precariedade do trabalho criativo dos dubladores, uma vez que o contratante não fornece, neste caso, sequer os meios para realizar o trabalho de dublagem – a atriz recorre a outros profissionais e seus ganhos são limitados, mas ela não recusa o trabalho porque entende estar investindo em seu futuro como dubladora.

Uma questão recorrente nas entrevistas está relacionada a idade e tempo de trabalho. Os 3 entrevistados estão na faixa etária acima dos 45 anos, e em algum momento atuaram na informalidade. O passar do tempo leva a pensar nas consequências da informalidade, na ausência de benefícios e pode gerar busca por

trabalho típico, formal, assalariado. Aqui vou citar uma conversa registrada no diário de campo.

A conversa aconteceu na casa de um dos entrevistados, enquanto eu o esperava. A pessoa é, também, trabalhadora da economia criativa, especificamente no setor audiovisual, atuando há mais de 20 anos na produção de vídeos e peças publicitárias. Nossa conversa inicia pela curiosidade dela em relação a minha pesquisa, e ao ouvir que meu interesse eram as relações de trabalho dos profissionais criativos ele me conta o que faz. Pergunto sobre as vantagens do trabalho *freelancer*, que segundo ela é prática recorrente no meio publicitário, e ela me conta que sempre gostou e sentia-se bem com esse tipo de trabalho, pois representava liberdade, algo que ela sempre valorizou. Disse que por muitos anos não se preocupou com a possibilidade de faltar trabalho, confiante na qualidade do que fazia e considerando que sua rede de relações era vasta e, assim, sempre ia sendo chamada para trabalhar. Sempre trabalhou por projeto, por peça, por algum tempo – esteve sempre na precariedade (DRUCK, 1999; VASAPOLLO, 2005). Com o passar do tempo e as mudanças no mercado da publicidade, hoje dominado por multinacionais, veio a preocupação.

Na conversa surge o recente desejo da *freelancer*: “hoje estou querendo o que sempre critiquei – trabalhar em uma empresa, com horário, com salário, com benefícios”. Esta conversa me levou a refletir sobre a natureza do trabalho criativo, ou seja, a valorização da liberdade parece favorecer a prática das empresas que exploram o trabalho com a precarização naturalizada no contexto da acumulação flexível (HARVEY, 2009). Se as pessoas criativas gostam de liberdade, de gerir seu tempo, fica mais fácil organizar um mercado com contratação de trabalho atípico.

Também do diário de campo, trago algumas informações sobre uma cooperativa de atores. Na conversa com a entrevistada 7, surgiu a questão da formalização e ela relatou que antes de ter seu próprio cadastro de pessoa jurídica ela usava notas da Cooperativa. Busquei informações e, no dia seguinte, depois de uma entrevista desmarcada fui visitar a cooperativa. Havia feito contato por telefone e a receptividade foi grande. A Cooperativa Paulista de Atores fica no Centro da cidade, e ao chegar lá pude participar de uma reunião com um grupo de atores que aspiravam entrar para a cooperativa. A reunião estava sendo conduzida por um dos dirigentes da cooperativa, que demonstrou grande esforço para conscientizar os

possíveis entrantes quando ao significado do trabalho cooperado, do que é ser parte de uma cooperativa, do que significa participar – ou omitir-se, já que sendo parte da organização as decisões que forem tomadas envolvem os seus interesses. Reiteradamente, o ator abordou as questões políticas, a necessidade de lutar, as dificuldades de manter-se ativo e sobreviver como ator. Falou nos movimentos sociais já liderados e/ou de iniciativa da cooperativa, e reforçou que, se não participar vai ser julgado pela sociedade como tendo concordado com as ações realizadas nos movimentos, pois estes carregam o nome da cooperativa.

Do outro lado, ou seja, do lado dos aspirantes a membros da cooperativa, notei que os questionamentos eram mais no sentido prático, como a prestação de contas e o procedimento para fazer uso das notas fiscais. Ao final da reunião, nada ficou exatamente decidido, porque o dirigente que a conduziu insistiu que os atores conversassem (alguns deles constituíam um grupo de teatro), pensassem a respeito do que estavam prestes a fazer e decidissem com maior segurança.

Depois da reunião com os aspirantes a cooperados, aguardei o fim de outra reunião (esta era fechada) para ter a oportunidade de conversar com outros membros da diretoria. Durante a espera, pude conhecer os trabalhadores contratados e os membros do Conselho Fiscal da Cooperativa, todos pareceram comprometidos e demonstraram compreender o significado das ações coletivas e da gestão compartilhada. Na conversa com a direção, pude compreender a extensão da precariedade do mercado de trabalho do teatro paulista. Não há certeza sobre ter trabalho, e, tendo trabalho, não há certeza de que este irá gerar renda. O município de São Paulo tradicionalmente financia atividades das artes de espetáculo, mas soube que apesar de haver projetos aprovados o governo municipal não estava realizando os pagamentos. Entendi também o “sucesso” da cooperativa, pois há um edital que somente atende a atores que sejam membros da cooperativa. Neste ponto, a atuação da cooperativa enfrenta as contradições do mercado – ao mesmo tempo em que há o esforço (que presenciei) em conscientizar os atores sobre a importância da cooperativa, especialmente pela ação sócio-política, como negar a entrada de alguém que notadamente se interessa, apenas, em usar a nota fiscal? “Nós esclarecemos que a cooperativa não é um balcão de notas!” (DIRIGENTE DA COOPERATIVA). Ao mesmo tempo, a direção relata que os recursos são tão escassos que se torna cruel negar a entrada de quem só esteja interessado na nota

fiscal, pois se a pessoa ou grupo consegue captar, não parece justo (aos olhos da diretoria) impedir (em nome dos princípios de cooperação) que um espetáculo seja levado ao público.

Quando mencionei “sucesso” da cooperativa, me referia a quantidade de associados, naquele momento (outubro de 2017) em torno de 3 mil, mas que já fora mais que o dobro deste número. Questiono sobre a queda do Quadro social e confirmo a informação que tive na conversa com a entrevistada 7 – a possibilidade de cadastro como empreendedor individual reduziu a procura pela adesão a cooperativa.

A cidade de São Paulo, apontada como destaque no cenário criativo, também mostrou a precariedade do mercado de trabalho, como pode ser observado no resumo apresentado abaixo, no Quadro 9. Ainda que exista maior volume de recursos e boa estrutura de consumo, o trabalhador criativo enfrenta as mazelas do trabalho flexível (HARVEY, 2009). Não se sabe quando se irá encontrar trabalho remunerado. O trabalho é atípico (VASAPOLLO, 2005).

Quadro 9 – O trabalho na Economia Criativa de São Paulo

Estado apresenta orientação coerente com o novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS; 2008; 2013). Empreendedorismo compreendido como indutor do desenvolvimento econômico (DARDOT; LAVAL, 2016).	Orientação economicista, com incentivo à criação de empresas; promoção de formação em parceria com o SEBRAE para capacitar criativos como gestores e desenvolver os negócios do campo criativo.
Trabalhadores submetidos à precarização (DRUCK, 1999; ALVES, 2007; CARELLI, 2014); com relações de trabalho atípicas (VASAPOLLO, 2005 LIMA, 2007) e horas de trabalho não remuneradas (MARX, 2010; 2013).	O trabalho é incerto, há tensão relacionada à instabilidade. Presença de trabalho não pago (compreendido como investimento na carreira) possibilitado por apoio familiar e/ou atividades profissionais. Jornadas longas e/ou múltiplas; envolvimento em diversos projetos para compensar o trabalho criativo autoral que não é remunerado. Acúmulo de funções.

Rio de Janeiro

Assim como em Salvador, na cidade do Rio de Janeiro existe uma Incubadora de empreendimento criativos – Rio Criativo. De acordo com o sítio eletrônico da incubadora, sua missão é “posicionar a cultura e a criatividade como eixos centrais do desenvolvimento socioeconômico sustentável do Estado, através do empreendedorismo, da inovação e da colaboração” (RIO CRIATIVO, 2018). A Incubadora tem foco na capacitação, apresentando como seu propósito a promoção de atividades gratuitas de formação, *networking* e difusão dos produtos e serviços gerados por empreendedores do Rio de Janeiro, apoiando a formação empreendedora, estimulando a geração de novos negócios e fomentando, assim, a economia do Estado.

É uma organização que promove a materialização do ideário do novo-neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS, 2008; 2013), considerando o homem empreendedor como o motor do desenvolvimento e oferecendo formação como incentivo para que este potencial seja aproveitado na criação de negócios. Atividades associadas à formação, como a promoção do *networking*, são mecanismos de identificação de oportunidades de mercado, fomentando o empreendedorismo da forma como é compreendido pelos autores da síntese austro-americana – como Kirzner (1986) e Hayek (1945). Este tipo de empreendedorismo que valoriza o mercado aprofunda a relação de exploração do trabalho, considerando que existe concorrência entre os trabalhadores e que as oportunidades de mercado são limitadas.

O governo lida com essas limitações pela via da capacitação, como se ela (e não os compradores de produtos, de força de trabalho) fosse determinante para o sucesso dos trabalhadores criativos. Há material de Ensino à distância disponível no sítio, abordando: elaboração e gestão de projetos; mídias sociais; estratégia; organização e produtividade; educação financeira e Economia Criativa. Também se encontram publicações a respeito de economia criativa, e uma *web série* denominada “Economia Criativa, essencial para quem quer se diferenciar”.

Analisando concepção, modelagem e implementação do projeto Rio Criativo, Zardo e Mello (2012) destacaram os estudos prévios realizados para a concepção do projeto, que teve inspiração no modelo da Hélice Tripla (assim como no caso de Porto Alegre). Posteriormente o estado contratou parceiros para realizar a seleção e

capacitação no âmbito da Incubadora. Foram 2.941 formados entre os cursos de Empreendedorismo e Plano de Negócios avançado, totalizando 413 horas; e 181 atendimentos em consultorias individuais, com um total de 291 horas (ZARDO; MELLO, 2012). Na continuidade das ações da Incubadora, as autoras elencaram, entre novembro de 2010 e janeiro de 2012 os seguintes atendimentos: 100 horas de consultoria em planejamento estratégico, divididas entre 20 empreendimentos; 21 apoios para contatos comerciais; 56 horas de assessoria jurídica divididas entre 7 empreendimentos; oito horas de consultoria em marketing divididas entre 2 empreendimentos; 12 horas de assessoria contábil para um empreendimento; assessoria de imprensa para 3 incubados; assessoria financeira para 3 empreendimentos e assessoria em identidade visual e web para outros 3 negócios (ZARDO; MELLO, 2012).

Assim como na Bahia, vemos que o Rio de Janeiro acreditou na necessidade de capacitação para a criação de negócios. Pela natureza do projeto (Incubação), a capacitação foi direcionada e individualizada, com atendimentos específicos em treinamento e consultoria, destacando a análise de mercado, concretizada com os estudos de viabilidade, e o planejamento.

Na cidade do Rio de Janeiro houve, também, desencontro para a realização de entrevistas. Embora estivessem marcadas com antecedência, e confirmadas, alguns artistas desmarcaram em cima da hora. Por outro lado, foi a cidade em que consegui maior variedade em termos de campo de atuação.

Outro aspecto que chamou atenção foi a ocorrência do que vou chamar de financiamento familiar, ou seja, trabalhadores criativos que são apoiados por seus familiares – 2 dos 4 entrevistados se encontram na mesma situação²⁹. Esta prática parece ser desconfortável para os trabalhadores, pois a sociedade neoliberal cobra que um adulto seja capaz de gerar seus próprios recursos. Seja como for, a disponibilidade de recursos confere um tipo de liberdade ao empreendedor, pois ele não depende da venda de sua força de trabalho, ele recebe recursos para suas

²⁹ Em um dos empreendimentos entrevistei duas pessoas, os sócios de uma empresa que está no ramo dos jogos digitais. Ambos estão na mesma situação econômica, mas não registrei como duas entrevistas pois o fundador do negócio foi quem conduziu a conversa, havendo uma ou outra manifestação de seu sócio. Uma delas foi exatamente o desconforto com a dependência da família que, no entanto, permite manter o negócio.

despesas e para investimento em seu trabalho. Como já foi discutido a independência no sentido da posse de recursos é um aspecto importante (SCHUMPETER, 1982), ainda que o recurso não seja do “empreendedor”, mas de familiares, considero que há um grau de independência no sentido de não haver necessidade de buscar fontes de financiamento públicas ou privadas, submetendo-se a processos de avaliação de cadastro ou outros praticados no âmbito do sistema financeiro.

As relações de trabalho descritas pelos entrevistados do Rio de Janeiro são também precárias. Destaco o entrevistado 9, pois ele explicou que é comum começar na informalidade, o que “é ruim, porque na juventude se busca ganhar dinheiro sem a preocupação com o futuro, então o trabalho *freelancer* é uma prática adotada por longo tempo, o que não garante direitos trabalhistas como, por exemplo, a aposentadoria”. Ele contou que começou numa produtora que nunca o contratou formalmente, o que considera um problema sério, mas que sendo prática comum a todas as produtoras de vídeo os trabalhadores entendem que está “tudo bem”. Ele também trabalhou para Produtores que o chamavam como fotógrafo *freelancer*, então se acostumou com a ideia até que um dia a produtora em que trabalhava fixo (apesar de informalmente) disse que precisava de pessoas diferentes para renovar a equipe e seguir com o programa em que ele estava trabalhando. Foi nesse momento que ele decidiu começar seu negócio próprio.

Ressalto dois aspectos importantes da experiência deste entrevistado. O primeiro se refere ao trabalho atípico (VASAPOLLO, 2005), em que não há certeza de ter trabalho, não há relação de contrato por tempo indeterminado, e, quando se está em um “fixo” este pode terminar a qualquer momento sem a implicação de pagamento de qualquer direito para o trabalhador. O segundo aspecto é que, ao se perceber em dificuldade, o entrevistado em questão entende que a solução é se organizar como uma empresa. Ainda que para Solé (2008) um empreendimento de um único homem não seja uma empresa – para ele, como vimos, a empresa é uma organização e uma organização é um conjunto de relações entre humanos – a ação do entrevistado pode ser compreendida como uma evidência da expansão da empresa como modelo de organização no mundo moderno, conforme apontam Foucault (2008a) e também Dardot e Laval (2016). Afirmando isto pois durante a entrevista foi possível descobrir que, sendo uma “empresa de um homem só”,

quando necessário ele contrata (também informalmente e em condições de precariedade) serviços de terceiros, sempre de outras pessoas jurídicas no caso de contratos formais. É o mercado das pessoas “*just-in-time*” (HOWKINS, 2013) no qual a terceirização facilita as atividades de produção dos pequenos empreendedores (FLORIDA, 2011).

Os trabalhadores entrevistados estão acostumados com a prática de mercado de não contratar formalmente. Eles entendem que precisam passar por isso para que seu trabalho seja conhecido, para adquirir experiência e conhecimento relevante em sua atividade. Além disso, eles valorizam a possibilidade de trabalhar para diferentes empresas. O entrevistado citado acima é de um *videomaker* que se descreve como “aquele que faz tudo”. Ao fazer tudo, significa que ele é “uma empresa inteira” e pode fazer um filme desde a sua concepção, roteiro, filmagem e direção até a edição final da imagem e da música.

Quando os trabalhadores valorizam a possibilidade de trabalhar para diferentes empresas (relato que também ouvi em Porto Alegre) pode parecer que não existe relação de dependência, especialmente em casos como o do entrevistado 9 que consegue produzir um filme do início ao fim sem a ajuda de terceiros. Mas a dependência está no fato de que esse profissional precisa vender seu trabalho para reproduzir sua vida, ele não tem meios de sobreviver a não ser pela venda do seu trabalho (MARX, 2010; 2013). Trata-se de um empreendedor assalariado, que participa da condição de proletariedade (ALVES, 2009), imerso nas incertezas sobre suas possibilidades para geração de renda.

Em relação às práticas de contratação, o entrevistado 9 contou uma história bastante ilustrativa. Uma empresa liga para três videomakers e diz qual é o trabalho, mas apenas a ideia principal. Quem apresenta a melhor concepção de vídeo ganha o trabalho. Então, eles trabalham sem receber, eles são roubados. Em vez de pagar um profissional para conceber o projeto de uma campanha ou um filme, exploram jovens trabalhadores ou pequenos produtores que estão buscando uma oportunidade de entrar no mercado e de se tornarem conhecidos. Precarização e exploração do trabalho muito claramente ilustradas na prática citada – os profissionais executam um trabalho que não é pago (MARX, 2010; 2013).

Ainda o entrevistado 9 contou que no início da atividade tinha menos trabalho (como fotógrafo ou videomaker *freelancer*) porque não possuía os equipamentos

necessários. Segundo ele, as produtoras dão preferência a contratar profissionais que tenham equipamento próprio, e de qualidade, e ele teve que juntar recursos para adquirir os equipamentos. Entendo que é uma forma de exploração do trabalho que parece ser fundada nas relações de mercado, na disponibilidade de contratar trabalho com menores custos e melhor qualidade – é o aprofundamento da exploração do trabalho na sociedade neoliberal. Ainda que o profissional possua todo o equipamento, ele não possui capital, ele precisa vender sua força de trabalho ou o produto de seu trabalho, então, ele é dependente dos contratantes (ou compradores) daquilo que é capaz de produzir. O contexto da acumulação flexível e da financeirização do capital (HARVEY, 2009) possibilita este tipo de exploração exacerbada.

O entrevistado 10 trouxe uma visão bastante interessante por ser um contratante. A fala do entrevistado faz lembrar os artigos que descrevem o pensamento do novo-neoliberalismo, com a valorização da competição entre indivíduos, com a percepção de que cada um é diferente e o mercado tem espaço para as diferenças. Também identifiquei uma espécie de corporativismo na fala do entrevistado, pois quando questionado sobre a incidência de ações trabalhistas comentou que no meio das produtoras de vídeo as pessoas se conhecem e processar alguma delas significa ser banido de trabalhar em todas as outras. Vemos a cruel precarização apoiada no medo – o medo de não conseguir mais trabalho.

Este mesmo entrevistado confirma que o mercado da produção de vídeo é um mercado de relações entre pessoas jurídicas, sem trabalho com carteira assinada. Ele fala de seu negócio e menciona uma das sócias que, anteriormente, era assalariada. A produtora cresceu, e ele diz ter absoluta consciência da importância da atual sócia, pois ela é responsável pela relação com os clientes. Com o crescimento da produtora, e ciente da competência da antes funcionária, ele intuía que surgiriam propostas de trabalho para ela, pois estava ficando conhecida (e sendo reconhecida) no meio. Como não podia pagar um salário competitivo, correspondente ao pago por produtoras maiores de quem ela poderia receber propostas, ele ofereceu uma participação na sociedade, o que ela aceitou. Ainda que com a participação na sociedade ela não chegue ao salário que receberia de uma grande produtora executando o mesmo trabalho, o fato de ser “dona” do negócio faz com que ela se sinta uma investidora, alguém que está trabalhando para

si mesma. Ela está? Me parece claro que o contratante em questão fez uma conta simples – é mais barato dar participação social e ter uma trabalhadora dedicada do que oferecer um salário coerente com o que o mercado poderia pagar a ela. Já ela, imersa em trabalho atípico, precário, dificilmente consideraria a situação como um problema, já que teve o seu status elevado a sócia, a “empresária”, e como uma habitante do Mundo-Empresa valoriza a propriedade e sente-se apostando no próprio futuro – receber menos por um trabalho de qualidade parece ser aceitável nesse caso.

Destaco ainda, no caso do entrevistado 10, o relato de que não é possível ser feliz fazendo apenas trabalhos comerciais que rendam ganhos financeiros. Eventualmente, e financiando com os ganhos destes trabalhos comerciais, ele propõe a realização de filmes e documentários com outra proposta, mais artística, algo que lhe dê prazer de fazer.

O entrevistado 8 se apresenta como Palhaço – ele atua na noite carioca em comédia *stand up*, mas diz que começou como palhaço. Foi um dos poucos entrevistados que já trabalhou algum dia com carteira assinada na atividade artística. No caso, fora no passado contratado por um empreendimento do ramo hoteleiro, e naquele momento conseguia viver somente da sua arte:

“quando trabalhava no hotel eu era só palhaço, eu ficava na parte do entretenimento do hotel, eu era o animador do hotel. Cada comunidade tem um teatro para no mínimo trezentas pessoas, o que eu trabalhava em Angra tinha setecentos e cinquenta lugares, em Itaparica na Bahia tinha quatrocentos, Trancoso quinhentos, eu me apresentava todo dia de segunda a segunda durante vinte minutos” (ENTREVISTADO 8).

O entrevistado se deslocava entre as unidades hoteleiras para realizar os shows e, além desta experiência, que aconteceu na década de 1990, contou que em dois mil e nove foi contratado para fazer shows de comédia em um navio, no qual permaneceu sete meses. “Teve fazes que deu pra viver de arte e outras tive que procurar alternativas (...) tenho outra profissão, sou formado em hotelaria e falo alguns idiomas, sei fazer site, mexer em arte gráfica, não vou me negar a ganhar dinheiro” (ENTREVISTADO 8).

O relato de que tem outra profissão e que por vezes precisou buscar alternativas reforça a existência de trabalho atípico (VASAPOLLO, 2005) nas relações estabelecidas no contexto da economia criativa. Apesar de suas diferentes habilidades, o entrevistado morava em São Paulo, mas acabou no Rio de Janeiro

porque seus pais lá estão e a falta de trabalho remunerado regular o obrigou a buscar a ajuda da família. Apesar dessa situação, na fala do entrevistado é possível identificar a naturalização da precariedade do trabalho, ao falar sobre as atuais formas de contratação ele informa: “algumas vezes querem nota fiscal, eu tenho uma empresa aberta em parceria com uma amiga, daí se pedir nota fiscal se emite e, se não pede, chega lá, faz o show, dinheiro na mão. Sem contrato pra evitar enrosco” (ENTREVISTADO 8).

O entrevistado 11 também recebe ajuda familiar, mas está convicto de que seu negócio criativo tem futuro e investe todas as suas energias e esforços para a concretização de seu projeto - sua produção não se limita ao design de um simples jogo, mas tem produtos relacionados ao jogo, o que no meio é denominado Universo. Como um humano construtor de Mundo-Empresa, ele acredita no potencial do empreendimento, e trabalhar sem ganhar dinheiro quando está construindo a própria Empresa lhe parece natural. Já recebeu recursos oriundos de editais de fomento a Economia Criativa, e explicou que os valores são incompatíveis com as necessidades dos empreendedores. Segundo este entrevistado, é também um campo em que impera a informalidade:

“Na indústria de jogos praticamente todo mundo é informal porque são projetos que basicamente você vai querer uma coisa, um produto. Que você vai investir totalmente seu tempo e dinheiro naquilo ali, e as pessoas que estão entrando agora não são pessoas novas, são filhos de donos de redes de supermercados que podem pegar cinco milhões e investir num projeto” (ENTREVISTADO 11).

A fala do entrevistado 11, além de mais uma vez confirmar a situação de precariedade do trabalho pela via da informalidade, traz a informação de que para entrar no mercado dos jogos eletrônicos é necessário um alto valor de capital disponível para investimento. Com base na fala do entrevistado que, na continuidade da conversa relata que o lucro, quando vier, vai ser proporcional aos investimentos realizados, podemos refletir que quando associados e trabalhando para a realização de um projeto, não se configuram as mesmas relações de dependência e exploração. Por outro lado, contraria a promessa do discurso da EC pois, o talento para criar somente será recompensado se houver capacidade de investimento. Segundo o entrevistado 11 “para um jogo pequeno, menor que o nosso, custa em torno de duzentos mil dólares pra desenvolver o jogo, mais ou menos seiscentos mil

reais, com um movimento de mais ou menos dois anos - sai uns trinta mil reais por mês”.

Entendo estar explícito na informação fornecida pelo entrevistado que a criatividade não é o suficiente para alcançar o sucesso e gerar renda. É preciso que haja investidores. No caso do entrevistado 11, a família investe, bem como as famílias de seus parceiros de trabalho. Assim, podemos compreender que o sucesso não depende unicamente da criatividade e da competência artística do “homem empreendedor”, o sucesso se relaciona com o acesso aos recursos que não são distribuídos com equidade.

Nas análises do setor criativo o Rio de Janeiro é citado como a cidade que melhor remunera as ocupações do setor. No entanto, a pesquisa de campo encontrou relações de trabalho que evidenciam a existência de exploração do trabalho livre. Exploração que se estabelece, na negociação do trabalho livre, a partir da dependência – são explorados aqueles que dependem de um contratante para ter meios de reproduzir suas vidas. Esta dependência, no contexto do capitalismo flexível, não se dá apenas quando o capitalista detém meios de produção – como era no capitalismo industrial, ou seja, as instalações, as máquinas, a matéria prima. Tivemos um relato no Rio de Janeiro em que a posse de todos os equipamentos necessários para a produção é uma condição para conseguir trabalho. Para a empresa contratante, basta ter capital e chamar trabalhadores criativos, colocando-os em concorrência, como na situação descrita pelo entrevistado 9.

Obviamente o capital é um meio, e aliás é o principal meio de produção. Mas o que pretendo destacar aqui é que a propriedade de insumos, equipamentos, a posse de talento e de conhecimento específico não é suficiente para o que venho chamando de independência do empreendedor. Colocados em concorrência, os trabalhadores precisam superar uns aos outros em nome da competitividade, sempre na perspectiva de oferecer ao mercado o que ele deseja, e no momento que ele deseja. Ou seja, o profissional *just in time* descrito por Howkins (2013).

O Quadro 10, na próxima página, apresenta um resumo do que encontrei no campo na cidade do Rio de Janeiro, e na sequência destaco aspectos comuns nas quatro capitais visitadas para estudo.

Quadro 10 – O trabalho na Economia Criativa no Rio de Janeiro

Estado apresenta orientação coerente com o novo neoliberalismo (PUELLO-SOCARRÁS; 2008; 2013). Empreendedorismo compreendido como indutor do desenvolvimento econômico (DARDOT; LAVAL, 2016).	Orientação para o mercado; visão economicista; incentivo à criação de pequenas empresas; disseminação de conhecimento sobre gestão para capacitar pessoas criativas valorizando o planejamento e a análise de mercado.
Trabalhadores submetidos à precarização (DRUCK, 1999; ALVES, 2007; CARELLI, 2014); com relações de trabalho atípicas (VASAPOLLO, 2005 LIMA, 2007) e horas de trabalho não remuneradas (MARX, 2010; 2013).	O trabalho é incerto, trabalhadores em estado de tensão; instabilidade. Presença de trabalho não pago (compreendido como investimento na carreira e possibilitado pela concorrência) suportado por apoio familiar e/ou outras atividades profissionais. Jornadas longas e/ou múltiplas; e acúmulo de funções.

Quatro capitais, uma realidade – há empreendedores assalariados!

Há diferenças entre as quatro cidades em que realizei a pesquisa, como a maneira como o Estado incentiva o empreendedorismo e oferece capacitação. Mas vou me concentrar no que pude constatar em termos de aspectos comuns:

- ✓ por parte do Estado, disseminar informações e conhecimento técnico, com foco na capacidade para criar e gerir negócios criativos;
- ✓ por parte da Empresa, escolher a forma de contratação de trabalho que melhor lhe convém, priorizando os contratos por projeto, por evento, a terceirização, ações típicas da sociedade do trabalho flexível. Também as práticas corporativistas como a troca de informações que prejudica um trabalhador que venha a questionar seus direitos em ações judiciais foram mencionadas por entrevistados.

Como mencionei na introdução, quando advoga pela centralidade da empresa na sociedade moderna (e não do mercado), Solé (2003; 2008) afirma que a

competição que acontece no mercado é entre as poderosas corporações que trabalham para dominar um nicho de mercado e encontram no Estado o apoio para o seu desenvolvimento econômico e territorial. Após o estudo das modificações no mundo do trabalho e da interpretação dos dados encontrados no campo, é possível ver que, no contexto do novo neoliberalismo, a concorrência é passada para os trabalhadores. Se a princípio o tamanho das empresas era limitado, no contexto da acumulação flexível a luta por aumentar seu poder de mercado levou empresas a se transformarem em corporações gigantescas - nacionais e internacionais. As corporações estão estabelecidas e seguem poderosas e tecendo relações de exploração do trabalho num mundo em que o desmonte dos direitos dos trabalhadores vai sendo naturalizado pelo discurso neoliberal. No Mundo-Empresa, tal como hoje se apresenta, acontece outra forma de concorrência que beneficia a empresa, justamente, por possibilitar a ampliação da exploração do trabalho – a concorrência entre trabalhadores. Trabalhadores que competem por vagas formais nas grandes corporações, buscando contratos de trabalho formais e, também (e cada vez mais) trabalhadores que são dependentes da venda de sua força de trabalho, mas se percebem como empresários livres, pois o ideário neoliberal com incentivo ao empreendedorismo venda-lhes os olhos para as relações de exploração a que estão submetidos.

O campo permitiu ilustrar as relações de exploração que se dão no setor da EC, e que refletem a atual fase do processo de empresarização do mundo, em que o poder da Empresa é exercido, principalmente, pela relação de assalariamento, que precisa ser considerada de forma ampla, compreendendo como assalariamento qualquer relação entre pessoas em que ocorra exploração na contratação de força de trabalho, ou como vimos no caso do vídeo *maker* no Rio de Janeiro, na compra de um produto acabado em que há trabalho humano. Lembrando, ainda, que a função da relação de assalariamento é esconder a relação de exploração. Nesse sentido, nunca foi “bom” ser assalariado: ou recebeu-se pouco; ou teve-se melhores condições de vida pelo acesso a direitos sociais mas ainda com horas de trabalho roubadas; ou trabalha-se muito, sem ter qualquer garantia, mas acreditando que o sucesso econômico virá desde que se saiba como identificar as oportunidades latentes no mercado em que se atua.

4 CONSIDERAÇÕES

O conceito marxiano de salário se refere ao pagamento pela contratação de força de trabalho, independente da forma contratual acordada entre as partes. A relação de salário, quando estabelece um preço para o trabalho, mascara a relação de exploração fazendo com que o trabalhador suponha estar recebendo o valor justo pelas tarefas que executa, quando sua jornada de trabalho compreende uma parte que produz o valor necessário para o seu pagamento, e outra parte que é apropriada pelo contratante (MARX, 2010; 2013). Nesse processo de “esconder” a exploração, a relação salarial vem se mantendo no mundo moderno, refinando seus mecanismos de operação em benefício da Empresa.

Assim como afirmado na teoria da empresarização (SOLÉ, 2003; 2008; ABRAHAM, 2006), estudiosos do neoliberalismo identificam a Empresa como a forma de organização disseminada como a mais eficiente na sociedade moderna – desde os estudos de Foucault (2008a; 2008b) sobre a governamentalidade, passando pela construção de uma nova razão presente no mundo feita por Dardot e Laval (2016) até a proposta de Puello-Socarrás (2008; 2013) que define um novo neoliberalismo.

Na articulação do estudo destas perspectivas convergentes, a relação salarial precisava ser mais bem compreendida, já que no ideário neoliberal que vem sendo disseminado globalmente na contemporaneidade o empreendedorismo que é constantemente incentivado mascara a exploração do trabalho. Pois o incentivo não é apenas ao empreendedorismo da inovação e dos grandes negócios – refere-se ao empreendedorismo das oportunidades de mercado, dos pequenos negócios complementares entre si, no contexto em que as práticas de terceirização são cada vez mais frequentes.

A fábrica que fecha não significa o fim do que ela produzia, mas o desdobramento de sua produção entre pequenos negócios prestadores de serviços, ou cooperativas de trabalho; ou contratação de pessoas jurídicas que podem ser constituídas por um indivíduo apenas. Assim, a concorrência entre empresas não se limita a aumentar o seu tamanho e liderar o mercado, por vezes ela acontece entre pequenos negócios que competem por trabalho – um trabalho que terá menor custo para a grande Empresa.

São os tempos do capitalismo flexível, e as novas modalidades de contratar por pagamento de salário vão sendo incorporadas em diferentes setores da economia, sendo adotadas por empresas médias e pequenas, que contratam trabalho de outras pessoas jurídicas ainda menores.

Quando Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) destacaram a relação de assalariamento na criação e recriação humana que resulta no Mundo-Empresa eles fundamentaram a argumentação no trabalho de Karl Marx. Para Marx (2010; 2011; 2013), o assalariamento é a relação de troca que se estabelece entre quem compra e quem vende força de trabalho. Seja por contrato formal ou informal, por tempo determinado ou indeterminado, o pagamento pela venda da força de trabalho deve ser chamado de salário. Entre o final do século XIX e o século XX as lutas dos trabalhadores resultaram na conquista de direitos que elevaram o assalariado ao estatuto de cidadão, a detentor de propriedade social (o sistema previdenciário) mediada pelo Estado (CASTEL, 2015). O salário foi, assim, associado a uma série de direitos, uma forma de lidar com os conflitos capital-trabalho, em um período da história em que a indústria produzia com uso intensivo de mão de obra humana, e as organizações sindicais reivindicavam melhores condições para os trabalhadores. Ainda que as condições tenham melhorado, a Empresa não abriu mão de explorar o trabalho humano, ela seguiu contratando de forma a pagar por algumas horas de trabalho e se apropriar de tudo o que o trabalhador produziu. Eram os tempos da produção em massa. O contrato formal por pagamento de salário, mediado pelo Estado, dando acesso a uma série de direitos, apaziguava o conflito capital-trabalho, e o capitalismo se desenvolvia contando, inclusive, com os assalariados como consumidores, como vimos na descrição da relação salarial fordista (CASTEL, 2015). Até o ponto da crise que pressionou o sistema de produção, levando a Empresa a modificar suas formas de agir para garantir a continuidade da acumulação de capital. O ideário neoliberal se renova e expande-se em escala global, disseminando o empreendedorismo como solução para a crise e garantia da continuidade do desenvolvimento econômico. Nesse contexto, as relações de trabalho vêm sendo modificadas no contexto da “flexibilidade”. Os estudiosos do trabalho denunciam a precarização, a existência de trabalho atípico, tendo em mente a norma salarial fordista, pois não se deseja perder direitos duramente conquistados. Ao estudar as mudanças no mundo do trabalho, é preciso ter cuidado para não

reduzir a relação salarial à forma como se manifestou em um determinado tempo histórico, é preciso compreender que essa relação é a base do sistema de acumulação capitalista (MARX, 2012), é a principal relação constitutiva do Mundo-Empresa (SOLÉ, 2003; 2008)..

Ao considerar a relação de assalariamento como central no processo de empresarização do mundo com base nos estudos marxianos, Solé (2003; 2008) e Abraham (2006) consideraram, especialmente, a questão da propriedade privada dos meios de produção que permite a extração da mais-valia, uma vez que o trabalhador contratado depende da venda de sua força de trabalho para viver. Ao estudar o conceito de salário elaborado por Marx, a exploração do trabalho se destaca como aspecto central. E a função assumida pela relação de assalariamento ao longo do processo histórico é a de mascarar esta exploração de forma que o contratado entenda estar em uma relação contratual justa.

Com a exposição das diferentes formulações encontradas na literatura, observa-se que o conceito de empreendedorismo foi cada vez mais associado ao indivíduo e relacionado a um comportamento específico, sem consistência teórica, e que no ideário do novo neoliberalismo o empreendedorismo é fundamentado nos referentes da síntese austro-americana, que compreendem o empreendedor como o criador de pequenos negócios complementares que são criados para atender a necessidades específicas por eles identificadas no mercado. Ao mesmo tempo, na literatura sobre o neoliberalismo e sobre as mudanças no mundo do trabalho vê-se que a exploração pode ocorrer em contratos entre pessoas jurídicas e que o empreendedorismo, nesse contexto, é uma forma de lidar com o conflito capital-trabalho. As relações de trabalho no contexto neoliberal escondem a exploração no discurso sobre empreendedorismo, sendo o homem empreendedor, na essência, um trabalhador assalariado.

O capitalismo tem a qualidade de modificar-se para sobreviver às críticas e crises (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009). Vivemos os tempos de trabalho flexível, precário, explorado. A mudança nas formas de contrato não se limita a atividades industriais, pois consultores independentes podem substituir executivos (BOLTANSKI, CHIAPELLO, 2009). Os trabalhadores se adaptam à nova realidade porque dependem da venda de sua força de trabalho. Mas se torna difícil aos homens e mulheres que vivem do seu trabalho terem a percepção da exploração a

que estão submetidos, tendo em conta as promessas da retórica do empreendedorismo presentes no ideário neoliberal.

A literatura que trata das modificações no mundo do trabalho é vasta, especialmente no campo da sociologia do trabalho, e além dela temos acesso a pesquisas sobre emprego e renda – como as do IBGE (2017) - que sustentam o argumento de que o trabalho por conta própria tem aumentado significativamente, e este trabalho não poucas vezes poderia ser executado por um trabalhador, pessoa física, formalmente assalariado com acesso a direitos.

Para reforçar a argumentação desta tese, realizei uma pesquisa de campo com a observação das relações de trabalho estabelecidas na Economia Criativa. Como mencionei na discussão epistemológica, Kant (2006) entende que a construção do conhecimento se dá com a articulação entre o entendimento e a percepção do mundo sensível. A Economia Criativa é um exemplo de disseminação da ideia de empreendedorismo como indutor do desenvolvimento humano, e assim este campo se mostrou fértil para realizar tal articulação, buscando melhor compreensão da realidade. A expansão neoliberal naturaliza o trabalho de *freelancer* em vários campos. A Economia Criativa é um exemplo marcante: publicidade, filmes ou produção musical, atuação, roteiro, direção e assim por diante, são atividades contratadas por tempo determinado, muito frequentemente na informalidade e quando por contratos pode ser entre pessoas jurídicas.

A observação do campo e as entrevistas realizadas reforçam a convicção de que as relações deste campo são flexíveis, atípicas, precárias: ou seja, ocorre exploração velada do trabalho. A maioria dos entrevistados exerce trabalho autônomo e possui um cadastro de pessoa jurídica, com apenas um deles tendo um contrato de trabalho fixo formalizado (mas é fixo por tempo determinado). Apesar dos diferentes ramos de atividade em que se encontram os trabalhadores observados, os contratos por projeto são a prática mais comum em termos de relacionamento de trabalho. Tais contratos são entre pessoas jurídicas e uma fala recorrente dos trabalhadores foi "é preciso ser uma empresa para sobreviver", denotando não apenas a constituição enquanto pessoa jurídica, mas também a capacidade de se organizar de uma maneira específica – como uma Empresa.

A informalidade é citada como uma prática recorrente, mas parte dos profissionais entrevistados afirma que o mercado não a aceita mais. Foi possível

identificar que isto depende de quem está contratando. Quanto maior a empresa contratante, maior a exigência de formalidade. Um entrevistado disse que no passado costumava pedir a terceiros quando precisava de uma nota fiscal, pagando os impostos relativos. Mas hoje em dia as empresas exigem registro legal da empresa própria e a conta bancária para pagamento do trabalho deve corresponder a esse registro. Este entrevistado está no mercado publicitário há mais de duas décadas e afirmou que no final dos anos noventa teve que abrir sua própria empresa - exatamente quando o neoliberalismo chegava com mais força ao nosso país.

Podemos dizer, com base nas constatações do campo, que os trabalhadores criativos brasileiros estudam o mercado, os caminhos para entrar nele e poder agir. Muitas vezes, esse caminho é percorrido trabalhando informalmente. Mas, em algum momento, essa situação se torna insustentável e eles relatam como uma condição de sobrevivência o ato de “se tornar uma empresa” para continuar trabalhando. Tornar-se uma empresa não significa apenas obter o registro legal e pagar impostos. No contexto neoliberal, significa uma maneira de atuar no mercado, buscando oportunidades e antecipando os desejos dos consumidores.

O trabalho criativo pode ser considerado precário. Os que contratam escolhem aqueles que têm experiência e pagam mais aos que tiverem equipamentos, o que amplia a relação de exploração do trabalho – é preciso trabalhar obtendo ganhos menores para juntar o capital necessário para a compra dos equipamentos e então ampliar as possibilidades de conseguir trabalho e aumentar os ganhos. Mas, esse aumento dos ganhos representa, ao final, uma economia para a empresa contratante, que não precisa dispor de todos os meios de produção, basta ter capital para comprar no mercado o produto pronto por menos do que gastaria se tivesse que produzi-lo. Como mostrou Coase (1937), a produção de bens e serviços em uma empresa somente se justifica se esta for capaz de produzir um bem ou serviço por um valor inferior ao que o mercado oferece.

O nível de exploração observado nas relações de trabalho da Economia Criativa é preocupante. A diversidade cultural é entendida pelo governo brasileiro como um ativo a ser exportado, possibilitado pela descentralização da produção cultural em micro e pequenas empresas culturais, mas os “empreendedores” criativos não dispõem de recursos necessários para a ampla difusão de seus “produtos”. Pequenos produtores podem ser explorados por empresas maiores. São

assalariados, no sentido tão bem definido por Marx (2010; 2011;2013). E não parece existir alternativa a forma de organização como Empresa, personificada no pequeno empreendedor como descrito por Mises e seus seguidores.

Ainda que a teoria da empresarização se concentre no que permanece, e não nas mudanças possíveis, entender as bases da construção deste mundo ajuda a desvelar as relações que o tornaram o que ele é – desigual, competitivo e cinzento. Ao longo do processo histórico houve períodos em que os trabalhadores organizados ganharam alguma força, lutaram e conquistaram direitos, e assim a relação salarial foi compreendida de outra forma, como garantia de cidadania. Em momento algum, no entanto, esta relação deixou de ser injusta. Ela manteve e vem mantendo desde sempre a possibilidade de acumulação de capital por exploração do trabalho, e é importante voltar ao conceito marxiano de salário para compreender sua precisão e reconhecer nas relações de trabalho do mundo contemporâneo, do Mundo-Empresa, a existência de relações de assalariamento. O novo “homem empreendedor”, como descrito no ideário do novo neoliberalismo, é um assalariado. Assim é porque nas relações de trabalho a que este é obrigado a se submeter para reproduzir sua vida ocorre exploração velada do trabalho, aspecto que vimos ser central na conceituação marxiana de salário. A disseminação do ideário neoliberal carregou a ideia de empreendedorismo como solução para os problemas humanos, chegando ao ponto de se concretizar numa ideologia (CASTRO, 2013; VALENTIM; PERUZZO, 2017) e, dessa forma, esconder o fato de que o trabalho autônomo e várias formas de empreendedorismo são meios de mascarar a exploração do trabalho. Por ter sido mascarada, a exploração do trabalho precisa ser denunciada, discutida, analisada. Enquanto os pequenos empresários e microempreendedores não perceberem que são trabalhadores, eles não vão ter força de articulação.

Solé (2000, p. 299) nos fala em liberdade para mostrar que o homem moderno, apesar de valorizar muito o termo liberdade, escolheu viver em uma prisão - a sua concepção de construção de mundo – possíveis, impossíveis – “é, sem dúvida, trágica” uma vez que “nos condenamos a este mundo decidindo sem perceber, todas as manhãs, que é impossível mudar o mundo”. Porém, esta concepção considera que os mundos nascem e morrem, e para construir um mundo diferente é preciso compartilhar ideias com os semelhantes, considerando uma

impossibilidade: não é possível não haver meios para criar “um mundo de iguais, mais fraterno e mais unido, mais cálido e colorido” (SOLÉ, 2000, p. 299).

Não podemos nos deixar calar quando os ideólogos do neoliberalismo seguem espalhando as suas ideias, convencendo os nossos familiares, amigos, alunos, de que a reforma trabalhista que nos furta os direitos é importante, que os empresários precisam de melhores condições para a geração de empregos, e que a Empresa como forma organizacional e o empreendedorismo como comportamento pessoal são as respostas de que precisamos para prosperar. Temos que compartilhar as nossas ideias com força e determinação para que, algum dia, possamos reconstruir o mundo em outros moldes, com melhores cores.

Para tal busca, cabe refletir, por fim, acerca das limitações da pesquisa aqui apresentada, bem como uma lacuna presente na teoria da empresarização. Não considere a questão geracional na análise, e não investiguei profundamente acerca da formação, origem e educação dos entrevistados. Caberia refletir sobre a interpretação da realidade do trabalho pelos atores do campo criativo conforme os aspectos de idade, origem, classe social, educação formal. Considero importante, também, seguir com a investigação em outros setores da economia que vem sendo tomados por trabalhadores munidos de CNPJ, compreendendo em que setores há maior ou menor capacidade para se perceberem como trabalhadores, como assalariados - e não como empresas. Um bom caminho para aprofundamento é a investigação em setores que costumavam contratar pessoas físicas e passaram a realizar contratos com pessoas jurídicas, incentivando – ou exigindo – a criação de pequenas empresas, a constituição de pessoas jurídicas. Um exemplo dessa prática dentro da própria economia criativa é a área do Design gráfico, que pretendo investigar em minhas pesquisas futuras.

Como lacuna importante na teoria da empresarização, vejo a constituição desse homem empreendedor, construtor de mundo. Para contribuir com a teoria, lidando com esta lacuna, entendo ser necessário realizar esforços para compreensão da forma como o poder da Empresa opera para construir e reconstruir esses sujeitos que vem reproduzindo relações que resultam no Mundo Empresa.

REFERÊNCIAS

ABRAHAM, Yves-Marie. "L'entreprise est-elle nécessaire." **Sociologie de l'entreprise**, 2006.

_____. Réviser les droits de l'homme pour protéger l'humanité. **Revue internationale d'éthique sociétale et gouvernementale**, v. 16, n. 2, 2014.

ALVES, E. P. M. As políticas de estímulo ao empreendedorismo cultural no Brasil: o Sebrae como um agente estatal de mercado. **Políticas Culturais em Revista**, v. 10, p.291-312, 2016.

ALVES, Giovanni. **Dimensões da precarização do trabalho – Ensaio de Sociologia do Trabalho**. Canal 6 Editora, Bauru SP, 2013.

_____. **Dimensões da Reestruturação Produtiva – Ensaio de Sociologia do Trabalho**, 2ª Ed. Editora Praxis, Brasil, Londrina, 2007. Disponível em: <<http://www.giovannialves.org/drpf.pdf>>. Acesso em: 19 nov. 2018.

_____. Trabalho, capitalismo e formas do salariedade – Notas teórico-críticas. **O público e o privado**, n.6, julho/dezembro, 2005.

_____. Trabalho e reestruturação produtiva no Brasil neoliberal – precarização do trabalho e redundância salarial. **Revista Katál**, v. 12, n. 2, 2009.

ALBIAZZETTI, G. **Assalariamento e proletarização na medicina: um estudo sociológico realizado no município de Londrina**. Dissertação de Mestrado. Disponível em <<http://www.bibliotecadigital.uel.br/document/?code=vtls000119303>> Acesso em 05.dez.2015. Universidade Estadual de Londrina, 2006.

ALENCASTRO, L. F. **O trato dos viventes: formação do Brasil no Atlântico Sul**. São Paulo, Companhia das Letras, 2000.

ANTUNES, Ricardo. **Adeus ao Trabalho?** Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Cortez, 2015.

_____. **O caracol e sua concha: ensaios sobre a nova morfologia do trabalho**. São Paulo: Boitempo, 2011.

_____. **Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo, Boitempo, 2009.

_____. A crise, o desemprego e alguns desafios atuais. **Serv. Soc. Soc.**, São Paulo, n. 104, p. 632-636, out./dez. 2010.

- BARRAT, Edward, The later Foucault in organization and management studies. **Human Relations**, v. 61, n. 4, 2008.
- BENDASSOLI, Pedro F; BORGES-ANDRADE, Jairo Eduardo; GONDIM, Sonia Maria Guedes. Self-Control, Self-Management and Entrepreneurship in Brazilian Creative Industries. **Paideia**, v. 26, n. 63, p. 25-33, 2016.
- BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. **O novo espírito do capitalismo**. São Paulo: Martins Fontes, 2009.
- BOLTANSKI, L.; ESQUERRE, A. The economic life of things – commodities, collectibles, assets. **New Left Review**, Mar-Abr 2016.
- BOSMA, Niels; KELLEY, Donna. **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR 2018/2019** Global Report, Chile, Gráfica Andes, 2018. Disponível em <<https://www.gemconsortium.org/report>> Acesso em dez/2018.
- BORGES, J. C. P.; BARCELLOS, M.; RODRIGUES, Marcio Silva Empresarização da saúde pública: o caso da EBSERH. **REVISTA PENSAMENTO CONTEMPORÂNEO EM ADMINISTRAÇÃO** (UFF), v. 12, p. 75, 2018.
- BURRELL, Gibson; MORGAN, Gareth. **Social Paradigms and Organisation Analysis – Elements of the Sociology of Corporate Life**. London: Routledge, 1979.
- BRITO, Francisco; WEVER, Luiz. **Empreendedores brasileiros II: a experiência e as lições de quem faz acontecer**. São Paulo: Negócio Editora, 2004.
- CAMPOS, A. G. **Novos aspectos da regulação do trabalho no Brasil. Qual o papel do Estado?** Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2009.
- CAMPOS, Silvia Horst. A questão dos determinantes dos salários nas teorias clássica, marxista e neoclássica. **Ensaio FEE**, v. 12, n. 1, 1991.
- CARELLI, Rodrigo de Lacerda. A Terceirização no Século XXI, Ver. **TST, Brasília**, vol 79, nº4, out/dez, 2013. Disponível em: <https://juslaboris.tst.jus.br/bitstream/handle/20.500.12178/55996/012_carelli.pdf?sequences=1> Acesso em: 03 jul. 2018.
- CASTEL, Robert. **As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário**. Rio de Janeiro: Vozes, 2015.
- CASTRO, Carla Appollinario de. **Crítica à razão empreendedora: a função ideológica do empreendedorismo no capitalismo contemporâneo**. Tese (Doutorado). Universidade Federal Fluminense, 2013.

- CHEA, Hock-Beng. Schumpeterian and Austrian Entrepreneurship: Unity within duality. **Journal of Business Venturing**, v. 5, 1990.
- CLEUNG, Oi Lin. Are we seeking 'necessity' or 'opportunity' entrepreneurs at large? **Research in Business and Economics Journal**, v. 9, 2014.
- COASE, R. The nature of the firm. **Econômica**, n. 4, v.16, p. 386-405, 1937.
- COSTA, C. E. S.; SILVA, R.C. Empresarização e controle organizacional: um estudo nos clubes de futebol em Santa Catarina. **Cadernos EBAPE.BR (FGV)**, v. 4, p. 4, 2006.
- COSTA, Cristiane S. N.; SILVA, R. F. C.; Rodrigues, M. **A empresarização do espaço em cidades locais**. In: LAEMOS, 2018, Buenos Aires. Laemos 2018, 2018.
- COSTA, Cristiane. **A empresarização do espaço em cidades locais: um estudo no município de São José do Norte**. Tese. Programa de Pós-Graduação em Administração UFRGS, 2017.
- DIAS, Vanessa Tavares. WETZEL, Úrsula. Empreendedorismo como ideologia: análise do enfoque da revista Exame em dez anos de publicação (1990-99). **Revista de Ciências Humanas**, v. 44, n. 1, p. 97-118, 2010.
- DOBB, Maurice. **Salários**. São Paulo: Cultrix, 1977.
- DORNELAS, J. C. A. **Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- DURKHEIM, E. **As regras do método sociológico**. São Paulo. Martin Claret, 2005.
- _____. **Da divisão social do trabalho**. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- DRUCKER, P. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo, Thomson Learning, 2005.
- DRUCK, G. Trabalho, precarização e resistências, novos e velhos desafios. **Caderno CRH**, Salvador, v. 24, n1, 2011.
- _____. **Terceirização – (Des)fordizando a fábrica: um estudo do complexo petroquímico da Bahia**. São Paulo: Boitempo, 1999.
- ELMEIER, Andrea. Cultural entrepreneurialism: on changing relationship between the arts, culture and employment. **International Journal of Cultural Policy**, v. 9, 2003.

ETZKOWITZ, Henry; LEYDESDORFF, Loet. The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. **Research Policy**, n. 29, 2000.

FAIRLIE, Robert W. FOSSEN, Frank M. Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two componentes of Business Creation. **Institute of Labour Economics** – IZA DP. Discussion Paper Series, n. 11258, January 2018. Disponível em <<https://www.iza.org/publications/dp/11258/opportunity-versus-necessity-entrepreneurship-two-components-of-business-creation>> Acesso em mar/2018.

FAROUKI, Nayla. **O que é uma ideia?** Lisboa: Instituto Piaget, 2005.

FERREIRA, Cândido Guerra. O “Fordismo”, sua crise e algumas considerações sobre o caso brasileiro. **Nova Economia**, v.7, n. 2, 1997.

FIRJAN. **Mapeamento da Indústria Criativa no Brasil 2016**. Federação das Indústrias no Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2016.

FOUCAULT, M. **Nascimento da Biopolítica**. Curso dado no Collège de France (1978-1979) São Paulo, Martins Fonte, 2008a.

_____. **Segurança, território, população**. Curso dado no Collège de France (1077-1978). São Paulo, Martins Fontes, 2008b.

FLORIDA, Richard. **A Ascensão da classe criativa**. Porto Alegre: L&PM, 2011.

GAMEIRO, Rodrigo; TOMETICH, Patricia; SILVA Rosimeri Carvalho. (2015). **Política Federal de Cultura de Economia Criativa como experimento da renovação do neoliberalismo**. In: Anais... XI Encontro de Estudos Multidisciplinares em Cultura (ENECULT), 11-14 de agosto de 2015, Salvador, Brasil, 2015.

GUIMARÃES, N. A. O que muda quando se expande o assalariamento (E em que o debate da sociologia pode nos ajudar a compreendê-lo?) **DADOS – Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, vol. 54, no 4, 2011, pp. 533 a 567.

JASPERS, Karl. **Método e visão do mundo em Weber**. In: COHN, Gabriel (Org.) **Sociologia: para ler os clássicos**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1977. p. 121-135.

LEITE, Elaine da Silveira; MELO, Natália Máximo. Uma nova noção de Empresário: a naturalização do “Empreendedor”. **Revista Sociologia Política**, v. 16, n 31, 2008.

LOACKER, Bernardette. Becoming ‘culturepreneur’: How the ‘neoliberal regime of truth’ affects and redefines artistic subject positions. **Culture and Organization**, v. 19, n. 2, 2013.

HARVEY, David. From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. **Geografiska Annaler**. Series B, Human Geography, v. 71, n. 1, The Roots of Geographical Change: 1973 to the presente, p. 3-17, 1973.

_____ **Condição pós-moderna** – Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural, 18ª. Edição. São Paulo: Loyola, 2009.

_____ **Para entender o Capital Livro I**. São Paulo: Boitempo, 2013.

HARVEY, D. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo, Annablume, 2005.

HOWKINS, John. **Economia Criativa – Como ganhar dinheiro com ideias criativas**. São Paulo: M. Books, 2013.

HOFFMANN, S.R.B; RODRIGUES, M.S. A influência dos fenômenos: empresarização e mercantilização em organizações esportivas e culturais brasileiras. **Economia e Sociologia** (Évora), v. 86, p. 147-161, 2008.

IBGE. Síntese de Indicadores Sociais – Uma análise das condições de vida da população brasileira. **Estudos & Pesquisas** Informação Demográfica e Socioeconômica, n. 37, 2017.

KIRZNER, I. **Competição e atividade empresarial**. Rio de Janeiro, Instituto Liberal, 1986.

KALBERG, Stephen. Max Weber's types of rationality: cornerstones for the analysis of rationalization processes in history. **American Journal of Sociology**, v.85, n.5, p.1145-1179. 1980.

KANT, Immanuel. **Crítica da Razão Pura**. Rio de Janeiro, Nova Fronteira, 2017

KARNAL, Leandro. **A teologia do empreendedorismo**. Discussão apresentada no programa café filosófico, promovido pelo instituto Cpfl. Disponível em <<https://www.youtube.com/watch?v=CDkrkhvOvY>> Acesso em dezembro/2013.

KUHN, Thomas S. **A estrutura das revoluções científicas**. São Paulo: Perspectiva, 2006

LEITÃO, S. S. **Economia criativa não é apenas uma denominação**. Disponível em < <http://www.cultura.sp.gov.br/economia-criativa-nao-e-apenas-uma-denominacao-isso-vai-ganhar-materialidade-e-concretude/>> Acesso em jan/2019.

LIMA, Jacob Carlos. Do Assalariamento e suas variações: do trabalho típico ao atípico. In: BORSOI, Izabel Cristina Ferreira; SCOPINHO, Rosimeire Aparecida

(Orgs.) **Velhos Trabalhos, Novos Dias – modos atuais de inserção de antigas atividades laborais**. Fortaleza: Edições UFC, 2007.

LIMA, Jacob Carlos. **As Artimanhas da Flexibilização: O trabalho Terceirizado em Cooperativas de Produção**, São Paulo: Terceira Margem, 2002.

LIMA, Jacob Carlos. As múltiplas faces do trabalho precário e o sindicalismo: a experiência brasileira. **Trabajo y Sociedad**, n 27, 2016

LYTRAS, Andreas N. **Wage Labour in Modern Society – the current realities and the challenge of change**. Papazisis. Athens, Papazisis Publishers, 2016 (ebook).

LOCKE, J. **Segundo Tratado sobre o Governo Civil**. São Paulo: Martin Claret, 2003.

MARCELINO, PAULA Regina Pereira. **A logística da precarização**. 1ª. Edição, São Paulo: Popular, 2004.

MARX, Karl. **Grundrisse: manuscritos econômicos de 1857-1858**. São Paulo, Boitempo, 2011

MARX, Karl. **O capital – crítica da economia política – Livro 1**. São Paulo, Boitempo, 2013.

MARX, Karl. **Trabalho assalariado e capital e Salário, preço e lucro**. São Paulo, Expressão Popular, 2010.

MARX, Karl. **As lutas de classe na França**. São Paulo, Boitempo, 2012.

_____. **A miséria da filosofia**. Tradução José Paulo Netto. São Paulo: Global, 1985.

MARTINS, Fernando Ramalho; LIMA, Jacob Carlos. As múltiplas faces do trabalho precário e o sindicalismo: a experiência brasileira. **Trabajo y Sociedad**, n. 27, 2016.

MISES, L. V. **Ação Humana, um tratado de economia**. SP: Instituto L von Mises, 2010.

MINC. **Plano da Secretaria de Economia Criativa – políticas, diretrizes e ações, 2011-2014**. Brasília, Ministério da Cultura, 2011.

MINC. **Cultura em Números: anuário de estatísticas culturais**. Brasília, 2010

MENGER, Pierre-Michel. Contingent High-Skilled Work and Flexible Labor Markets. Creative Workers and Independent Contractors Cycling Between Employment and Unemployment. **Swiss Journal of Sociology**, v. 43, n. 2, 2017.

NELLIGAN, Pariece. No Guarantees: Preparing for long-term precarious employment in the Australian film and television industry. **Sociall Alternatives**, v. 34, n. 4, 2015.

- OLIVEIRA, João Maria de; ARAÚJO, Bruno César de; SILVA, Leandro Valério. **Panorama da Economia Criativa no Brasil**. Rio de Janeiro, IPEA, 2013.
- OLIVEIRA, Andressa Somogy de; CASTRO, Carla Appollinário de; SANTOS, Hudson Silva dos. Trabalho informal e empreendedorismo – Faces (in)visíveis da precarização. **Revista Brasileira de Sociologia do Direito**, v. 4, n. 3, 2017
- OBEC. Boletim Trabalho Criativo em Foco – **Mercado de Trabalho da Economia Criativa e da Economia da Cultura**. Realização: UFRGS; CEGOV, GT. Porto Alegre, 2016. Disponível em <http://www.ufrgs.br/obec/pubs/CEGOV-2016%20-%20Boletim%20OBEC%201_18_04.pdf> Acesso em julho de 2016.
- PAES DE PAULA, Ana Paula. **Repensando os Estudos Organizacionais: por uma nova teoria do conhecimento**. Rio de Janeiro: FGV, 2015.
- PATTEN, T. “Creative” “Entrepreneur?” – Understanding the Creative Industries Entrepreneur. **Artivate, A Journal of Entrepreneurship in Arts**, v. 5, n.2, p. 23-42, 2016
- PIÑÓN, Juan. Complex Labor relations in Latin American Television Industries. IN: CURTIN, Michael; SANSON, Kevin. **Precarious Creativity – Global media, local labor**. University of California Press, 2016.
- PIRES, Vladimir Sibylla. Ideias-força no pós-fordismo e a emergência da Economia Criativa. **Liinc em Revista**, v. 5, n. 2, setembro, 2009.
- POSTONE, Moishe. **Tempo, trabalho e dominação social**. São Paulo, Boitempo, 2014.
- POLANYI, K. **A grande transformação**. Rio de Janeiro: Campinas, 2006.
- PROUDHON, P. **O que é a propriedade?** Lisboa: Estampa, 1975.
- PRADO, Carlos. Marx e a crítica à forma salário. **Revista Espaço Acadêmico**, n. 124, 2011.
- PREFEITURA MUNICIPAL DE PORTO ALEGRE. **Inovapoa**. Disponível em <http://www2.portoalegre.rs.gov.br/inovapoa/default.php?reg=19&p_secao=31> e <http://www2.portoalegre.rs.gov.br/inovapoa/default.php?p_secao=1360>. Acesso em jun/2016
- PRODUTOR INDEPENDENTE. **Escritório Bahia Criativa lança 10 videoaulas sobre economia criativa e empreendedorismo cultural**. Bahia, novembro de 2017. Disponível em < <http://produtorindependente.blogspot.com/2017/11/escritorio-bahia-criativa-lanca-10.html>> Acesso em jan/2018.

PUELLO-SOCARRÁS, JF. **Nueva Gramática del Neo-liberalismo: itinerários teóricos, trajetórias intelectuales, claves ideológicas**. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2008.

_____. "Ocho tesis sobre el neoliberalismo (1973-2013)" en: Ramírez, Hernán, O neoliberalismo sul-americano em clave transnacional: enraizamento, apogeu e crise. São Leopoldo: **Oikos** - Unisinos, pp. 13-57. 2013.

_____. El Capitalismo del Buen Salvaje. Nuevo neoliberalismo e inclusión social. Periferias, **Revista de Ciencias Sociales**. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Sociales y políticas, año 23, n. 22 p. 99-115, 2014.

REIS, Ana C. F. (Org.). **Economia Criativa como estratégia de desenvolvimento: uma visão dos países em desenvolvimento**. Itaú Cultural, Garimpo de Soluções. São Paulo: 2008.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2001.

RIO CRIATIVO. <http://riocriativo.com/incubadora>

RODRIGUES, M. S. O novo ministério da verdade: o discurso de VEJA sobre o campo do ensino superior e a consolidação da empresa no Brasil. Tese de doutorado apresentada ao **Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina**. Florianópolis, 2013

RODRIGUES, M.; SILVA, R.F.C da. O Poder Da Empresa: Aspectos Gerais Do Processo De Empresarização Do Futebol Brasileiro. **Revista do CCEI**, Brasil, 2006.

_____. A estrutura empresarial nos clubes de futebol. **Organizações & Sociedade** (Impresso), v. 16, p. 17-37, 2009

RODRIGUES, M.S.; SILVA, R.F.C; DELLAGNELO, E.H.L. O processo de empresarização em organizações culturais brasileiras. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração** (UFF), v. 8, p. 66-85, 2014.

ROUSSEAU, J. J. **A Origem da Desigualdade entre os Homens**. São Paulo: Escala, 2007.

SAAD FILHO, Alfredo. Salário e exploração na teoria marxista do valor. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 16, 2001.

SAHLINS, Marshal. **Economía de la edad de piedra**. Madrid, 1978.

SANTOS NETO, Artur Bispo dos. **Trabalho e Tempo de Trabalho na perspectiva marxiana**. São Paulo: Instituto Lukács, 2013.

SAN MARTINS, Fábio Luiz. A forma salário no pensamento econômico de Marx. Tese de Doutorado. **Universidade Federal do Paraná**, 2016.

SECULT-BA. Infocultura. **Revista de estudos econômicos na área da cultura**. Superintendência de Promoção Cultural da Secretaria Estadual de Cultura – Secult-BA, 2014. Disponível em: <<http://www.cultura.ba.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=89>> Acesso em abr/2017.

SMITH, A (1776). **A riqueza das nações: investindo sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Coleção os Economistas)

SENNETT, Richard. **A corrosão do caráter: as consequências pessoais do trabalho no novo capitalismo**. Rio de Janeiro: Record, 2015.

_____. **A cultura do novo capitalismo**. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SOLÉ, Andreu. **Créateurs de mondes – nos possibles, nos impossibles**. Paris: Éditions du Rocher, 2000.

_____. L'entreprise: une invention latine. **Colóquio Internacional sobre Poder Local**. Salvador, 2003.

_____. L'entreprisisation du monde. CHAIZE, J.; TORRES, F. **Repenser l'entreprise: Saisir ce qui commence, vingt regards sur une idée neuve**. Paris: Le Cherche Midi, 2008.

_____. La décroissance: un mouvement révolutionnaire? **Nouveaux Cahiers du socialisme**, v.14, 126–136, 2015.

SOUTO MAIOR, Jorge Luiz. Um conceito marxista de salário. **Germinal: Marxismo e Educação em Debate**, Salvador, v. 6, n. 2, p. 95-109, dez. 2014.

SWEDBERG, R. The cultural entrepreneur and the creative industries: beginning in Vienna. **Journal of Culture Economics**, v.30, n. 4, p. 243-261, 2006.

_____. **Entrepreneurship: The Social Science view**. Oxford, 2000.

TAVARES, Maria Augusta. O empreendedorismo à luz da tradição marxista. **Revista Em Pauta**, n 41, v 16, 2018.

TRAGTENBERG. Maurício. **Burocracia e ideologia**. São Paulo: UNESP, 2006. 113-282.

TOMETICH, Patricia; SILVA, Rosimeri F. C. Revisando o assalariamento como índice de centralidade da Empresa. In: **IV Congresso Internacional Red Pilares**,

2016, Cartagena - Colômbia. Anais do IV Congresso Internacional de la Red Pilares, 2016

_____. O processo de empresarização e as mudanças nas relações de assalariamento e exploração. **REVISTA PENSAMENTO CONTEMPORÂNEO EM ADMINISTRAÇÃO** (UFF), v. 12, p. 71-87, 2018.

VASAPOLLO, Luciano. **O trabalho atípico e a precariedade.** São Paulo, Expressão Popular, 2005

_____. **O conflito trabalho-capital na competição global.** Lutas Sociais, n. 9/10, 2003.

VALENÇA, Maslova T. A constituição do padrão de acumulação flexível e os trabalhadores do Samba. **Boletim Técnico do Senac** – a revista da educação profissional, v. 31, n. 2, 2016. Disponível em <<http://www.bts.senac.br/index.php/bts/article/view/336>>, acesso em jan. 2018.

VALENTIM, Erika Cordeiro do Rêgo Barros; PERUZZO, Juliane Feix. A ideologia empreendedora: ocultamento da questão de classe e sua funcionalidade ao capital. **Temporalis**, ano 17, n 34, 2017.

VENKATARAMAN, Sankaran. The distinctive Domain of Entrepreneurship Research. **Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth**, v. 3, 1997.

WEBER, Max. **Economia e sociedade.** Brasília: UnB, 2004.

_____. **Metodologia das Ciências Sociais.** Cortez Editora, 1999.

WILLIAMSON, John. **Latin American adjustment: how much has happened?** Washington: Institute for International Economics, 1990.

WILLIAMS, Nick; WILLIAMS, Collin C. Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighborhoods. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 10, n. 1, 2014.

APÊNDICE A – DO EMPREENDEDORISMO CULTURAL E DO EMPREENDEDORISMO CRIATIVO

Para Swedberg (2006) o empreendedorismo cultural é um tema situado na intersecção de três tópicos – empreendedorismo, arte e economia. O autor procura combinar os três aspectos com inspiração sociológica, inspirado em autores clássicos (Weber, Durkheim e Simmel), mas começa sua construção com as ideias do Schumpeter, especificamente na primeira edição da Teoria do Desenvolvimento Econômico, em que o autor apresenta uma aproximação entre o empreendedor e o artista. De acordo com Swedberg (2006), Schumpeter sugere que se pode analisar a arte como um economista analisa a economia, e que esta análise divide a sociedade entre os que são estáticos e os que são dinâmicos. O Quadro 11 apresenta a reprodução da divisão elaborada pelo economista, conforme descrita por Swedberg (2006).

Quadro 11 – empreendedores e artistas

O empreendedor/O artista	A maioria estática
Destrói o equilíbrio	Busca o equilíbrio
Faz o que é novo	Repete o que já foi feito
Ativo, com energia	Passivo, com baixa energia
Líder	Seguidor
Cria combinações	Aceita as maneiras existentes de fazer coisas
Sem resistência interna à mudança	Forte resistência interna à mudança
Enfrenta a resistência às suas ações	É hostil às novas ações dos outros
Faz escolhas intuitivas	Faz escolhas racionais
Motivado pelo poder e alegria de criar	Motivado exclusivamente pelas necessidades e para quando estas forem satisfeitas
Não possui recursos, mas toma emprestado o que precisa	Não possui recursos e não vê utilidade para novos recursos

Fonte: Adaptado de Swedberg (2006).

Na interpretação de Swedberg (2006) a visão de Schumpeter acerca do empreendedor nos convida a perceber o artista interessado em sucesso econômico como alguém que ajusta o seu trabalho com outros elementos em uma combinação que funciona.

Passando aos clássicos da sociologia, Swedberg (2006) explica que embora estes não sejam considerados no estudo do empreendedorismo eles são particularmente interessantes para o estudo do empreendedorismo cultural. Swedberg (2006) explica a já mencionada contribuição de Weber para a teoria do empreendedorismo que difere da definição de Schumpeter. Comenta que em 1910 Weber apresentou o empreendedorismo como a direção talentosa de empresas, que responde a oportunidades na economia de mercado, contrapondo o empreendedor ao burocrata – o empreendedor está disposto a correr riscos e assumir responsabilidade por uma organização, e não a obedecer a ordens como um burocrata. Ainda, enquanto um burocrata prefere um rendimento mensal, o empreendedor quer enriquecer (SWEDBERG, 2006).

A esfera estética teria origem, segundo Weber, na religião, e a arte herdou da religião a capacidade de conferir sentido à existência humana, a salvar as pessoas de uma vida vazia do mundo capitalista e burocrata. Arte é salvação da rotina, e especialmente da crescente racionalidade teórica e prática (SWEDBERG, 2006). Considerando a oposição entre racional e irracional, Swedberg (2006, p. 253) destaca:

As indústrias criativas, nesta perspectiva, estão em uma situação difícil, pois têm um pé, por assim dizer, no mundo racional e outro no mundo irracional. Ao invés de ver a transformação da arte em uma mercadoria como um processo contínuo, mediado de forma não problemática por organizações de vários tipos, Weber nos convida a ver essa transformação tão repleta de dificuldade, incerteza e até mesmo hostilidade.

De acordo com Swedberg (2006), Durkheim trabalha com a mesma tensão que Weber entre a arte e o mundo comum da política e da economia, mas enquanto Weber compreende a arte de um ponto de vista cognitivo, Durkheim considera que arte está relacionada a emoção. Mais do que isso, para o autor na perspectiva de Durkheim a arte pode enfraquecer a sociedade e as indústrias criativas, ao organizar a arte, operam contra a sociedade. “Estamos na presença de questões maiores do que as disciplinas acadêmicas geralmente tentam abordar” (SWEDBERG, 2006, p. 260).

Para Swedberg (2006), a natureza de Simmel era diferente da de Weber e Durkheim, já que Simmel tinha dificuldades para se ajustar às formalidades acadêmicas, sendo muito mais próximo à arte e tendo participado de círculos de

artistas. Em Simmel também percebemos a tensão entre arte e sociedade, mas ele entende que há um espaço entre as duas, que é o desenho.

Swedberg (2006) compreende que há um elemento essencial no empreendedorismo em geral que está no empreendedorismo cultural – a capacidade de combinar as coisas de uma maneira nova. Por outro lado, o autor considera importante destacar o que separa um do outro, ou seja, enquanto na abordagem econômica a finalidade do empreendedorismo é gerar algo novo e obter lucro, “o empreendedorismo cultural, como eu vejo, pode, portanto, ser definido como a realização de uma nova combinação que resulta em algo novo e apreciado na esfera cultural” (SWEDBERG, 2006, p. 260).

Em uma perspectiva diferente da de Swedberg, Chang e Wyszomirski (2015) realizaram um levantamento de como o conceito de empreendedorismo foi operacionalizado na literatura através do estudo de publicações acadêmicas especializadas em administração, artes e políticas públicas no período entre 2003 e 2013. Segundo os autores há poucos estudos e muitos significados atribuídos ao conceito, indicando uma definição em aberto. Os autores elaboram uma definição “geral” de empreendedorismo artístico: processo de gestão pelo qual os trabalhadores culturais procuram apoiar sua criatividade e autonomia, aumentar sua capacidade de adaptação e criar valor artístico, econômico e social. Tal processo envolve riscos e um conjunto de escolhas inovadoras, com o fim de recombinar recursos e buscar novas oportunidades para gerar valor artístico, econômico e social (CHANG E WYSZOMIRSKI, 2015).

Patten (2016) procurou compreender o empreendedor da indústria criativa em uma perspectiva do construcionismo social, considerando a importância da experiência vivida. A pesquisa envolveu três empreendedores da economia criativa, sendo que cada um foi entrevistado duas vezes e a análise do material foi interpretativa. Patten (2016) considera que apesar da amostra pequena é possível afirmar que os empreendedores da indústria criativa não se alinham ao discurso tradicional de empreendedorismo. A necessidade de expressar a criatividade através de produtos, experiências e serviços é equilibrada com a necessidade de gerar renda, e diferentes estratégias são utilizadas para fazer isto.

Vemos que o empreendedorismo, quando transposto para as artes, a cultura e a economia criativa, envolve outras questões. Autores como Swedberg (2006) e Patten (2016) demonstram que o conceito extrapola o âmbito da economia.

