

UMA CRÍTICA AO EMPREENDEDORISMO COMO INSTRUMENTO DA IDEOLOGIA NEOLIBERAL: Avançando a compreensão de caminhos alternativos

Autoria

Paulo Vitor Siffert - siffert.pv@gmail.com

Instituto de Educação Continuada - IEC / PUC Minas - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

João Paulo Moreira Silva - joao.msilva@live.com

Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA / PUC Minas - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

Liliane de Oliveira Guimarães - lilianeog@pucminas.br

Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA / PUC Minas - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

Agradecimentos

Os autores agradecem à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) e ao Fundo de Incentivo à Pesquisa da PUC Minas (FIP/PUC Minas) pelo suporte financeiro para a pesquisa deste artigo.

Resumo

As mudanças da economia política que vêm tomando forma desde os anos de 1970 terminaram por promover um cenário em que o trânsito de capital e de pessoas se dê de uma forma cada vez mais veloz, fluída e flexível. Paralelamente, esse movimento tem engendrado a retração dos direitos trabalhistas, a excessiva individualização do sujeito e a reificação do homem como uma variável econômica. Nesse contexto, o empreendedorismo tem se fortalecido paulatinamente como um discurso útil para a reprodução do modelo neoliberal do capitalismo, pervadindo todas as esferas da vida cotidiana e dando origem ao “indivíduo-microempresa”. Isso é especialmente perceptível no espaço que o empreendedorismo de base tecnológica vem recebendo nos meios de reprodução cultural e, inclusive, nas políticas públicas de desenvolvimento. Dessa forma, propomos nesse ensaio a necessidade de se avaliar as facetas negativas do empreendedorismo, em contrapartida aos discursos de autonomia e liberdade, e a criação de uma agenda de pesquisa crítica que busque fortalecer o caráter emancipatório desse fenômeno por meio de perspectivas outras que não a neoliberal.

UMA CRÍTICA AO EMPREENDEDORISMO COMO INSTRUMENTO DA IDEOLOGIA NEOLIBERAL: Avançando a compreensão de caminhos alternativos

RESUMO

As mudanças da economia política que vêm tomando forma desde os anos de 1970 terminaram por promover um cenário em que o trânsito de capital e de pessoas se dê de uma forma cada vez mais veloz, fluída e flexível. Paralelamente, esse movimento tem engendrado a retração dos direitos trabalhistas, a excessiva individualização do sujeito e a reificação do homem como uma variável econômica. Nesse contexto, o empreendedorismo tem se fortalecido paulatinamente como um discurso útil para a reprodução do modelo neoliberal do capitalismo, pervadindo todas as esferas da vida cotidiana e dando origem ao “indivíduo-microempresa”. Isso é especialmente perceptível no espaço que o empreendedorismo de base tecnológica vem recebendo nos meios de reprodução cultural e, inclusive, nas políticas públicas de desenvolvimento. Dessa forma, propomos nesse ensaio a necessidade de se avaliar as facetas negativas do empreendedorismo, em contrapartida aos discursos de autonomia e liberdade, e a criação de uma agenda de pesquisa crítica que busque fortalecer o caráter emancipatório desse fenômeno por meio de perspectivas outras que não a neoliberal.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Perspectiva crítica; *Startups* de base tecnológica; Ideologia; Neoliberalismo.

ABSTRACT

The changes in the political economy that have been taking place since the 1970s have been promoting a scenario in which the transit of capital and people take place in an increasingly fast, fluid and flexible way. At the same time, this movement has engendered the retraction of labour rights, the excessive individualization of the subject and the reification of man as an economic variable. In this context, entrepreneurship has gradually strengthened as a useful discourse for the reproduction of the neoliberal model of capitalism, pervading all spheres of daily life and giving rise to the “microenterprise-individual”. This is especially noticeable in the space that technology-based entrepreneurship has been receiving in the means of cultural reproduction and even in public development policies. Thus, we propose in this essay the need to evaluate the negative facets of entrepreneurship, in contrast to the discourses of autonomy and freedom, and a critical research agenda that seeks to strengthen the emancipatory character of this phenomenon through perspectives other than the neoliberal.

Keywords: Entrepreneurship; Critical perspective; Technology-based startups; Ideology; Neoliberalism.

1. Introdução

Desde os anos de 1970, o mundo presenciado uma forma cada vez mais intensa de flexibilização do capitalismo, com efeitos no mercado e nas relações de trabalho (Harvey, 2008). Quanto às últimas, os reflexos implicaram na redução do sujeito à sua dimensão econômica (Gaulejac, 2007), a flexibilização nos contratos e leis trabalhistas (Tavares, 2018) e a individualização do trabalhador (Costa, 2009). Essa nova configuração estabeleceu um terreno fértil para a disseminação do discurso empreendedor, especialmente aquele vinculado às premissas neoliberais (Ogbor, 2000; Costa & Saraiva, 2014; Germain & Jacquemin, 2017). Nesse quesito, o empreendedorismo de alto crescimento – e mais ainda as *startups* de base tecnológica – tem servido como o esteio de diversas políticas públicas de desenvolvimento (Morris, Neumayer & Kuratko, 2015; Brown, Mawson & Mason, 2017).

Neste ensaio-teórico, o objetivo é apresentar as condições que possibilitaram o surgimento do discurso do “empreendedorismo como panaceia” para os problemas socioeconômicos (Costa, 2009) – que, entendemos, atinge seu ápice com a disseminação de

políticas públicas que priorizam as *startups* de base tecnológica (Brown *et al.*, 2017; Cooke, 2019), compreender como este é um dispositivo propagado, especialmente, pela ideologia neoliberal (Ogbor, 2000; Costa & Saraiva, 2014) e como a pesquisa e a prática empreendedoras se beneficiariam do reconhecimento das facetas negativas do empreendedorismo (Tedmanson, Verduyn, Essers & Gartner, 2012; Shepherd, 2019) e, mais do que isso, de agendas de pesquisa que resultem em perspectivas mais emancipatórias (Germain & Jacquemin, 2017), abraçando o potencial do empreendedorismo para além das métricas neoliberais (Williams, 2007).

Dessa forma, este ensaio se estrutura da seguinte maneira: na seção que se segue, discutimos a situação corrente do capitalismo, como as práticas de gestão contemporânea validam os preceitos neoliberais e como o discurso empreendedor tem ganhado proeminência nesse contexto; a partir daí, discutimos as potencialidades das *startups* de alta tecnologia como base para políticas públicas de desenvolvimento e os mitos que enredam esse tipo de pressuposição; em um terceiro momento, discutimos como o empreendedorismo tem sido propagado como um instrumento da ideologia neoliberal e, por fim, apresentamos algumas possibilidades de pesquisa e prática de um empreendedorismo verdadeiramente emancipatório.

2. A situação do capitalismo, as grandes corporações e o uso do empreendedorismo como panaceia neoliberal

Para Harvey (2008), os anos de 1970 marcaram um período de transição na economia política mundial, especialmente no que diz respeito às formas de acumulação do capital e ao modelo produtivo. Os avanços da tecnologia, inclusive de comunicação, mas também as crises relacionadas ao modelo de produção fordista, foram responsáveis pela ascensão de um panorama socioeconômico caracterizado pela velocidade, fluidez e flexibilidade – de mercadorias, pessoas, capital, trabalho. De acordo com o autor, esse foi o período em que o empreendedorismo e o neoconservadorismo voltaram à voga cultural e econômica. Resultado prático dessa transição no mundo todo foi a ascensão do Toyotismo (*just in time*) como modelo de produção, a aceleração no ritmo de privatizações de equipamentos estatais, flexibilização das leis trabalhistas (estimulando o crescimento de contratos temporários, por exemplo), facilitação nas transações financeiras entre países e a disseminação da ideologia neoliberal.

Como consequência dessa nova dinâmica, Tragtenberg (2004) aponta que é cada vez maior a tendência dos executivos e diretores das grandes corporações, especialmente os estado-unidenses, de influenciarem os rumos do capitalismo global, sobrepujando, inclusive, as esferas decisórias estatais e supranacionais. Para o autor,

À medida que se desenvolve, a grande corporação tende cada vez mais a ser propriedade de um grupo que age em conformidade com os critérios capitalistas de racionalidade. Como resultado final, *temos uma sociedade de grandes corporações, cujo controle está em mãos de uma oligarquia fechada que se autopromove e se auto-reproduz* (Tragtenberg, 2004, p. 14 – destaque nosso)

Ou seja: na medida em que as grandes corporações tomam conta do cenário empresarial mundial, mais elas têm poder para barganhar sobre os processos decisórios do mundo com as esferas estatais e as instituições supranacionais, colocando, assim, o mercado como um importante ator cujos interesses deveriam ser satisfeitos. Cria-se então uma situação em que, constantemente, as esferas do poder político são submetidas às vontades do capital em detrimento dos interesses mais gerais da sociedade (Harvey, 2008), já que “na medida em que a direção da corporação é capitalista, somente poderá ser anti-social e privatista” (Tragtenberg, 2004, p. 22). O distanciamento das empresas privadas do poder público é, inclusive, um traço apregoado no *ethos* corporativo: Tragtenberg (2004) aponta que é corrente, dentro da elaboração teórica neoliberal simpática às grandes corporações, a ideia que este tipo de empresa

que dispõe de uma relação “submissa” para com o poder público tende a se “esclerosar” e a se tornar mero apêndice do Estado.

Gaulejac (2007) propõe uma discussão sobre os fundamentos da ideologia gerencialista nesse contexto de globalização, em que as práticas (e a pesquisa) de gestão são cada vez mais dominadas por um modelo americano que tende a impor suas normas ao resto do mundo. Pretensamente pragmática e, portanto, não-ideológica, a gestão seria fundada sobre “a eficácia da ação” (Gaulejac, 2007, p. 63); no entanto, em um contexto em que as grandes corporações (e a maior parte das empresas inseridas no mercado) atuam com o objetivo comercial de maximização dos lucros, torna-se válido o questionamento sobre se a gestão se torna ideológica por se colocar como aparato teórico-metodológico da manutenção e difusão do capitalismo. De acordo com o autor, “a gestão se perverte quando favorece uma visão do mundo na qual o humano se torna um recurso a serviço da empresa” (Gaulejac, 2007, p. 63) que, por sua vez, encontra sua finalidade no exterior da própria organização – notadamente, no mercado. Dessa forma:

Designar aqui o caráter ideológico da gestão é mostrar que, por trás dos instrumentos, dos procedimentos, dos dispositivos de informação e de comunicação encontram-se em ação certa visão do mundo e um sistema de crenças. A ideologia é um sistema de pensamento que se apresenta como racional, ao passo que mantém uma ilusão e dissimula um projeto de dominação; ilusão de onipotência, do domínio absoluto, da neutralidade das técnicas e da modelação de condutas humanas; dominação de um sistema econômico que legitima o lucro como finalidade. Esse projeto aparece claramente por meio dos mecanismos de poder [...] (Gaulejac, 2007, p. 65).

A gestão contemporânea é, então, enredada em traços subjetivos e valores culturais, apesar de se propor neutra e racional. Na busca por um objetivismo científico, os sujeitos sociais que povoam o contexto empresarial (como empregados, consumidores, investidores etc.) são reduzidos à sua versão econômica atomizada, sempre previsível e mensurável: o que Gaulejac (2007) chamou de *homo economicus*, termo estabelecido por Bourdieu (2000). Nessa busca pelo domínio racional de todos os recursos (concretos e potenciais) que pertencem à empresa, “a gestão se tornou ciência do capitalismo” (Gaulejac, 2007, p. 75), entendendo todos os atores sociais por seu papel a desempenhar em uma sociedade produtiva.

Nesse contexto em que o mercado é cada vez mais pervasivo em nossas esferas da vida cotidiana (Williams, 2007) e as práticas de gestão se moldam para dar sustentação a esse movimento (Tragtenberg, 2004; Gaulejac, 2007), lançamos nosso olhar para o (cada vez mais) onipresente discurso do empreendedorismo (Ogbor, 2000; Tavares, 2018), frequentemente apontado como uma forma promissora de promover a independência financeira dos indivíduos e trazer desenvolvimento para as sociedades (Costa & Saraiva, 2014; Germain & Jacquemin, 2017; Cooke, 2019), especialmente em um contexto de flexibilização do capitalismo neoliberal (Harvey, 2008).

De acordo com Harvey (2008), na passagem do modelo fordista de produção para a acumulação flexível houve uma certa mudança de hábitos, refletida nas atitudes culturais e políticas, em que se observou a ascensão do individualismo (em detrimento do coletivismo) e o posicionamento de um certo “empreendedorismo” como valor cultural central da sociedade. Esse empreendedorismo, como chama o autor, se caracterizaria “[...] não somente à ação dos negócios, mas domínios da vida tão diversos quanto a administração municipal, o aumento da produção do setor informal, a organização do mercado de trabalho, a área de pesquisa e desenvolvimento, tendo até chegado aos recantos mais distantes da vida acadêmica, literária e artística” (Harvey, 2008, p. 161). Isso reflete uma tendência que já vinha lentamente tomando forma desde os anos de 1930 nos círculos (neo)liberais estado-unidenses. Como aponta Tragtenberg (2004), Adolf Berle, um dos principais ideólogos do capitalismo imperialista

estado-unidense, já salientava que o único caminho possível ético e prático para os sujeitos seria fora das grandes empresas, fadadas a tornarem-se submissas ao Estado. Hornsby, Messersmith, Rutherford e Simmons (2018) corroboram essa perspectiva ao apontarem que enquanto muitas grandes corporações têm sido vistas como vilãs pela sociedade, os empreendedores e pequenas empresas têm sido considerados em alta conta. Para os autores, essa aceitação social facilitaria a disseminação do empreendedorismo para os mais diversos aspectos da vida social – agora, afirmam, “o empreendedorismo está em todo lugar” (Hornsby *et al.*, 2018, p. 5).

De acordo com Costa e Saraiva (2014), esse foco no individualismo engendrado pela nova configuração das formas como o capitalismo se reproduz e se dissemina culminaria, mesmo, com a forma como o trabalho é percebido e se organiza; nesse contexto, o trabalho seria cada vez mais autônomo e informal (seguindo a tendência de flexibilização e atomização), porém receberia o verniz do “empreendedorismo”, em que a exposição individual aos riscos inerentes às relações de mercado se justificaria por meio do potencial inovador do sujeito empreendedor.

Para Costa e Saraiva (2014), essa nova configuração do capitalismo facilitou a disseminação de um certo alarde sobre uma suposta “era do empreendedorismo”, onde a capacidade do sujeito de inovar, aumentar a produtividade da economia e melhorar o cenário empresarial local o transformaria do *homo economicus* de Bourdieu (2000) para o chamado *homo emprepenarus* – mais dinâmico, autoconfiante e aberto ao risco (Uusitalo, 2001). De uma forma ou de outra, o que é possível constatar nesse movimento é que, no capitalismo, e mais ainda nesse momento de flexibilidade de suas formas, o sujeito é cada vez menos social e cada vez mais econômico, já que “o capitalismo tem transformado cada interação humana em uma efêmera transação de mercado” (Williams, 2007, p. 28). Consequência disso, como aponta López-Ruiz (2004), é a entrada do sujeito no circuito da racionalização da sociedade, onde este indivíduo capitalizado é visto em termos do capital humano que representa. Como mercadoria, esse sujeito é “valorado” por seu conhecimento técnico e o repertório cultural que detém; até mesmo o “custo” de manutenção da rede de contatos pessoais desse indivíduo capitalizado entra no cálculo econômico-instrumental como investimento (ou custo). Para Tavares (2018), essa mercantilização da vida social encontraria no empreendedorismo uma das formas mais frutíferas de disseminação e se nutriria da “alienação, da ganância e da violência das relações sociais” (p. 108) – mas voltaremos a esse ponto mais adiante.

Diante desse “novo espírito do capitalismo”, que prolonga e intensifica a obrigação do homem moderno de dedicar sua vida ao ganho em todas as esferas de sua vivência (Costa, 2009, p. 180), surge uma cultura empreendedora que tem se difundido na sociedade (em seus diversos níveis e nas mais distintas instituições) e que estaria associada a virtualmente tudo o que seria decisivo e bom não só para o sucesso dos indivíduos, em particular, mas também para o progresso, o desenvolvimento sustentável e o bem-estar de toda a sociedade. Como aponta Costa (2009, p. 181), “não seria exagerado dizer, nesses termos, que o culto ao empreendedorismo vem sendo apresentado como a panaceia para os males do país e do mundo”.

3. Startups de base tecnológica: a exceção que confirma a regra?

No momento de flexibilização do mercado (Harvey, 2008), o empreendedorismo encontra seu apogeu, não só na esfera do discurso, mas também na busca por sua implementação prática em larga escala (Ogbor, 2000; Tavares, 2018). Também é aí que a égide da gestão empreendedora (Harvey, 2008) se manifesta de forma mais clara, já que o discurso neoliberal aparenta fomentar um certo “excepcionalismo” do empreendedorismo tecnológico, que se reflete, inclusive, na “fixação” até mesmo do poder público com as empresas com alto potencial de crescimento e, mais especificamente, com as *startups* de base tecnológica (Brown, Mawson & Mason, 2017; Cooke, 2019).

Para Morris *et al.* (2015), a análise dos benefícios do empreendedorismo para a sociedade não deveria levar em conta apenas as *startups* de base tecnológica como sendo as catalisadoras das mudanças estruturais em um dado território. Lyons (2015) corrobora que o foco dado a essas *startups* de base tecnológica pode estar sendo excessivo (inclusive por parte do poder público e dos pesquisadores sobre o tema), o que poderia contribuir para o desencorajamento de potenciais novos empreendedores que gostariam de atuar em diferentes nichos do mercado. Morris *et al.* (2015) apontam que todos os tipos de novos empreendimentos devem ser considerados se o que se busca é o bem-estar, a longo prazo, de uma região.

De acordo com Lyons (2015), o fomento ao empreendedorismo com o intuito de se desenvolver uma região deve, então, ser considerado de maneira “[...] estratégica, sistêmica e sistemática” (p. 458): deve-se considerar o contexto regional, seus atores locais e as relações (inclusive de poder) e conexões que se estabelecem entre eles. Dessa forma, Morris *et al.* (2015) propõem uma tipologia com quatro perfis de empresas que serviriam como fios-condutores da atividade empreendedora e que deveriam coexistir em uma região para que ela se desenvolvesse de maneira adequada: empresas de sobrevivência (“*survival ventures*”, empresas voltadas para a subsistência do empreendedor e sua família); empresas de estilo-de-vida (“*lifestyle ventures*”, empresas com alguma estrutura formal, funcionários contratados e capazes de prover ao empreendedor um fluxo de renda estável); empresas de crescimento gerenciado (“*managed growth ventures*”, empresas que buscam um crescimento estruturado, inclusive entrando periodicamente em novos mercados); e empresas de alto crescimento (“*high-growth ventures*”, empresas de alta-tecnologia e forte capacidade inovadora, buscando crescimento agressivo). Para os autores, cada um desses tipos de empresa teria um papel fundamental e específico a desempenhar na economia e interagiriam entre si de maneira orgânica:

Assim, a empresa de sobrevivência pode servir para afastar as pessoas da pobreza e do desemprego para um modo em que possam atender às necessidades econômicas básicas. Uma empresa de estilo-de-vida pode desempenhar um papel estabilizador nas economias locais, fornecendo mercados para bens feitos localmente, pagando impostos locais e reinvestindo na comunidade. Uma empresa de crescimento gerenciado pode desempenhar um papel semelhante, mas aqui o alcance do mercado é maior, mais empregos são criados, a eficiência é maior e o potencial de inovação é mais forte. A empresa de alto crescimento pode produzir avanços dinâmicos e grandes inovações que criam novos mercados, criam um grande número de empregos e aumentam a competitividade global de uma nação (Morris *et al.*, 2015, p. 715).

No entanto, grande parte dos estudos empíricos e das políticas públicas implementadas no nível regional têm tido como foco específico os chamados “empreendedores ambiciosos” (Stam, 2015). Esse tipo de empreendedor pode ser definido como “[...] indivíduos que exploram oportunidades de descobrir e avaliar novos bens e serviços e explorá-los para agregar o máximo de valor possível” (Stam, 2015, p. 1759-1760). Ao analisar o potencial de ecossistemas empreendedores para a melhoria das condições de vida geral de um território, Malecki (2018) considera a concepção que não são apenas os negócios de rápido crescimento que contribuem efetivamente para o desenvolvimento de uma região seria benéfica: outros tipos de empresa também teriam papel substancial na evolução socioeconômica de um território. Dessa forma, podemos associar essa preferência a se contemplar empreendedores ambiciosos, que buscam crescimento rápido em pouco tempo, com a “miopia das empresas de alto-crescimento” abordada por Morris *et al.* (2015), Brown *et al.* (2017) e Cooke (2019). Empresas de alto crescimento, como definido pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2011), são aquelas com crescimento anual do faturamento de pelo menos 20% por três anos consecutivos, onde as empresas tenham no mínimo 10 funcionários.

Nesse caminho, Brown, Mawson e Mason (2017) enumeram alguns “mitos”¹ que cercam, ao redor do mundo, as políticas de promoção ao empreendedorismo, onde as novas

empresas são comerciais por definição e, preferencialmente, com grande potencial de crescimento no prazo mais curto possível. Um desses mitos elencados pelos autores diz respeito à ideia que a maior parte das empresas com alto potencial de crescimento (também denominadas “gazelas” por Birch, 1981) são aquelas no setor da tecnologia (*high tech*).

Para Brown *et al.* (2017), a “fixação” (p. 414) com as companhias que apresentam alto potencial de crescimento, especialmente aquelas de base tecnológica, vem da pretensa capacidade que essas empresas detêm de criar empregos, mesmo que evidências empíricas muitas vezes atestem o contrário (Brännback, Kiviluoto, Carsrud & Östermark, 2010; Brown *et al.*, 2017; Cooke, 2019) ou sejam utilizadas de maneira seletiva, como mostram pesquisas que ainda colocam em foco empresas como Apple, Google e Amazon, apesar de ser cada vez mais aceito que modelos de empreendedorismo como o Vale do Silício se conformarem, na verdade, como exceções à regra (Brown *et al.*, 2017).

Quanto ao primeiro ponto, apesar do significativo interesse acadêmico e público (político, comercial) em empresas baseadas em (alta-)tecnologia, a evidência empírica enfatiza que esse tipo de *startup* não é, necessariamente, aquele com maior potencial de criar empresas com alto potencial de crescimento. No Reino Unido, por exemplo, Brown *et al.* (2017) mostram que apenas cerca de 15% das empresas com alto crescimento operam em setores de alta tecnologia; na Bélgica, uma pesquisa concluiu que 80% das empresas de alto crescimento do país estavam em indústrias geralmente consideradas de “baixa tecnologia”, como construção e manufatura, bem como negócios e serviços pessoais (Vanacker & Manigart, 2010). Na Finlândia, Brännback *et al.* (2010) mostraram que apenas 11 empresas estavam no ramo de tecnologia, dentre 1699 companhias consideradas de alto-crescimento naquele país. Nos Estados Unidos, Cooke (2019) aponta que a atividade empreendedora, inclusive a *high tech*, vem mostrando declínio desde os anos 2000. De acordo com o autor, apenas 20% da mão-de-obra no país é empregada por empresas criadas depois dos anos de 1990.

Vale ressaltar que esses dados apontam para realidades de economias em um estágio relativamente mais avançado que a nossa, o que suscita a questão: se em países como Reino Unido, Bélgica, Finlândia e Estados Unidos o investimento em empresas de alta tecnologia como “cartadas” eficientes para melhoria das condições socioeconômicas de um território não parece tão certas assim, quais resultados o apego a esse tipo de política de incentivo num país como o Brasil poderiam engendrar? No Brasil, como aponta a pesquisa de Condeixa (2016), não foi possível observar correlação positiva entre maiores investimentos em ciência, tecnologia e inovação (CT&I) e um impacto positivo sobre as taxas de empreendedorismo de alto crescimento, deixando em suspensão o julgamento da efetividade de se priorizar as empresas de base tecnológica se o que se busca é a melhoria das condições socioeconômicas de um território.

Brännback *et al.* (2010) apontam que, mesmo depois de décadas de pesquisas acadêmicas sobre crescimento de empresas e esforços governamentais para criar mecanismos de apoio para empreendimentos novos, inovadores e de alta tecnologia, evidências sobre o crescimento sustentado dessas empresas permanecem raras, se não “completamente elusivas” (p.1). Apesar disso, muitos incentivos públicos e privados ao empreendedorismo permanecem focados em empresas de alta tecnologia e possuem, inclusive, critérios que favorecem explicitamente a inclusão dessas empresas, de acordo com Brown *et al.* (2017).

Em relação ao segundo ponto, Nightingale e Coad (2014) observam que o viés na pesquisa em empreendedorismo tem sido amplamente impulsionado por “demandas por evidências positivas que, por sua vez, engendram um movimento em direção a interpretações cada vez mais positivas [sobre o empreendedorismo]” (p. 124), cada vez mais corrente (e disponível) na chamada literatura cinzenta² que, muitas vezes, é o material que serve como base para formulação das políticas públicas. A consequência lógica disso é que a base de evidências, muitas vezes ancorada em casos excepcionais “vendidos” como regra e solução para problemas

econômicos e sociais, é frequentemente usada pelos formuladores de políticas para justificar ações e intervenções específicas, e não como uma base teórica sobre a qual construir e desenvolver intervenções apropriadas “de baixo para cima”, respeitando as características socioespaciais inerentes de um determinado território. Nesse caso, o Estado é, também, submetido à lógica de reprodução capitalista neoliberal, sendo integrado ao mercado (apenas) como mais um ator econômico (Tragtenberg, 2004; Harvey, 2008).

Correlacionado ao “mito das *startups* de base tecnológica”, está a ideia, recorrente na comunidade prática e entre os estudiosos do empreendedorismo, que as universidades têm um papel fundamental na difusão das empresas com alto poder de crescimento; por isso, é crescente a quantidade de investimento público e privado em programas de fomento a *spin-outs* de empresas criadas no âmbito universitário, clubes de “anjos” e estruturas para incubadoras de empresas nas universidades (Brown *et al.*, 2017; Hornsby *et al.*, 2018). Vemos também, no Brasil, a popularização de empresas juniores, que viabilizam a inserção do estudante na rota do empreendedorismo já no ambiente acadêmico, como mostram Costa e Saraiva (2014). A universidade (em sua morfologia “empreendedora”), como apontam Costa e Saraiva (2014), tem sido vista como um dos meios principais por onde os discursos propagandísticos do empreendedorismo têm ganhado eco, subjulgando, também a academia, à lógica mercadológica do capital.

4. Empreendedorismo como instrumento do capitalismo

O “Homem contemporâneo”, produto do estágio atual do capitalismo neoliberal, vem se transformando em algo que Costa (2009) chamou de “indivíduo-microempresa” (p. 180), permanentemente induzido a se valorizar em um mercado cada vez mais competitivo. Para o autor, esse seria um “indivíduo estranho, ainda mal-esboçado [...] cuja identidade, cujo *Eu*, cujas maneiras de pensar, de agir e de sentir, já não são, apenas e tão somente, constituídos por uma normatividade *médico-psi*, mas cada vez mais produzidos por uma normatividade econômico-empresarial” (Costa, 2009, p. 180). A cultura empreendedora – funcionando como um posto avançado do capitalismo – contribui na criação de sujeitos atomizados e com socializações cada vez mais fragmentadas, já que em um ambiente de constante competição, o outro é visto sempre como rival. Esses indivíduos-microempresa se veem cada vez mais responsáveis por si mesmos, em termos individuais, e cada vez menos participantes de uma sociedade, que seria mais coesa se prescindisse de uma articulação mais ampla entre os atores que a compõem. Nesse contexto, as relações de sociabilidade são cada vez mais “[...] frágeis, fugazes e movidas pela concorrência e por cálculos racionais frios, haja vista que implicam investimentos” (Costa, 2009, p. 182) e servem sempre menos como uma rede de amparo, especialmente perante a um mercado que se coloca como cada vez mais competitivo (Gaulejac, 2007; Harvey, 2008).

O empreendedorismo é um fenômeno social e, por isso, se constrói nas relações cotidianas forjadas no seio da sociedade; mais do que isso, o empreendedorismo funciona também como ideologia política que pode ser usada para reproduzir suposições e comportamentos de um grupo social dominante, contribuindo mais ou menos subjetivamente para moldar percepções públicas (e mesmo políticas públicas) de maneira a servir determinados interesses políticos, sociais ou econômicos, quase sempre vinculados a uma visão de mundo dominante (Tedmanson *et al.*, 2012). Para Costa e Saraiva (2014), apesar de o discurso empreendedor guardar intrínsecas relações de poder, a forma como o conceito é majoritariamente propagado – muito mais alinhado a interesses capitalistas (Ogbor, 2000) – tem o intuito de naturalizar os processos sociais que o enredam, esvaziando o fenômeno de contextualização e universalizando uma concepção em que empreender é quase sempre visto como uma atividade com experiências e desfechos positivos.

Costa e Saraiva (2017) apontam como a ascensão recente do “empreendedorismo como panaceia” (Costa, 2009) está envolta em decisões de cunho ideológico sobre os caminhos da economia após as crises do capital da década de 1970. No Consenso de Washington³, um conjunto de prescrições econômicas (neoliberais) emitidas para o mundo na década de 1980, a opção para reverter a crise foi a adoção de medidas de desregulamentação das economias mediante privatizações, liberalização do mercado e do sistema financeiro, abertura de economias para o mercado externo, políticas de flexibilização laboral e de ajuste fiscal. Todas essas orientações contribuíram para a flexibilização da economia e das relações de trabalho que favoreceram a escalada do empreendedorismo como receituário para os males do capital.

Nesse contexto, Ogbor (2000) aponta, o empreendedor ganha popularidade e o empreendedor deixa de ter o perfil raro do inovador, um sujeito com qualidades supranormais de intelecto e força de vontade, como apregoava Schumpeter (1997) ou os traços míticos do empreendedor estado-unidense, intimamente ligado aos ideais de liberdade pessoal, sucesso e, acima de tudo, individualismo (Collins & Moore, 1964). Como apontam Tedmanson *et al.*, (2012), o sentido humano tende a ser misteriosamente atraído às narrativas heroicas, aos contos de grandes líderes, aos arautos da sorte e da grande fortuna e a aceitação de uma ideologia que acomoda uma crença na “competição entre pessoas ‘especiais’” (p. 537) se encaixa perfeitamente nessa construção.

No entanto, sob a égide do capitalismo neoliberal flexível (Harvey, 2008), o empreendedor é, também, o gestor da empresa, o consultor altamente qualificado com contrato temporário e/ou por projetos, os trabalhadores em condições precárias (camelôs, ambulantes, diaristas) (Costa & Saraiva, 2014), todos assumindo o caráter inescapável – e não tão glamoroso – do “indivíduo-microempresa” (Costa, 2009). Envolto sob o manto da autonomia, da liberdade, da chance de assumir a posição de comando (de um negócio e também da própria vida) e de mudar de classe social, o discurso empreendedor muitas vezes irá esconder a precarização das relações de trabalho e a apropriação da vida pessoal pelo capital (Tavares, 2018). O empreendedor, então, se vê sequestrado pelas relações de mercado que, logo, se tornam onipresentes em sua vida.

Nesse tocante, Tavares (2018) aponta que o empreendedor não deixa de ser trabalhador e, nesse caso, passa a ter o pior padrão possível: o mercado, pura e diretamente. Ao contrário do trabalhador assalariado, vinculado formalmente a uma empresa e inserido nas estruturas de apoio e proteção trabalhistas do Estado, o empreendedor detém uma rede de amparo menor, com menos instâncias de mediação de sua relação com o mercado e suas (inerentes) oscilações. A capacidade de mobilização e reivindicação do empreendedor, nesse caso, também se torna menor, já que seu empregador não tem uma identidade clara – não tem rosto ou endereço – facilitando uma relação entre sujeito e trabalho cada vez mais explorativa. Ao cabo, o empreendedorismo seria um aparato discursivo promovido em benefício do capital e com o intuito de apagar as relações de exploração entre um patrão e seu funcionário (Tavares, 2018).

De forma a resumir esse movimento, López-Ruiz (2004) salienta que, em condições em que o vínculo com o emprego se fragilizou, tornou-se necessário vulgarizar e radicalizar a ideia de capital humano. Simultaneamente, como parte deste processo, a noção de empreendedorismo se apresentou como atitude exigida de todos os indivíduos, e não como atributo de poucos inspirados. O empreendedorismo, no contexto em que vivemos, passa a ser agora um fenômeno de massa, uma atitude necessária para que todos, indistintamente, experimentem e reinventem suas próprias vidas como empresas econômicas.

Por outro lado, Shepherd (2019) aponta que mesmo as pesquisas científicas têm, na maior parte das vezes, partido do pressuposto que o empreendedorismo é uma ferramenta utilizada para a promoção do bem-estar social e econômico. Para o autor, existiria nisso uma suposição implícita de que, enquanto estudiosos e especialistas, os pesquisadores poderiam facilitar processos e práticas com o intuito de gerar mais benefícios para sujeitos

empreendedores – uma perspectiva bastante normativa e instrumental da ciência (Gaulejac, 2007). Ogbor (2000) aponta que a teoria e o método dos estudos convencionais em gestão têm sido criticados por seu papel na legitimação e reforço das ideologias sociais dominantes como bases de poder, instrumentos de controle e relações de dominação. Como Ogbor (2000) categoricamente coloca,

A teoria convencional do empreendedorismo é justificada em termos de seu apelo a um sistema de livre mercado, o estado capitalista e uma espécie de objetivo utópico de liberdade econômica para todos. Um produto acadêmico, portanto, pode ser benéfico para um determinado grupo externo, por meio de seu impacto no público em geral. Portanto, uma teoria que se encaixa nas ideologias, mitos e valores institucionalizados predominantes permite que um determinado grupo de interesse afete outros grupos de maneira tática. A ideologia, como a teoria social, é um conjunto de ideias que é usado para legitimar interesses adquiridos de setores da sociedade, comunidades, corpos profissionais, etc. (p. 614).

Tedmanson *et al.* (2012) se aproximam da crítica suscitada por Ogbor (2000) e apontam que o empreendedorismo, enquanto campo de estudo, geralmente tem sido dominado por pesquisas e pesquisadores interessados neste fenômeno por uma lente puramente mercadológica: grande parte das investigações se desdobra acerca das características ou conjunto de comportamentos “especiais” que impulsionam a criação de empresas. Para os autores, esse foco no empreendedorismo como uma atividade econômica “desejável”, percebida inquestionavelmente como positiva, obscurece questões importantes: de identidade, fenomenologia, ideologia e relações de poder que enredam os processos empreendedores, seus antecedentes e desfechos. Poucos estudos, até então, têm apresentado como objetivo desvelar as “camadas de obscurecimento ideológico” para se engajar abertamente com o chamado “lado sombrio” no âmago do empreendedorismo: suas contradições, paradoxos, ambiguidades e tensões.

Shepherd (2019) avança dois passos nesse debate e, além do lado sombrio (*dark side*) do empreendedorismo, propõe também a análise das desvantagens (*downside*) e da faceta destrutiva (*destructive side*) do empreendedorismo – cunhando o que o autor chamou de o “*Triplo D* dos males do empreendedorismo” (p. 219). O lado sombrio do empreendedorismo, Sheperd (2019) enuncia, representaria as reações psicológicas e emocionais advindas do engajamento de um sujeito com o processo empreendedor; a análise das desvantagens passaria pela investigação acerca da perda de capital (financeiro e social) experimentada pelo empreendedor em decorrência da atividade empreendedora e o sofrimento decorrente disso; por fim, a análise do lado destrutivo do empreendedorismo teria um escopo mais amplo, buscando compreender o impacto negativo na sociedade (membros da família, comunidade, instituições) de comportamentos empreendedores destrutivos (antiéticos, imorais, ilegais), desde as perdas financeiras provocadas por isso, bem como os custos institucionais e sociais de reparação. O Quadro 1 aponta possíveis caminhos de pesquisa, apontados por Shepherd (2019), para abordar os aspectos desse *Triplo D*.

Apesar de prescritivas em alguns momentos, as orientações para futuras investigações sobre as facetas negativas de empreender apresentadas por Shepherd (2019) contribuem para lançar luz sobre o que pode ser feito, pelo lado da academia, para identificar (e colaborar para remediar) situações que reforçam práticas excessivamente racionalistas e instrumentais inerentes ao empreendedorismo balizado por pressupostos neoliberais e que terminam por reificar e alienar o empreendedor.

Quadro 1 – Possíveis caminhos para abordar as facetas negativas do empreendedorismo

Faceta negativa	Caminhos possíveis de investigação
Lado Sombrio	(1) ajudar os empreendedores a reduzir a ansiedade decorrente da incerteza em torno do que estão vivenciando e dar sentido às suas reações psicológicas e emocionais; (2) explicar por que alguns empreendedores experimentam “mais escuridão” do que outros (por exemplo, mais ou menos solidão) como um passo para ... (3) ... desenvolver prescrições para reduzir o sofrimento associado.
Lado das Desvantagens	(1) estudos que avaliem mecanismos que reduzam a probabilidade de eventos que coloquem o empreendedor em situação desvantajosa (resultados de maior educação financeira e melhor capacitação, por exemplo); (2) reduzir a magnitude dos efeitos associados a situações traumáticas (investigar a existência/ausência de políticas de apoio financeiro e psicológico para empreendedores que falham, por exemplo); (3) facilitar a velocidade de recuperação das perdas sofridas (investigar aparatos institucionais e sociais que podem facilitar a reinserção do empreendedor no mercado e na vida social).
Lado Destrutivo	(1) estabelecer a prevalência, o escopo e os custos dos danos causados por comportamentos empreendedores lesivos; (2) aprofundar nos antecedentes individuais e contextuais desses comportamentos empreendedores destrutivos; (3) abordar e compreender os contextos socioespaciais que promovem o desengajamento moral, debater mudanças nos incentivos institucionais atuais e na própria prática empreendedora.

Fonte: elaborado a partir de Shepherd (2019)

A concepção do "empreendedorismo como panaceia" para os males do neoliberalismo (Costa, 2009), acreditamos, pode ser um dos fatores indutores dessas facetas negativas do empreendedorismo. Toda carga ideológica neoliberal presente no discurso em torno do empreendedorismo (Ogbor, 2000; Tedmanson *et al.*, 2012; Costa & Saraiva, 2014) pode aumentar, no (potencial) empreendedor, a expectativa quanto às promessas de uma nova vida, invariavelmente melhor. Nesse contexto, uma eventual queda pode causar danos ainda maiores se o negócio (e toda carga simbólica de autonomia e liberdade vinculada a ele) falhar – isso poderia contribuir para aumentar o estresse envolvido nos processos e experiências de empreender e elevar a intensidade do sofrimento vivido pelo empreendedor (Shepherd, 2019). Faz-se necessário considerarmos outras possibilidades teóricas e empíricas para o estudo do empreendedorismo, especialmente deixando para trás a naturalização dos preceitos neoliberais como base fundadora e bússola para a atividade empreendedora; existe vida para além da busca incessante por “sucesso” e lucro

5. Caminhos teóricos e empíricos para o empreendedorismo renovado

Williams (2007), em seu artigo, critica a visão neoliberal predominante de que o capitalismo seria a única alternativa viável para se organizar racionalmente a economia moderna – o que ele chamou de “tese da hegemonia capitalista” (p, 29). Para os adeptos dessa tese, o autor continua, a troca monetária de bens e serviços orientada para o lucro (ou seja, o capitalismo) estaria se transformando em uma instituição econômica irrefutável ao invés de apenas mais um modo de produção e distribuição de bens e serviços possível. De acordo com o autor (Williams, 2007, p. 29), citando Slater e Tonkiss (2001, pp. 3-4), “as ortodoxias políticas e econômicas recentes tratam os mercados como evidentes, permanentes e incontestáveis”.

Como vimos, esse discurso sobre o crescente domínio e benefícios do capitalismo orientado para o lucro reflete-se da mesma forma na grande maioria da literatura sobre empreendedorismo e cultura empreendedora. Embora exista uma crescente literatura que destaque a existência de perspectivas alternativas do empreendedorismo (social, sustentável e solidário, para ficar em alguns exemplos), Williams (2007) aponta que ainda existe uma crença bastante difundida que o empreendedorismo é parte irremediável do capitalismo (norteado pelo lucro) e que a cultura empresarial como um todo seria, em grande medida, concebida como sinônimo de “cultura capitalista contemporânea” (p. 29). Concebidos como marginais, periféricos ou atividades-satélite, concepções alternativas do empreendedorismo e da cultura

empreendedora ainda sofreriam resistência em círculos acadêmicos e práticos por não se alinharem à noção clássica da empresa capitalista voltada, em última instância, para o lucro.

Nesse contexto, Germain e Jacquemin (2017) convidam a repensar o papel dos empreendedores na sociedade e suas motivações: para os autores, para restaurar o sentido da atuação empreendedora dos sujeitos em nível micro (individual) e macro (os efeitos da atividade na sociedade), é necessário lançar luz às condições que viabilizem a emancipação da prática empreendedora. De acordo com os autores, é necessário devolver ao empreendedor sua capacidade de subversão – no sentido schumpeteriano original – e sua autonomia para propor novas formas de organização, para além dos modelos colocados pelo neoliberalismo. Germain e Jacquemin (2017) completam que, nesse caso, o projeto de emancipação do empreendedor é também o projeto de emancipação de sua comunidade, da sociedade em que vive e atua; através do caráter emancipatório do empreendedorismo, a clivagem entre níveis de atuação micro e macro seria dissolvida.

Nesse tocante, se faz importante colocar em foco novas formas (ou pelo menos formas “alternativas”, dado nosso modelo econômico dominante) de relações produtivas, como estruturas comunitárias de troca, esforços cooperativos, modelos coletivos de organização ou empreendimentos sociais, que geram novas formas de libertação individual e coletiva da existência (Gaiger, 2008). Pensar por essa perspectiva nos aproxima, portanto, do objetivo transformador do empreendedorismo, preservando ao mesmo tempo a reflexividade necessária (pelos pesquisadores, formuladores de políticas públicas, praticantes) que permite evitar um otimismo ingênuo acerca deste fenômeno (Germain & Jacquemin, 2017). Germain e Jacquemin (2017) apontam, também, a necessidade de alterar os instrumentos e dispositivos que medem e acompanham a atividade empreendedora para que estes acompanhem mensurações de seu impacto ao nível social, não apenas ao nível da empresa. O Quadro 2 mostra alguns caminhos possíveis para uma abordagem mais holística dos impactos do empreendedorismo na sociedade, viabilizando uma articulação mais completa entre os níveis micro e macro desse fenômeno, restaurando a verve emancipatória da atividade empreendedora.

Quadro 2 – Finalidades de uma pesquisa crítica em empreendedorismo

Finalidades	Estudos críticos em gestão	Caminhos críticos no empreendedorismo
Revelar para emancipar	Trazer à luz a forma como os paradigmas ortodoxos legitimam métodos operacionais desiguais para emancipar-se do saber e do discurso gerencial dominante que contribuem para nossa servidão voluntária.	Por exemplo, estudar o desenvolvimento de identidades empreendedoras, em particular de populações enfraquecidas e/ou marginalizadas sujeitas a clichês, estereótipos e figuras dominantes para criar as condições para a emancipação.
Trabalhar para romper	Trabalhar para romper o “dispositivo saber-poder” mostrando como as técnicas e práticas da gestão e das ciências da gestão contribuem para a criação de uma ordem que exclui outras possibilidades.	Por exemplo, reavaliar os efeitos de muitas ferramentas, modelos e técnicas produzidos por pesquisadores, <i>coaches</i> e consultores que moldam a prática empreendedora de maneira específica e excluem outras possibilidades. Interessar-se pelas dimensões sócio-materiais que transmitem essa racionalização.
Escrever para estabelecer as indeterminações	Reinterpretar os textos que pretendem dizer a verdade sobre as organizações através da sua desconstrução, da experimentação de novos estilos de escrita e interpretação do material empírico, deixando espaço para outras vozes e dimensões com o intuito de se “estabelecer as indeterminações”.	Produzir pesquisas que favoreçam a produção de narrativas múltiplas, variadas e contraditórias que apenas refletem a realidade indeterminada da prática empreendedora. Interessar-se por práticas comuns que pontuam a jornada empreendedora.
Engajar-se localmente para transformar	Engajar-se com os atores sociais locais para lançar luz sobre sua situação e seus problemas sob novos ângulos, para ajudá-los a relatar e refletir sobre sua realidade, a fim de permitir a criação de novos conhecimentos e o desenvolvimento de novas estratégias para servir aos seus interesses e objetivos.	Produzir pesquisa-ação crítica, junto aos empreendedores, que abram possibilidades empreendedoras considerando as múltiplas potencialidades de seus projetos. Reinventar as práticas de suporte postulando o princípio da igualdade entre aquele que suporta e aquele suportado.

Fonte: adaptado de Germain e Jacquemin (2017, p. 13)

As propostas de Germain e Jacquemin (2017), trazidas nesse quadro, são um chamado a repensar as formas pelas quais enxergamos o empreendedorismo enquanto fenômeno social; seja o olhar do pesquisador, do gestor público ou do próprio empreendedor, faz-se necessário realocar o debate sobre o empreendedorismo no contexto econômico e social do mundo atual. O recrudescimento das políticas trabalhistas no mundo e também no Brasil (Tavares, 2018) que ocorre em paralelo à disseminação do discurso empreendedor (Ogbor, 2000; Costa & Saraiva, 2014) representa um movimento que suscita atenção. O empreendedorismo tem sido mais uma ferramenta – talvez das mais convincentes dado seu refinamento discursivo – de submissão do sujeito ao capital, enquanto sua dimensão emancipatória (Gaiger, 2008; Germain & Jacquemin, 2017) tem sido, deliberadamente, deixada em segundo plano no discurso e na prática empreendedora.

6. Considerações Finais

O objetivo desse ensaio teórico foi contribuir com a discussão do empreendedorismo sob uma perspectiva crítica. Buscando nos afastarmos de uma ciência prescritiva e normativa (Gaulejac, 2007), acreditamos que o estudo em empreendedorismo se beneficiaria de uma abordagem que colocasse em xeque algumas pressuposições que naturalizem esse fenômeno. A principal dessas pressuposições é a que o empreendedorismo só existe no seio do capitalismo liberal, um fenômeno social que seria, nessa concepção, cooptado por um discurso hegemônico com o claro objetivo de manter e reproduzir tal discurso (Ogbor, 2000; Costa, 2009; Costa & Saraiva, 2014).

A questão que nos motivou a empreender esse caminho de análise foi a percepção que o discurso empreendedor vem, em muitos casos, acobertando uma dinâmica de constante precarização das relações de trabalho, reificando o sujeito e validando uma realidade em que todas as relações pessoais são mediadas pela racionalização dos custos e dos ganhos – a consolidação do “indivíduo-microempresa” (Costa, 2009). Dessa forma, analisamos e discutimos a proposta de Shepherd (2019) de colocarmos em evidência, na pesquisa acadêmica, os lados negativos do empreendedorismo, buscando formas propositivas de mitigarmos essas condições que se impõem ao empreendedor. Além disso, ponderamos de qual forma o empreendedorismo pode ser verdadeiramente emancipatório, nos níveis do indivíduo e da sociedade, trazendo algumas possibilidades de abordagem teórica para tal.

NOTAS

¹ Os mitos sobre as empresas de alto crescimento enumeradas por Brown *et al.* (2017) são que estas se tratam de firmas predominantemente jovens, pequenas, de alta tecnologia, apoiadas por capital de risco, *spin-outs* universitárias e que crescem de forma orgânica e ordenada, operando da mesma forma, independentemente de onde se localizam (e os distintos contextos socioeconômicos e institucionais que isso implica). Os autores, assim, identificam um claro descompasso entre como os formuladores de políticas percebem os empreendimentos de alto crescimento e como eles realmente são na realidade.

² Literatura cinzenta diz respeito a “publicações não convencionais e não comerciais, semipublicadas, difíceis de encontrar em canais tradicionais de distribuição, com controle bibliográfico ineficaz (não recebem numeração internacional e não são objeto de depósito legal em muitos países), sendo frequentemente não incluídas em bibliografias e catálogos” (Botelho & Oliveira, 2015, p. 511).

³ O Consenso de Washington é um conjunto de prescrições de políticas econômicas elaboradas por órgãos centrais sediados em Washington (EUA), como o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e o Departamento de Tesouro dos Estados Unidos. As prescrições incluíam políticas de promoção do livre mercado em vertentes como estabilização macroeconômica, abertura econômica tanto no que diz respeito ao comércio quanto ao investimento, e a expansão das forças de mercado dentro da economia doméstica (Oliveira, 2020).

REFERÊNCIAS

- Birch, D.L. (1981). Who Creates Jobs?. *The Public Interest*, 65, 3–14.
- Bourdieu, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*. Paris : Seuil.
- Botelho, R. G. & Oliveira, C. C. (2015). Literaturas branca e cinzenta: uma revisão conceitual. *Revista Ciência da Informação*, 44(3), 501-513.
- Brännback, M., Kiviluoto, N., Carsrud, A., & Östermark, R. (2010). Much ado about nearly nothing? An explorative study on the myth of high growth technology start-up entrepreneurship. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30(12), 1–14.
- Brown, R., Mawson, S., & Mason, C. (2017). Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(5–6), 414–443.
- Collins, O. F., & Moore, D. G. (1964). *The Enterprising Man*. East Lansing: Michigan State University Press.
- Cooke, P. (2019). World turned upside down: Entrepreneurial decline, its reluctant myths and troubling realities. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 5(22), 1–16.
- Condeixa, G. A. (2016). *A relação entre ciência, tecnologia e inovação e o empreendedorismo de alto crescimento*. (Dissertação de Mestrado). Goiânia: Universidade Federal de Goiás.
- Costa, A. S. M., & Saraiva, L. A. S. (2014). Ideologias Organizacionais: Uma Crítica ao Discurso Empreendedor. *Revista Brasileira de Estudos Organizacionais*, 1(2), 187–212.
- Costa, S. S. G. (2009). Governamentalidade neoliberal, Teoria do Capital Humano e Empreendedorismo. *Educação & Realidade*, 34(2), 171-186.
- Gaiger, L. I. (2008). A dimensão empreendedora da economia solidária: Notas para um debate necessário. *Otra Economía - Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, 2(3), 58–72.
- Gaulejac, V. (2007). *Gestão como doença social: Ideologia, poder gerencialista e fragmentação social* (3a ed.). São Paulo: Ideias & Letras.
- Germain, O., & Jacquemin, A. (2017). Voies et voix d'approches critiques en entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(1), 7–18.
- Harvey, D. (2008). *A Condição Pós-Moderna: Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural* (17a ed.). São Paulo: Edições Loyola.
- Hornsby, J. S., Messersmith, J., Rutherford, M., & Simmons, S. (2018). Entrepreneurship Everywhere: Across Campus, Across Communities, and Across Borders. *Journal of Small Business Management*, 56(1), 4–10.
- López-Ruiz, O. J. (2004). *O "ethos" dos executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo*. (Tese de Doutorado). Campinas: Universidade Estadual de Campinas.
- Lyons, T. S. (2015). Entrepreneurship and community development: what matters and why? *Community Development*, 46(5), 456–460.
- Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass*, 12(1), 1–21.

- Morris, M. H., Neumeyer, X., & Kuratko, D. F. (2015). A portfolio perspective on entrepreneurship and economic development. *Small Business Economics*, 45, 713–728.
- Nightingale, P., & Coad, A. (2014). Muppets and Gazelles: Political and Methodological Biases in Entrepreneurship Research. *Industrial and Corporate Change*, 23, 113–143.
- Ogbor, J. O. (2000). Mythicizing and reification in entrepreneurial discourse: Ideology-critique of entrepreneurial studies. *Journal of Management Studies*, 37(5), 605–635.
- Oliveira, A. N. C. (2020). Neoliberalismo durável: o Consenso de Washington na Onda Rosa Latino-Americana. *Opinião Pública*, 26(1), 158-192.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (2010). *High-Growth Enterprises: What governments can do to make a difference*. Paris: OCDE.
- Schumpeter, J. A. (1997). *Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural.
- Slater, D., & Tonkiss, F. (2001). *Market Society: Markets and Modern Social Theory*. Cambridge: Polity Press.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.
- Tavares, M. A. (2018). O empreendedorismo à luz da tradição marxista. *Revista Em Pauta*, 41(16), 107–121.
- Tragtenberg, M. (2004). *Administração, poder e ideologia* (3a ed.). São Paulo: EdUNESP.
- Uusitalo, R. (2001). Homo entrepreneurs? *Applied Economics*, 33(13), 1631–1638.
- Vanacker, T.R., & Manigart, S. (2010). Pecking Order and Debt Capacity Considerations for High-growth Companies Seeking Financing. *Small Business Economics*, 35(1), 53–69.
-