

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS**  
**Instituto de Filosofia, Sociologia e Política**  
**Programa de Pós-Graduação em Sociologia**



Dissertação

**Inventar a si mesmo: a apropriação do modelo da empresa por  
microempreendedores individuais em Estados extremos do Brasil**

**Helena Peres de Avila**

Pelotas, 2022

**Helena Peres de Avila**

**Inventar a si mesmo: a apropriação do modelo da empresa por  
microempreendedores individuais em Estados extremos do Brasil**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia do Instituto de Filosofia, Sociologia e Política, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Sociologia.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Robertt

Pelotas, 2022

Universidade Federal de Pelotas / Sistema de Bibliotecas  
Catalogação na Publicação

A958i Avila, Helena Peres de

Inventar a si mesmo : a apropriação do modelo da empresa por microempreendedores individuais em estados extremos do Brasil / Helena Peres de Avila ; Pedro Robertt, orientador. — Pelotas, 2022.

127 f.

Dissertação (Mestrado) — Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Instituto de Filosofia, Sociologia e Política, Universidade Federal de Pelotas, 2022.

I. Neoliberalismo. 2. Governamentalidade. 3. Homo economicus. 4. Capital humano. 5. Microempreendedor individual. I. Robertt, Pedro, orient. II. Título.

CDD : 338.040981

Elaborada por Michele Lavadouro da Silva CRB:  
10/2502

Helena Peres de Avila

Inventar a si mesmo: a apropriação do modelo da empresa por microempreendedores individuais em Estados extremos do Brasil

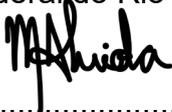
Dissertação aprovada, como requisito parcial, para obtenção do grau de Mestre em Sociologia, do Programa de Pós-Graduação em Sociologia, da Universidade Federal de Pelotas.

Data da Defesa: 14 de outubro de 2022

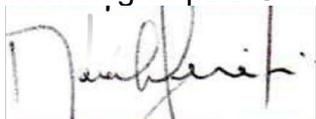
Banca examinadora:



.....  
.....  
Prof. Dr. Pedro Robertt (Orientador). Doutor em Sociologia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul.



.....  
.....  
Prof. Dra. Marilis Lemos de Almeida. Doutora em Política Científica e Tecnológica pela Universidade Estadual de Campinas.



.....  
.....  
Prof. Dr. Marcelo Bastos Seráfico de Assis Carvalho. Doutor em Sociologia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

## **Agradecimentos**

Em primeiro lugar, agradeço profundamente à minha mãe pelo apoio, cuidado e amor de sempre. Ao meu pai e irmãos pela ajuda e por estarem sempre por perto. À minha prima Victoria, por ser fundamental na minha trajetória de vida e por sempre trocar os afetos mais bonitos que existem.

Aos meus amigos Luana e Arielson, pela parceria e apoio constantes nos últimos anos. Um agradecimento especial ao Otávio, por ter compreendido os momentos de dificuldade e por ter oferecido uma escuta paciente em todos os momentos em que precisei. Muito obrigada.

À minha psicanalista Christine, por exercer um trabalho fundamental e por mostrar as potencialidades do método psicanalítico. Que possamos atravessar a angústia e sermos aquilo que sempre fomos.

Ao meu orientador Pedro Robertt, pela ajuda com todos os processos que envolvem a construção de uma pesquisa, e pela maneira sempre muito educada e respeitosa de tratar os seus orientandos.

Aos entrevistados, pela contribuição fundamental para que esta pesquisa pudesse ser construída.

À banca examinadora, Prof. Dra. Marilis Lemos de Almeida e Prof. Dr. Marcelo Bastos Seráfico de Assis Carvalho pelas contribuições ao longo do processo de pesquisa.

À Universidade Federal de Pelotas e, mais especificamente, ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia (PPGS/UFPel), e a todo o seu corpo docente.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), por apoiar a realização da presente pesquisa (Código de Financiamento 001).

## RESUMO

Esta dissertação foi construída a partir da perspectiva teórica desenvolvida por Michel Foucault, em *Nascimento da Biopolítica*. O neoliberalismo americano desenvolvido nos anos de 1940 e aplicado efetivamente a partir de 1970, propõe uma governamentalidade a qual exerce por meio de ferramentas jurídicas e políticas certas formas de conduzir os sujeitos. No modelo neoliberal, promove-se a generalização da concorrência por toda a sociedade, enquanto a esfera do Estado é compreendida como a instância que tem por função operar ativamente a construção e a manutenção da ordem do mercado. Nesse sentido, o enquadramento do Microempreendedor Individual é entendido nesta pesquisa como o resultado da disseminação das políticas neoliberais pensadas para estimular os mecanismos concorrenciais e aumentar a produtividade e o desempenho das empresas. Logo, o *homo economicus* é considerado como um modelo subjetivo que deve funcionar em acordo com o modelo neoliberal da empresa. Na concepção do neoliberalismo, o sujeito precisa maximizar o seu capital humano para conseguir atender às demandas do mercado, estar apto para lidar com os riscos da esfera econômica, e ser funcional e útil para a governamentalidade neoliberal. Como contrapartida, a instância do mercado oferece a possibilidade desses sujeitos terem mais liberdade e autonomia para empreender. Entretanto, é exigido que a figura do empreendedor de si aumente constantemente suas habilidades, e tome para si as responsabilidades de sua vida profissional. Sendo assim, objetivou-se compreender nesta pesquisa, por meio da técnica de entrevista semiestruturada, de que maneira o modelo da empresa é apropriado pela categoria de pessoa jurídica denominada Microempreendedor Individual, em Estados extremos do Brasil. De maneira geral, a pesquisa constatou que a apropriação do modelo da empresa pelos microempreendedores individuais constitui um processo instável e provisório, tendo em vista que a empresa é entendida como o lugar da adaptação permanente. Junto com isso, o modelo da empresa também é valorizado como um espaço onde é possível obter autonomia e sucesso profissional, em uma busca constante por uma “versão de si” que supere as “versões de si” anteriores.

**Palavras-chave:** Neoliberalismo; Governamentalidade; Homo Economicus; Capital Humano; Microempreendedor Individual

## ABSTRACT

This dissertation draws from Michel Foucault's theoretical groundwork developed in his book *Birth of Biopolitics*. American neoliberalism was developed initially in the 1940s and implemented effectively since the 1970s. It proposes a form of governmentality that exercises specific ways of leading subjects through legal and political tools. The neoliberal model promotes generalized competition in society while acknowledging the sphere of the State as an instance aimed at constructing and maintaining the market order. In this sense, this research understands the figure of the Individual Microentrepreneur as the result of the dissemination of neoliberal policies designed to stimulate competition mechanisms and increase the productivity and performance of companies. Therefore, the homo economicus is considered a subjective model that works in accordance with the neoliberal model of the company. Under the neoliberal model, the subject needs to constantly maximize human capital to meet the market demands. Simultaneously, the subject must deal with the risks of the economic sphere while remaining functional and utile for neoliberal governmentality. In return, the market instance offers the possibility for these subjects to have more freedom and autonomy to undertake. However, the self-entrepreneur figure is required to increase skills and take on their professional life responsibilities constantly. Therefore, this research aims to understand, through semi-structured interview technique, how the company model is appropriated by the category of the legal entity called Individual Microentrepreneur, in extreme states of Brazil. In general, the research found that the appropriation of the company model by individual micro-entrepreneurs constitutes an unstable and provisional process, considering that the company is understood as the place of permanent adaptation. Along with this, the company model is also appreciated as a space where it is possible to obtain autonomy and professional success, in a constant search for a "version of oneself" that surpasses the previous "versions of oneself".

**Keywords:** Neoliberalism; Governmentality; Homo Economicus; Human capital; Individual Microentrepreneur

## LISTA DE SIGLAS

<b>CLT</b>	Consolidação das Leis do Trabalho
<b>CNPJ</b>	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
<b>COFINS</b>	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
<b>CSLL</b>	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
<b>DAS</b>	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
<b>FGTS</b>	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
<b>ICMS</b>	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
<b>INSS</b>	Instituto Nacional do Seguro Social
<b>ISS</b>	Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
<b>IPI</b>	Imposto sobre Produtos Industrializados
<b>MEI</b>	Microempreendedor Individual
<b>OCDE</b>	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
<b>PIS</b>	Programa de Integração Social
<b>SEBRAE</b>	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1:</b> quadro analítico .....	115
---	-----

## SUMÁRIO

<b>1. Introdução</b> .....	9
<b>2. As transformações no mundo do trabalho</b>	
2.1 Introdução .....	18
2.2 Os diferentes modelos de produção: fordismo e toyotismo .....	19
2.3 A formação do mercado de trabalho no Brasil .....	26
2.4 Informalidade e microempreendedorismo individual .....	28
2.5 Considerações .....	34
<b>3. Do homo economicus da troca ao homo economicus do capital humano</b>	
3.1 Introdução.....	35
3.2 O liberalismo clássico.....	37
3.3 O modelo neoliberal alemão.....	39
3.4 O modelo neoliberal americano.....	43
3.5 A aplicação do modelo neoliberal americano.....	48
3.6 Considerações .....	54
<b>4. Análise de dados</b>	
<b>4.1 Metodologia</b> .....	56
<b>4.2 Entrevistas com Microempreendedores Individuais das regiões Norte, Nordeste e Sul do Brasil</b>	
4.2.1 Entrevista 01 .....	61
4.2.2 Entrevista 02 .....	66
4.2.3 Entrevista 03 .....	73
4.2.4 Entrevista 04 .....	80
4.2.5 Entrevista 05 .....	86
4.2.6 Entrevista 06 .....	93
4.2.7 Entrevista 07 .....	100
4.2.8 Entrevista 08 .....	107
<b>4.3 Análise comparativa das entrevistas: percepções distintas e percepções semelhantes</b> .....	114
<b>5. Considerações finais</b> .....	119
<b>6. Referências bibliográficas</b> .....	125

## 1. Introdução

As relações de trabalho no mundo contemporâneo vêm passando por intensas transformações, a partir das mudanças trazidas pela reestruturação produtiva, pelo desenvolvimento tecnológico e pelos desdobramentos da flexibilização da produção e das relações de trabalho. Essas mudanças surgem no período de recessão econômica que passaram os países de economias capitalistas, gerada pela crise do petróleo de 1973. Nesse contexto histórico, das últimas décadas, começa a ser delineado um tipo de governamentalidade neoliberal que pressupõe a maximização do desempenho, o aumento da produtividade, e a generalização da competição. A natureza da intervenção governamental proposta pelo neoliberalismo pressupõe não a ausência do Estado como agente regulador do mercado, mas a transformação dos objetivos e ações da esfera pública por meio das regras e normas de concorrência e eficácia que regem o mercado e as empresas privadas (DARDOT e LAVAL, 2016).

O neoliberalismo tornou-se a racionalidade dominante. O que significa dizer que a racionalidade neoliberal busca a generalização da concorrência, bem como a regulação das ações dos governantes e dos governados. O intervencionismo neoliberal não objetiva resolver os problemas do mercado, mas fomentar situações de concorrência entre os atores, adaptando-os à competição. Trata-se de promover mudanças na gestão pública com a justificativa de atender as exigências das normas da concorrência, sobretudo porque seguir as regras do *management* privado é mais necessário para o bom funcionamento da governança neoliberal, do que priorizar as regras do direito público (DARDOT e LAVAL, 2016).

O argumento central dos neoliberais é que a norma da concorrência tem um efeito disciplinador capaz de conduzir os indivíduos a uma maior produtividade e desempenho. Não se trata de aumentar a produção material, mas de produzir um sujeito que, em todas as esferas da vida, esteja disposto ao consumo e à maximização dos seus interesses. Permeia, entre o Estado e a empresa, um mesmo discurso que objetiva construir uma definição de sujeito “bem-sucedido”, que se direciona para o cumprimento de seus objetivos e realizações. A racionalidade neoliberal fabrica o sujeito que necessita, orientando-o à competitividade e aos riscos do mercado (DARDOT e LAVAL, 2016).

O discurso neoliberal tem como objetivo naturalizar o risco e a exposição dos trabalhadores às flutuações do mercado e, sobretudo, transferir a responsabilidade de possíveis fracassos para aqueles. São impostas novas condições e novas formas de conduzir os indivíduos, tornando-os aptos a suportar as incertezas e os riscos do mercado. O que se pretende é a produção de “sujeitos empreendedores” que reproduzam e reforcem as relações de competição, sejam disciplinados, estejam sempre em constante aperfeiçoamento e aprendizagem, sejam eficazes e inteiramente envolvidos no processo de trabalho. Vale dizer, de indivíduos que maximizem seu capital humano e que desenvolvem a si mesmos reiteradamente (DARDOT e LAVAL, 2016).

Em um mundo regido pelo neoliberalismo, o indivíduo não tem que se enxergar como um trabalhador, mas como uma empresa que presta serviços para clientes dentro de um mercado. Nesse sentido, o trabalho se torna um produto e precisa ser valorizado a todo instante. A empresa de si mesmo é a conjugação de diferentes domínios, que vão desde o desenvolvimento de atividades de aprendizagem até a forma de conduzir a vida pessoal. Atualmente, exige-se dos indivíduos um “domínio de si mesmo”, uma capacidade cada vez maior de empreender e ser flexível (DARDOT e LAVAL, 2016).

Considerando o cenário do mercado de trabalho brasileiro, a construção do empreendedorismo surge, em certa medida, para propor soluções ao problema da geração de trabalho e renda no país. Desde o início do processo de industrialização, nem o mercado de trabalho nem o Estado conseguiram inserir a totalidade da força de trabalho para dentro da dinâmica de produção econômica. Por isso, historicamente, no Brasil, sempre houve a coexistência de um mercado de trabalho formal, que minimamente possibilitava a garantia de condições básicas de assalariamento junto com direitos sociais e jurídicos, e um mercado de trabalho informal, constituído por trabalhadores que não conseguiram acesso ao mercado formal, ou que por diferentes razões, não conseguiram manter-se empregáveis no mercado de trabalho formal (CARDOSO, 2013).

A instabilidade econômica e o enfraquecimento da condição de assalariamento produziram consequências diretas no mercado de trabalho. Uma parcela significativa dos trabalhadores brasileiros constrói trajetórias laborais intercaladas com a informalidade, desemprego e com períodos de trabalho formal. O universo da informalidade, na sua dinâmica mais geral, sustenta-se por meio de

relações de confiança construídas através das redes de sociabilidade. Os trabalhadores circulam pelos ambientes “formais” e “informais” de forma intensa no país, sobretudo porque a estrutura econômica brasileira não consegue nem absorver a mão de obra nem gerar posições assalariadas àqueles que as demandam. Como alternativa para contornar esse quadro, o Estado brasileiro vem, sobretudo ao longo das duas últimas décadas, fomentando os empreendimentos individuais como forma de resolver o problema do desemprego e da informalidade (CARDOSO, 2013).

De modo geral, considerando o contexto brasileiro, o empreendedorismo, enquanto forma de inserção ocupacional juridicamente estimulada pelo Estado, ganhou impulso com a aprovação da Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte<sup>1</sup>, promulgada em 14 de dezembro de 2006 (Lei Complementar Federal 123/2006). Dois anos após, em 19 de dezembro de 2008, houve o surgimento da Lei Complementar nº 128/2008<sup>2</sup> que alterou a Lei Complementar nº123/2006, e criou a figura jurídica do Microempreendedor Individual – MEI (BRASIL, SEBRAE, 2020).

Conforme mostra o site do SEBRAE<sup>3</sup>, a Lei do Microempreendedor Individual é voltada para empreendedores informais ou não informais, assim como para trabalhadores que possuam carteira assinada. A categoria<sup>4</sup> do MEI<sup>5</sup> tem limite de faturamento de 81.000.00 reais no ano, não podendo existir vínculo com outra empresa como sócio ou titular. Permite-se a contratação de um funcionário que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria. O microempreendedor individual também precisa obter um CNPJ para poder realizar emissão de nota fiscal, abertura de conta bancária jurídica, e acesso a empréstimos. Os benefícios previdenciários são: auxílio-doença, auxílio-reclusão, pensão por morte, salário-maternidade, aposentadoria por invalidez e aposentadoria por idade. O enquadramento da microempresa individual é inserido no Simples Nacional e fica isento do pagamento de tributos federais como Imposto de Renda, PIS, COFINS,

---

<sup>1</sup> Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte:

<https://legislacao.presidencia.gov.br>

<sup>2</sup> Lei Complementar do Microempreendedor Individual: <https://legislacao.presidencia.gov.br>

<sup>3</sup> <http://www.sebrae.com.br>.

<sup>4</sup> Ocupações permitidas no regulamento do MEI: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mej/atividades-permitidas>

<sup>5</sup> Cartilha do MEI <https://m.sebrae.com.br> Acesso em 25/03/2021

IPI e CSLL. Os tributos cobrados, com valores fixos mensais são o INSS, ICMS e/ou ISS, e esse pagamento mensal chama-se DAS: Documento de Arrecadação do Simples Nacional. (BRASIL, SEBRAE, 2021).

O processo de institucionalização da categoria do microempreendedor individual passa por aspectos ligados à descentralização e desverticalização das empresas, produzindo impactos na atual configuração do trabalho. O deslocamento dos empregos para as pequenas e médias empresas, e ainda a diversificação dos tipos de vínculos entre empresas são reflexos do processo de flexibilização econômica. A reestruturação produtiva possibilitou o surgimento de um universo laboral heterogêneo que combina, de um lado, a conversão de trabalhadores especializados e assalariados em trabalhadores por conta própria ou microempresários e, de outro, o aumento de formas precárias de trabalho que produzem o trabalhador “virador” e autônomo. O incentivo aos pequenos empreendimentos e à atividade empreendedora coincidem com as mudanças do padrão produtivo-organizacional e do ambiente institucional, e objetiva a legitimação da imagem do empreendedor que almeja por autonomia e liberdade (COLBARI, 2015).

Surge um novo momento histórico, com um programa neoliberal que objetiva a identificação do sujeito com o modelo da empresa e com o capital humano, que imprime uma gestão dos sujeitos que combina a interiorização da competição com a autocoerção e, conseqüentemente, surge um modelo de produção em constante transformação. A competição como modelo de relação social, o risco profissional tratado como natural, toda a miríade de formas sutis e invisíveis de condução de condutas, se sintetizam para a produção de sujeitos que se percebem como idealmente adaptáveis e que se reconstróem constantemente (LAVAL, 2020).

O atual modelo de produção globalizado e descentralizado demanda dos sujeitos que eles estejam em acordo com a interiorização do modelo da empresa. O empreendedor de si é o sujeito que precisa se comportar, argumentar e estabelecer vínculos sociais como uma empresa. Sendo assim, dentro dessa moldura gerencial, exige-se do sujeito que consiga calcular seus custos, benefícios e investimentos, de forma que ele mesmo se autogoverne. Trata-se, portanto, do dispositivo de desempenho, uma norma de atuação demandada socialmente que conduz os

sujeitos a comprometerem-se constantemente com a empresa (DARDOT e LAVAL, 2016).

Como tema geral da pesquisa considerou-se que o fomento do empreendedorismo no Brasil, e o estímulo da flexibilização da produção e dos mercados, especialmente nas últimas duas décadas, fizeram surgir novas formas de ocupações laborais e novos tipos de contrato de trabalho. No cerne dessas mudanças, tem-se o desenvolvimento de políticas que visam estimular o aumento das pequenas e médias empresas e, em especial, na última década, o fomento da categoria de pessoa jurídica denominada Microempreendedor Individual. Por sua vez, a Lei Complementar nº 128/2008 do Microempreendedor Individual tem por objetivo regularizar as condições de trabalho dos trabalhadores ditos “autônomos”, que em muitos casos encontram-se em situação de informalidade. Ao mesmo tempo, temos o discurso que se dissemina no mundo do trabalho sobre a necessidade de o trabalhador tornar-se mais flexível, autogerido, engajado na sua formação profissional e responsável pela sua situação de empregabilidade, para bem atender as demandas da empresa flexível. Todo esse processo vai ao encontro a uma governamentalidade neoliberal que produz um tipo de dominação que “força” os sujeitos a cooperarem e a se engajarem constantemente nas exigências desse novo modelo de concorrência, bem como a estarem aptos às rápidas mudanças produzidas pelo mercado.

A racionalidade neoliberal produz os sujeitos que necessita, através do imperativo da competitividade e da naturalização do risco como responsabilidade do trabalhador. A governamentalidade neoliberal torna os indivíduos aptos a lidarem com as incertezas e exigências do mercado, ao mesmo tempo que pressupõe o “modelo de empresa” como um espaço de competição, produtividade e alto desempenho. Logo, considerando a figura do microempreendedor individual como o resultado da agência do Estado em promover e manter a lógica da competitividade e a manutenção do mercado, questiona-se, como problema de pesquisa, como se formam as subjetividades empreendedoras no contexto atual do mercado de trabalho brasileiro? A empresa como modelo de subjetivação é assimilada pelos microempreendedores individuais? Como o empreendedorismo é compreendido pelos trabalhadores MEIs?

Como hipótese, definiu-se que o modelo neoliberal da empresa objetiva a interiorização das regras coercitivas do mercado. O modelo humano da empresa de

si mesmo demanda dos sujeitos maior participação no campo concorrencial, por meio de “técnicas de si mesmo” que sejam capazes de intensificar o desempenho profissional dos trabalhadores. Não se trata apenas de adaptá-los ao mercado, mas de tornar o seu trabalho mais eficaz, através do aprimoramento de si mesmo, do bom desempenho, e de cursos de formação que intensifiquem a eficácia de cada sujeito. Imprime-se uma mudança na maneira como os sujeitos devem agir em um campo concorrencial, ou seja, funcionar como uma empresa implica aumentar o próprio capital humano, desempenhar o trabalho comprometendo-se com as exigências impostas pelo mercado. Significa que o dispositivo de desempenho pressupõe o culto à autossuperação e ao aumento da produtividade. Combina-se a concepção de sujeito como um ser de desejos, aspirações e interesses pessoais com a norma econômica da concorrência.

Como objetivo geral, buscou-se compreender de que maneira o modelo da empresa de si mesmo é apropriado pela categoria de pessoa jurídica denominada microempreendedor individual, no atual contexto do mercado de trabalho brasileiro. Os objetivos específicos foram: a) identificar os principais motivos que levam o trabalhador a formalizar-se como microempreendedor individual; b) analisar a percepção e os significados que os microempreendedores individuais atribuem à atividade de empreender; c) analisar as maneiras como os microempreendedores individuais entendem a competitividade e a concorrência entre empresas.

Levando em consideração a literatura que analisa a temática em questão, os pequenos empreendimentos impulsionam o desenvolvimento econômico brasileiro e inserem, para dentro da esfera produtiva, milhões de trabalhadores autônomos. As micro e as pequenas empresas, enquanto forma de inserção produtiva, correspondem a mais de 90% das unidades produtivas do país, e são o resultado da estratégia de enfrentamento às crises do mercado de trabalho, pois são responsáveis pela geração de uma parcela significativa de empregos, ao mesmo tempo em que servem como alternativa à problemática da crise de assalariamento (COLBARI, 2015).

Os estudos desenvolvidos sobre a categoria do microempreendedor individual, e o fomento do empreendedorismo na sociedade brasileira, mostram que não existe consenso em relação ao conceito de pequena empresa na literatura que trata desse tema. O ambiente dos negócios de pequeno porte é demasiadamente heterogêneo. Mas, nos últimos anos, tem-se avanços na compreensão dos

fenômenos que cercam o universo da modalidade do microempreendedor individual. Em linhas gerais, quanto aos motivos para a realização da abertura de um negócio, existem dois vetores principais de motivação para empreender, o vetor da “necessidade” e o da “oportunidade”, isto é, nesse ambiente da microempresa individual, estão inseridos tanto indivíduos com pouca ou nenhuma alternativa de reinserção no mercado de trabalho regulado, os “empreendedores por necessidade”, quanto indivíduos com perspectiva de crescimento e inovação, os “empreendedores por oportunidade” (COLBARI, 2015).

Existem estudos que mostram ainda, no contexto do mercado de trabalho brasileiro, que a entidade do Sebrae possui importância fundamental no processo de consolidação da figura do microempreendedor individual, pois vem atuando através da disseminação do discurso do empreendedorismo, bem como por meio da oferta de cursos e palestras que auxiliam o processo de capacitação e formação de microempreendedores individuais (TAVARES, 2014).

Portanto, existem avanços nos entendimentos sobre o fomento do empreendedorismo no Brasil, sobre a relevância da pequena empresa na esfera econômica brasileira, bem como estudos que tratam do universo da microempresa individual, sobretudo em relação às motivações para empreender na modalidade do microempreendedor individual. Contudo, esta pesquisa tem relevância porque traz contribuições para a compreensão dos modos como o modelo da empresa é assimilado pelos microempreendedores individuais que, de maneira cada vez mais intensa, vêm se arriscando a empreender nesse contexto de concorrência generalizada promovida pela governamentalidade neoliberal.

Desse modo, no primeiro capítulo, trazemos uma discussão teórica sobre o contexto histórico das transformações do trabalho, considerando o cenário mundial e, posteriormente, o cenário brasileiro. Tratamos do desenvolvimento e da consolidação do capitalismo como um sistema de produção e de avanços tecnológicos. Realizamos também uma análise sobre os diferentes modelos históricos de produção, sendo eles: o taylorismo, o fordismo e o toyotismo. Dessa forma, buscamos explicar como o sistema capitalista foi, ao longo do tempo, se transformando e se adaptando às diversas mudanças econômicas sociais e políticas. Por último, desenvolvemos uma abordagem sobre os modos como a flexibilização produtiva impacta as relações de trabalho na contemporaneidade.

Na seção seguinte, traçamos uma linha histórica do começo da construção do mercado de trabalho brasileiro, considerando a transição da escravidão para o trabalho livre e os desdobramentos que essa mudança gerou na dinâmica ocupacional e no desenvolvimento da desigualdade de oportunidade de trabalho e renda. Além disso, tratamos de problemáticas relativas ao processo de industrialização na Era Vargas, e o conceito de cidadania regulada como uma promessa do Estado de incorporação dos cidadãos na ordem legal pela via da regulação das ocupações. Ainda, abordamos a questão do trabalho informal e das tentativas de definição conceitual sobre a informalidade. Por último, discutimos os desdobramentos e as características da categoria do microempreendedor individual, bem como o impacto do regulamento do MEI na estrutura econômica brasileira.

No segundo capítulo, tratamos da teoria que embasa a pesquisa. A partir da obra Nascimento da Biopolítica de Michel Foucault<sup>6</sup> e da abordagem realizada por Pierre Dardot<sup>7</sup> e Christian Laval<sup>8</sup> sobre a sociedade neoliberal, o capítulo discute a perspectiva e os fundamentos da escola do liberalismo clássico, o conceito de governamentalidade, o modelo neoliberal alemão desenvolvido pelos economistas ordoliberais, e o modelo neoliberal americano e a teoria do capital humano desenvolvida pelo economista Gary Becker<sup>9</sup>. Ainda, analisamos a aplicação do modelo neoliberal como resultado da injeção da abordagem alemã, com a premissa de que o Estado precisa estimular os mecanismos concorrências de mercado, e da abordagem americana, com o *homo economicus* do capital humano como a figura subjetiva que deve funcionar como uma empresa e representar a ligação entre sujeito e governo.

Na seção metodológica, do capítulo terceiro, falamos a respeito da escolha da entrevista semiestruturada como ferramenta metodológica para a coleta dos dados empíricos da pesquisa. Mostramos como ocorreu o processo de trabalho de campo, como foram realizadas as entrevistas com os microempreendedores

---

<sup>6</sup> Filósofo francês do século XX, ex-professor da cátedra *História dos Sistemas de Pensamento*, no Collège de France, de 1970 até 1984.

<sup>7</sup> Filósofo e pesquisador da Universidade de Paris-Ouest Nanterre-La Défense.

<sup>8</sup> Pesquisador francês da Universidade de Paris-Ouest Nanterre-La Défense e professor da história da filosofia e da sociologia.

<sup>9</sup> Economista estadunidense e professor na Universidade de Chicago.

individuais e trazemos o perfil de cada entrevistado, como forma de facilitar a leitura do capítulo empírico.

No terceiro capítulo, apresentamos a análise das entrevistas com microempreendedores individuais das regiões Norte, Nordeste e Sul do Brasil. Falamos da entrevista semiestruturada e do roteiro de entrevista. Mostramos como este último foi estruturado em quatro partes: o perfil dos entrevistados; as experiências de trabalho antes do Microempreendedor Individual; as experiências como microempreendedor individual; as formas de assimilação do modelo da empresa. Também informamos que todos os entrevistados estão formalizados como microempreendedores individuais no Portal do Empreendedor. No quadro analítico, apresentamos as semelhanças e diferenças entre os entrevistados em relação aos motivos para a realização da formalização, as maneiras como lidam com a concorrência e as percepções sobre o fato de empreender.

Por último, nas considerações finais, explicitamos os resultados obtidos ao longo do desenvolvimento da pesquisa.

## **2. As transformações do mundo do trabalho**

### **2.1 Introdução**

As mudanças das economias do capitalismo, sobretudo nas últimas décadas do século XX, são fundamentais para compreender as transformações nos processos de trabalho e as características que marcam o mundo do trabalho contemporâneo. De maneira geral, a produção econômica ainda está baseada na lógica do lucro, e o regime de acumulação continua implicando uma relação entre condições materiais, que possibilitam o funcionamento da produção, e um tipo de regulamento social e político que determine os limites e as regras de operacionalização desse regime (HARVEY, 2014).

Na primeira parte do capítulo, desenvolvemos uma análise dos modelos de produção do fordismo e do toyotismo, suas características principais, e suas implicações na ordem econômica e na ordem social. Além disso, tratamos dos períodos de ascensão e de crise do capitalismo, e dos impactos da flexibilização produtiva e das relações de trabalho na contemporaneidade. Por último, tratamos as mudanças da condição de assalariamento fordista e das múltiplas exigências impostas pelo capitalismo flexível aos trabalhadores.

Na segunda parte do capítulo, analisamos a questão do trabalho no Brasil, considerando alguns aspectos do passado escravista e do lento processo de construção de uma população livre. Ademais, tratamos do início do processo de industrialização, a formação do mercado de trabalho brasileiro e o papel do Estado na função de organizar a vida social e econômica da população nesse período.

Na terceira parte do capítulo, discutimos o desenvolvimento da informalidade bem como as características que envolvem a esfera formal e informal. Analisamos as formas de inclusão dos trabalhadores no setor do mercado e na ordem dos direitos sociais e políticos. Por último, examinamos a literatura que aborda o ambiente do empreendedorismo brasileiro, as especificidades da categoria do microempreendedor individual e a crescente importância econômica e social da microempresa individual.

## 2.1 Os diferentes modelos de produção: fordismo e toyotismo

Ao longo da consolidação do capitalismo industrial, o processo de compra e venda da força de trabalho como forma de inserção dos trabalhadores no processo de produção capitalista, fez o trabalho constituir-se como elemento fundamental para o modelo de produção capitalista, assim como foi um meio de inserção dos indivíduos no mundo social. O fortalecimento do capitalismo industrial foi propiciado também pela criação e desenvolvimento, no decorrer do século XX, do modelo de organização do trabalho taylorista<sup>10</sup> e do modelo de produção fordista. Entretanto, além de ser um modelo de gestão e administração científica, técnica, de produção em massa de bens materiais, o fordismo acabou transformando-se em um modo de vida total. O fordismo foi um regime de acumulação e um “modo de regulamentação” da vida político-econômica. Diferentemente do taylorismo, o fordismo foi um modelo de produção e de consumo em massa, que necessitava, na visão de Henry Ford, de regulamentação do poder corporativo na esfera econômica. Para além da necessidade de racionalizar o trabalho e aumentar a produtividade, o fordismo precisava que os trabalhadores tivessem acesso ao consumo dos bens produzidos em massa pelas corporações (HARVEY, 2014).

Entretanto, com a crise do capitalismo em 1929 – e a sua incapacidade em conseguir regulamentar de forma mais eficiente as condições mais básicas do seu sistema de produção e reprodução – o poder intervencionista do Estado, a partir da política do New Deal desenvolvida por Franklin Delano Roosevelt, entrou na cena político-econômica, implicando um planejamento em larga escala e uma completa racionalização da produção e do trabalho, levando o fordismo a tornar-se um regime de acumulação mais consistente (HARVEY, 2014).

Esse processo de fortalecimento só começou a tomar forma a partir do pós-guerra de 1945. Um longo período de expansão econômica, com altas taxas de crescimento econômico, foi se consolidando e o modelo fordista foi se aliando intensamente ao keynesianismo. O capitalismo expandiu-se internacionalmente, incorporando um número muito grande de nações descolonizadas. O período posterior à Segunda Guerra Mundial viu o crescimento das indústrias baseadas em

---

<sup>10</sup> O taylorismo, que tem o seu termo derivado do seu criador, Frederick Taylor, foi um princípio de organização do trabalho que tinha como base a estrita separação entre as tarefas de concepção e de execução junto com a parcialização do trabalho executado pelos trabalhadores (BIHR, 2010).

tecnologias avançadas no período entre guerras, mas a crescente expansão do pós-guerra se deu por um conjunto de fatores que estavam muito além das especificidades da esfera econômica. O Estado keynesiano passou a controlar com maior grau de eficiência a organização do trabalho e coordenou um compromisso entre o grande capital corporativo e os trabalhadores (HARVEY, 2014).

Alain Bihl (2010) chama esse processo de compromisso fordista, ao demonstrar que havia a necessidade de criação de um acordo entre capital e trabalho, pois a lógica interna do desenvolvimento capitalista requeria um considerável equilíbrio entre as referidas partes. O compromisso não foi firmado entre os membros das duas classes, mas sim entre as representações sindicais de cada um dos lados, e o Estado, que teria como responsabilidade colocar em prática os termos gerais do acordo e visar os interesses do capital, ao mesmo tempo em que garantiria um mínimo de seguridade social aos trabalhadores (BIHR, 2010).

O período de expansão fordista caracterizou-se pelo seguro e eficiente poder corporativo no fomento de investimentos que possibilitariam uma maior produtividade, crescimento econômico e maiores ganhos de lucro. Na medida em que fortes investimentos em capital fixo eram realizados para aumentar a produção em massa, que necessitava de demandas relativamente estáveis para gerar lucro, o Estado tinha o papel de controlar os ciclos econômicos através de políticas fiscais e monetárias direcionadas para as áreas de investimento público, pois garantiam a estabilidade das taxas de emprego e eram de suma importância não só para a produção, mas também para o consumo em massa (HARVEY, 2014).

Para Robert Castel (2005), nesse período de expansão fordista, na Europa Ocidental, no caso específico da consolidação do Estado Social francês, tem-se o surgimento do trabalho na forma de emprego estável, ou seja, do trabalho assalariado relativamente protegido, e uma efetiva entrada dos indivíduos na chamada “sociedade salarial”. Para o sociólogo, é na sociedade salarial que os indivíduos começaram a ter a sua cidadania definida através do trabalho assalariado e de um conjunto de proteções sociais que passaram a ser garantidas pelo Estado Social (CASTEL, 2005).

Robert Castel (2005) afirma que a existência da sociedade salarial foi possível porque o Estado Social passou a reconhecer um conjunto de direitos que se manifestava na forma de uma propriedade social, isto é, uma propriedade que gerava segurança aos indivíduos. Esse período é chamado por diversos autores

como os “trinta gloriosos” anos (1945-1975) do fordismo, pois a estabilidade do pós-guerra possibilitou consideráveis avanços não só na esfera econômica, mas também na proteção social dos indivíduos, como por exemplo, o movimento estudantil de maio de 1968 (NARDI, 2003).

Considerando o caso brasileiro, sabe-se que esse modelo de sociedade salarial não chegou a ser implementado, pois apenas algumas regiões do país e uma parcela muito pequena dos indivíduos teve acesso a esses direitos garantidos pelo Estado. Por isso, cabe dizer, partindo da perspectiva de Castel, que o Brasil se constituiu como uma sociedade salarial incompleta, desde a constituição do mercado capitalista, pois os níveis de modernização eram muito baixos, ao mesmo tempo em que os níveis de desigualdades sociais eram muito elevados (NARDI, 2006).

Segundo Harvey, os tempos vitoriosos do fordismo duraram, basicamente, até mais ou menos a recessão de 1973. A recessão, gerada pela crise do petróleo, provocou um acelerado processo de transição, que acabou modificando o então hegemônico regime fordista de produção. Em meados dos anos 60, a economia americana começou a apresentar uma queda na produtividade e na lucratividade das corporações, além de um problema fiscal que só poderia ser resolvido com aumento da inflação, o que viria a tornar o dólar uma moeda menos estável internacionalmente. A Europa Ocidental e o Japão, que eram fortes concorrentes no cenário industrial fordista, passaram a se internacionalizar cada vez mais, conseguindo tornar ainda maior a desvalorização do dólar e desacelerar o desenvolvimento autocentrado que a economia americana conquistou pós 1945 (HARVEY, 2014).

A crise do sistema fordista ocorreu, basicamente, porque as corporações ofertavam bens em uma quantidade superior do que a demanda requeria, gerando, desse modo, um excedente inutilizável de produtos e uma cada vez maior estagnação da produção. A busca por novos nichos de mercado, que se fazia necessária devido ao aumento de competitividade entre as nações fortemente industrializadas, trouxe à tona a transição de um regime altamente rígido para um sistema de produção e regulamentação dito “flexível”. A acumulação flexível, como a terminologia da palavra deixa evidente, procurava flexibilizar a produção, em contraposição à rigidez fordista através de um sistema de regulamentação inteiramente novo. A partir da metade da década de 1970, a economia começa a

ser reestruturada, e as relações de trabalho e o mercado de trabalho começam a ser flexibilizados, como também os processos de produção e organização dentro das empresas (HARVEY, 2014).

O modelo flexível de produção caracteriza-se pelo desenvolvimento de setores de produção totalmente novos, bem como novas configurações no nível organizacional, tecnológico e de serviços financeiros. Outra característica importante desse modelo é o forte aumento do emprego no “setor de serviços”, além de novas indústrias em regiões até então subdesenvolvidas. O mercado de trabalho foi totalmente reestruturado. Novas formas de contrato de trabalho passaram a ser criadas, como o trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado, retirando de cena, gradativamente, o trabalho na forma de emprego regulado característico do período fordista (HARVEY, 2014).

Mais ou menos a partir da década de 1980, surge um movimento de “japonização” na dinâmica capitalista que viria a consolidar de vez o regime de produção flexível. As empresas japonesas<sup>11</sup> intensificaram a produção não só porque possuíam altos níveis tecnológicos, mas também porque conseguiram imprimir um modelo organizacional e de gestão que explorava de forma mais eficaz os novos tipos de tecnologia. O aumento da concorrência entre as nações do capitalismo gerada pela abertura dos mercados internacionais exigiu das empresas uma rápida adaptação às necessidades impostas pelo mercado, especialmente em nível de consumo, pois a lógica da produção em massa fordista, ao gerar um grande excedente, desestabilizou por completo as economias capitalistas, em especial, como se sabe, a economia dos Estados Unidos (KOVÁCS, 2001).

Todo esse movimento “japonês” de produção conferiu às empresas capacidade de melhor adaptação e antecipação em relação às mudanças do mercado. Esse tipo de empresa, para ser caracterizada como “flexível”, precisa ter a capacidade de mudar de forma rápida os processos de trabalho, integrar-se a outras empresas para aperfeiçoar a produção, descentralizar as operações das unidades de trabalho, integrar as áreas e suas funções para reduzir tempo e custo, além de integrar vertical e horizontalmente as tarefas e delegar autodisciplina,

---

<sup>11</sup> Eram as chamadas empresas “magras”, de produção enxuta, que reuniam novos métodos de produção como o just-in-time, qualidade total, além de equipes de produção autônomas, processos de melhoria contínuos e círculos de controle de qualidade dos produtos (BOLTANSKI E CHIAPELLO, 2009).

polivalência e autocontrole aos trabalhadores na execução das tarefas (KOVÁCS, 2001).

No entanto, a reorganização das empresas gera impactos negativos no que tange ao emprego. A subcontratação de trabalhadores temporários e mesmo de empresas que atuam em conjunto no processo produtivo é necessária para assegurar o caráter flexível da empresa, entretanto, essa desregulação das relações de trabalho enfraquece não só a noção de emprego como trabalho socialmente protegido, mas também enfraquece o poder dos sindicatos como instituições que representam e negociam os direitos dos trabalhadores. As empresas flexíveis geram muito trabalho, mas pouco emprego. O emprego com contratos a tempo indeterminado ou de longa duração vai sendo paulatinamente retirado de cena, e vão se produzindo situações de insegurança para aqueles que historicamente, ou pelo menos no período de expansão do fordismo e do Estado Social, tiveram a sua identidade pessoal e/ou profissional constituída através do trabalho (KOVÁCS, 2001).

O sociólogo Robert Castel (1998) demonstrou, para o caso francês, que esse movimento levou ao enfraquecimento da condição salarial. Os trabalhadores foram retirados gradativamente do mercado formal de trabalho e colocados à margem da sociedade, pois o estatuto do salariado que tinha como função estruturar a esfera social, foi aos poucos sendo corroído. Esse processo foi definido pelo autor como “processo de desfiliação”, que excluiu uma enorme parcela de trabalhadores franceses do mercado de trabalho.

O capitalismo flexível promoveu diversas mudanças nos sentidos e significados do trabalho. Nesse contexto, as formas de construção das narrativas sobre as experiências de trabalho são inteiramente modificadas, pois a nova ordem capitalista não oferece as condições para que os trabalhadores construam trajetórias laborais lineares. No período fordista, o tempo de permanência em um emprego era tendencialmente mais longo e possibilitava o desenvolvimento de uma história de vida cumulativa e ordenada. No regime flexível, a noção de tempo é reestruturada e as relações de trabalho são reconfiguradas. De maneira geral, a relação do sujeito com a sua profissão passa a ser compreendida como incerta, e a possibilidade de construir uma história profissional estável vai, ao longo do tempo, tornando-se cada vez mais improvável (SENNETT, 2010).

Nesse âmbito, na perspectiva de Alain Ehrenberg, está em curso, nas últimas décadas, uma perda de referências sociais e de projetos coletivos, que vem abrindo espaço para um processo de individualização, uma modificação na maneira de se apresentar e narrar o comportamento dos indivíduos, uma via de subjetivação que dá primazia à *referência a si*, onde a iniciativa individual é papel fundamental no enfrentamento dos conflitos presentes no campo social e econômico (BENDASSOLLI, 2000).

Na perspectiva teórica do sociólogo alemão Ulrich Beck, dentre as consequências trazidas pela flexibilização produtiva e das relações de trabalho, está o processo de individualização que nasce da conversão do indivíduo em unidade reprodutiva do mundo social. O autor afirma que o processo de individualização se constitui a partir do desprendimento dos trabalhadores em relação aos vínculos sociais historicamente estabelecidos e, sobretudo, a partir da conversão dos indivíduos em agentes que devem garantir a sua própria existência e construir a sua biografia através da mediação pelo mercado (BECK, 2011).

Nessa perspectiva, individualização significa dependência dos indivíduos em relação ao mercado, e ao mesmo tempo conduz estes a uma padronização e a um direcionamento de condutas controlado de fora. Significa dizer, de forma geral, que a construção biográfica depende do reconhecimento dos indivíduos como aqueles que planejam a sua própria trajetória profissional e as suas capacidades para o trabalho. Há uma exigência do mercado de trabalho de que se desenvolva uma visão de mundo autocentrada como forma de assegurar a configuração das trajetórias (BECK, 2011).

Beck também vai destacar que uma “reforma constitucional” do sistema empregatício foi sendo gestada pela esfera jurídica, e pelo desenvolvimento e avanço das tecnologias de informação. O autor mostra que o antigo sistema empregatício se consolidou em meio a muitos conflitos sociais, através da padronização do contrato de trabalho, do local de trabalho, e por meio da jornada de trabalho. Somente a partir da metade dos anos 1970, o sistema empregatício passou a se basear no “trabalho vitalício de jornada integral” para distinguir juridicamente desemprego e emprego. Entretanto, com a crescente profusão de racionalização do trabalho, esse sistema empregatício padronizado foi gradativamente sendo desmoronado pelo processo de flexibilização do direito do

trabalho, dos espaços e jornadas de trabalho. Consequentemente, os limites entre labor e ócio foram paulatinamente tornando-se fluidas (BECK, 2011).

Para o autor, vem se consumando uma transição do emprego na forma de trabalho assalariado, para um sistema de risco com subempregos flexíveis e plurais, na qual a problemática do desemprego “já não existe mais”, pois o desemprego passa a integrar o sistema empregatício na forma de subemprego precário, ressignificando totalmente o conceito clássico de “emprego como trabalho socialmente protegido”. Aquilo sobre o qual o autor se refere como a *Sociedade de risco*, seria uma sociedade em que a despadronização do trabalho norteadas pela lógica da flexibilização e da competitividade do sistema capitalista global, acarretaria um intenso processo de individualização da inserção no mercado de trabalho (BECK, 2011).

Na perspectiva de Giddens (2002), o cenário que se instaurou gera um tipo de insegurança ontológica nos indivíduos, e aqui, trata-se principalmente dos indivíduos que vivem do trabalho em um mundo dominado pela lógica da flexibilização e das incertezas em relação à conquista e manutenção do trabalho. Para o autor, vive-se em um contexto de insegurança social que tem como consequência uma ausência de sentido de continuidade e ordem dos acontecimentos que se produzem no mundo real.

A acumulação capitalista flexível exige um envolvimento ou um “engajamento do trabalhador” no processo de trabalho. Cria-se a necessidade de fazer os sujeitos aderirem ao estilo de vida ordenado pela lógica da flexibilização. Entretanto, tem-se constatado que se desenvolve cada vez mais um processo de precariedade associada à natureza do emprego, além do desenvolvimento da terceirização como “trabalho externo”, justificado pela lógica da produtividade e da lucratividade, mas que promove uma maior instabilidade e insegurança nas relações de emprego. Ainda há lugar para empregos estáveis dentro das empresas flexíveis, mas eles estão reservados para os trabalhadores polivalentes e com alto nível de escolaridade. O restante dos trabalhadores que compõem a maior parte do mercado de trabalho, está demasiadamente sujeito à instabilidade na sua condição de empregabilidade e despedidos de um mínimo de direitos trabalhistas garantidos pelo Estado (BOLTANSKI E CHIAPELLO, 2009).

Em linhas gerais, a antiga condição de assalariamento fordista não é mais, pelo menos desde meados da década de 1970, a regra geral que norteia as

relações de trabalho no mundo globalizado e no Brasil da atualidade. Resta saber até onde, e de que maneiras, o capitalismo flexível continuará modificando as relações de trabalho, e os próprios usos e sentidos criados sobre o trabalho no atual estágio da contemporaneidade.

## **2.2. A formação do mercado de trabalho no Brasil**

É necessário tratar as problemáticas relativas ao tema do trabalho no Brasil levando em consideração a formação histórica do mercado e das relações de trabalho. O primeiro aspecto a ser destacado refere-se à transição do trabalho escravo para o trabalho livre como o acontecimento que possibilitou o início do processo de formação do mercado de trabalho brasileiro a partir da segunda metade do século XIX. Mesmo antes da abolição do trabalho escravo no fim da década de 80 do século XIX, o Império criou duas leis que sancionaram a construção do mercado de trabalho livre. As referidas leis<sup>12</sup> possibilitavam a regulação do trabalho no regime de colonato e a regulação da propriedade privada da terra – que impedia sobremaneira o acesso dos trabalhadores a terra – favorecendo o aparecimento do trabalho de caráter subordinado (DEDECA, 2005).

Considerando o Brasil de forma abrangente, o processo de transição para o trabalho livre constituiu-se de forma lenta e não coincidente com a construção do mercado de trabalho assalariado. Por muitas décadas o mercado de trabalho foi marcado pela coexistência de força de trabalho assalariada e força de trabalho não assalariada. A lenta construção de uma população livre, marcada pela miscigenação dos escravos libertos e seus descendentes, possibilitou a formação de um grupo de não escravos que majoritariamente não participava diretamente da dinâmica interna do capitalismo (CARDOSO, 2010).

Nesse período, a organização do mercado de trabalho livre estava estritamente relacionada à produção cafeeira, que garantia a preservação do trabalho às atividades não assalariadas. Foi a partir do início do século XX, com a crise do comércio internacional, que o complexo cafeeiro se desestabilizou, induzindo o desenvolvimento do mercado interno, em consequência das restrições

---

<sup>12</sup> Sobre as referidas leis, ver “Notas sobre a evolução do Mercado de trabalho no Brasil” Dedeca (2005).

para importação. A partir desses desdobramentos, o país começou a unir as atividades econômicas ao mercado de trabalho, dando início ao processo de industrialização (DEDECA, 2005).

Surge, portanto, a tentativa de organizar a vida social e econômica do Brasil a partir de princípios do *laissez-faire*<sup>13</sup>, o qual ganha corpo a partir da abolição do trabalho escravo, em 1888, até 1931, quando o Estado varguista anuncia a sua intervenção na vida econômica com o interesse de fomentar a industrialização nacional. Entretanto, com o início da produção de leis sociais e o crescente aumento das instituições sindicais, especialmente a partir dos anos 20, a insuficiência dos princípios do livre mercado para a organização da economia e da vida em sociedade começa a se tornar evidente (SANTOS, 1987).

O enfrentamento da ordem econômica e social nessa época se deu via Estado, com intervenções na ordem da acumulação e reestruturação da produção. O conceito-chave que possibilita o entendimento da política econômica e social desenvolvida a partir dos anos 1930 e que tentou fazer uma transição da esfera da acumulação para a esfera da igualdade, é o conceito de cidadania regulada. A cidadania regulada compreendia um sistema de estratificação ocupacional definido por uma norma legal. Significa dizer que seriam cidadãos todos aqueles que fizessem parte de uma comunidade e que se encontrassem inseridos em qualquer ocupação reconhecida e definida pela lei. Portanto, para a cidadania ser estendida, era necessária uma regulação das profissões e ocupações, e uma ampliação dos direitos ligados a essas profissões (SANTOS, 1987).

A “cidadania regulada” foi apresentada como uma promessa do Estado Varguista no pós-1930, e caracterizava-se como uma espécie de comprometimento por parte da esfera pública para incorporar no meio social as massas de trabalhadores que se encontravam fora do conjunto total da sociedade, assim como objetivava diminuir a sociabilidade desigual fortemente enraizada pela cultura escravagista brasileira. Ser cidadão, nessa conjuntura, implicava em ter uma ocupação, uma profissão reconhecida por norma legal, e uma carteira profissional que possibilitasse a garantia de direitos. A cidadania estava inteiramente ligada a

---

<sup>13</sup> Expressão francesa que designa o liberalismo econômico clássico como a corrente teórica que defende o livre funcionamento dos mercados, sem a intervenção estatal na economia.

profissão, e os direitos do cidadão brasileiro estava reduzido a sua posição no mercado de trabalho formal (CARDOSO, 2010).

Entretanto, a inclusão dos trabalhadores no mundo dos direitos sempre foi passageira e insuficiente. A cidadania regulada criada no governo Vargas mostrava que os cidadãos só poderiam ser considerados como tal via inserção no mercado de trabalho formal, o que implicava dizer que os excluídos do sistema seriam “pré-cidadãos”. Desta maneira, esse modelo de cidadania não garantia um conjunto específico e integral de direitos capaz de incluir os cidadãos para dentro do universo dos direitos, apenas representava um ordenamento efêmero que garantia provisoriamente alguns direitos àqueles que tentavam fazer parte desse sistema. (CARDOSO, 2010).

## **2.4 Informalidade e microempreendedorismo individual**

Entende-se que não só o mercado de trabalho nunca conseguiu incluir a todos os cidadãos, como as formas de ocupação laboral vêm, ao longo do século XX, sofrendo intensas transformações. Como já explicitado na seção anterior, novas formas de trabalho vêm sendo configuradas e reconfiguradas pela flexibilização e reestruturação produtiva. É nesse contexto que se assiste ao crescente processo de informalização da força de trabalho. Porém, a informalização das relações de trabalho já aparece como um componente estrutural do mercado de trabalho pelo menos desde a promulgação da CLT em 1943. Também é preciso ressaltar que não há consenso entre os entendimentos sobre o que vem a ser trabalho informal, visto que esse tipo de ocupação laboral é parte de uma engrenagem produtiva que se reconfigura constantemente no mercado de trabalho brasileiro (LEITE, 2009).

A noção de informalidade, no Brasil, começa a ser produzida entre as décadas de 1960 e 1970. De forma geral, a discussão girava em torno da passagem do subdesenvolvimento para o desenvolvimento, pois havia certa compreensão de que a superação do subdesenvolvimento precisava ser gestada através de política econômica, e que essa se configurava a partir de uma correlação de forças. Progressivamente, as discussões sobre os conceitos e definições de informalidade foram se tornando decisivas na medida em que

designaram as formas da inserção estrutural das populações, a qual se resolvia na configuração do mercado de trabalho (SILVA, 2003).

Até os anos de 1970, a noção de informalidade ajudou a universalizar a anuência da cidadania regulada, porém, o seu esvaziamento coincide com a ascendência da noção de empregabilidade e de empreendedorismo, que seria um equivalente funcional da informalidade, pois agora a dinâmica da produção não se caracteriza como um meio capaz de controlar a absorção do trabalho, como já foi outrora, embora nunca plenamente. A noção de empregabilidade está relacionada, em geral, a questões subjetivas ligadas aos trabalhadores individuais, sendo assim, uma forma de “legitimação de novas formas de controle social, menos objetivadas, que dependem mais fortemente do engajamento pessoal dos trabalhadores” (SILVA, p. 167, 2008).

A informalidade possui um papel fundamental na estruturação de processos sociais e econômicos, sobretudo nos países em que a informalidade é a realidade da maioria da população economicamente ativa. Tanto no Brasil como na maioria dos países latino-americanos, os informais trabalham mais horas, ganham menos do que os trabalhadores formais, e trabalham em maiores condições de insegurança. Resolver, ou pelo menos tentar resolver o problema da informalidade, vai muito além de formalizar os que não estão na esfera formal. Na primeira década do século XXI, o Brasil buscou medidas que reduzissem o custo das formalizações e que aumentassem o tempo de permanência dos trabalhadores no mercado formal diminuindo, deste modo, os índices de informalidade (CARDOSO, 2016).

O trabalho informal, antes de qualquer coisa, origina-se de ambientes em que a informalidade existe manifestada em outras dimensões da vida social. Nas moradias assentadas em terrenos irregulares, no uso ilegal de energia elétrica, água, e outros bens de infraestrutura, bem como nas relações interpessoais e nas relações com os representantes do Estado, sobretudo com a figura do policial. A informalidade nasce e se configura em ambientes em que o estilo de vida das pessoas sempre foi informal, conseqüentemente, não é possível diminuir a informalidade sem antes pensar os meios para reestruturar as formas de vida da população. Ainda, é possível afirmar que a economia informal não é um território ou ambiente específico, mas um lugar onde pessoas estão em constante busca por oportunidades econômicas (CARDOSO, 2016).

O setor informal vem sendo definido ao longo do tempo como um ambiente indeterminado, com características semelhantes aos setores em que há maior presença de população marginalizada. A esfera informal é, em certa medida, o lugar onde parte da população brasileira busca por amparo e possibilidades de inserção no mundo do trabalho. Em geral, como parte constitutiva do mercado de trabalho, a informalidade está relacionada com os processos de oferta e demanda por trabalho, qualificação dos trabalhadores, e variáveis macroeconômicas que influenciam sobremaneira os índices de trabalho informal. A informalidade atinge de modos diferentes aqueles que procuram por algum tipo de trabalho, o que torna difícil a tarefa de compreendê-la e defini-la conceitualmente (COLBARI, 2015).

Adalberto Cardoso afirma que o mercado de trabalho brasileiro está distante da possibilidade de assegurar estabilidade para a grande parte dos trabalhadores que nele estão inseridos. A ideia de informalidade supõe uma distinção entre mercado formal e mercado informal de trabalho. Informal é todo trabalho que não está inserido na dinâmica do mercado formal, embora se saiba que no âmbito formal também existam ilegalidades de todos os tipos, mas que *a priori* são atribuídas ao setor informal. O mercado formal de trabalho, por exemplo, é marcado, em certa medida, por empresas que não recolhem FGTS dos seus empregados ou que não cumprem outras determinações legais. Sendo assim, supor que existe uma dualidade entre o setor formal e o setor informal é não perceber que “ambos os lados” fazem parte do mesmo jogo de relações que produzem e reproduzem as operações dos mecanismos que coordenam o sistema capitalista global (CARDOSO, 2013).

O sociólogo Adalberto Cardoso ainda destaca o papel da desigualdade de oportunidades como variável significativa para compreender como se estrutura o sistema e as oportunidades de entrada ou não entrada no mercado de trabalho. Indiscutivelmente, as oportunidades de acesso à dinâmica de produção, a bens materiais e simbólicos dentro do sistema são muito desiguais, entretanto, não existe uma exclusão absoluta do sistema, em relação aos que têm menos oportunidades. De forma geral, o sistema incluiu a todos, porém, essa inclusão se realiza de forma desigual (CARDOSO, 2013).

Ainda segundo Cardoso, é a globalização financeira, apoiada nas tecnologias de informação, que acabou por trazer a periferia do sistema, ou seja, a informalidade, para bem perto do centro do sistema formal de trabalho, posto que

os recursos que transitam pela periferia são usados pelo centro, assim como os recursos financeiros que circulam por todos os lados, são produto da riqueza produzida pelo mercado formal de trabalho. Sendo assim, a periferia, mesmo a mais periférica, não é inexpressiva para o centro. Entretanto, nenhuma dessas afirmações excluiu o fato de que quanto mais longe a periferia informal se encontra, menos os mecanismos de coordenação do centro conseguem influenciar o setor informal. Nesse caso, a informalidade que se encontra muito aquém do centro, possui uma lógica que coordena a informalidade através da confiança que se estabelece nas redes de sociabilidade entre os membros que compõem o setor (CARDOSO, 2013).

Nessa perspectiva de análise, o conceito de economia informal não pressupõe uma segmentação, ou mesmo uma dualidade dentro da dinâmica do mercado de trabalho e mesmo do capitalismo global. Por conseguinte, os indivíduos transitam entre o setor informal e o setor formal em muitos casos porque o que se compreende por “economia formal”, na periferia do sistema, é pouco menos rarefeita do que a “economia informal”. Na verdade, o trânsito dos trabalhadores entre a formalidade e a informalidade é intenso e recorrente no Brasil. O mercado de trabalho e a própria economia como um todo nunca conseguiram abarcar todos os trabalhadores na esfera do trabalho assalariado. Mas, como as pessoas precisam ter alguma fonte de renda para garantir condições mínimas de sobrevivência, a alternativa de ocupações laborais não assalariadas muitas vezes torna-se a única possibilidade viável como garantia de sobrevivência dos desempregados (CARDOSO, 2013).

Nas regiões de “regulação rarefeita” as relações econômicas se configuram através das redes de sociabilidade, relações pessoais e familiares, que tem na confiança a base que sustenta e coordena as ações dos sujeitos. As relações pessoais são um recurso comum para os indivíduos que buscam um emprego em um mercado de trabalho cada vez mais precário e contingente, além de que na “periferia rarefeita” essas relações pessoais e familiares mostram-se mais intensas<sup>14</sup> do que nas outras esferas do mercado (CARDOSO, 2013).

Portanto, segundo Adalberto Cardoso, na “regulação rarefeita”, se constituem relações pessoais menos densas se comparadas a outras esferas. Uma

---

<sup>14</sup> Para tal, ver dados Cardoso (2013).

das hipóteses levantadas nessa perspectiva de análise é a de que os empreendedores que fazem parte desse ambiente têm maiores dificuldades em absorver a força de trabalho ofertada no mercado de trabalho de “regulação densa” já que a mesma está mais acostumada a ter garantias sociais e trabalhistas mínimas. Por isso, é através das relações pessoais e familiares que se encontra a melhor alternativa para o estabelecimento de relações de trabalho não reguladas, pois nelas há maiores laços de confiabilidade entre os seus membros e, portanto, maiores chances desse tipo de relação de trabalho prosperar ao longo do tempo (CARDOSO, 2013).

Considerando a realidade dos pequenos empreendimentos brasileiros, e o crescente aumento da pequena empresa, da microempresa e da microempresa individual, na dinâmica produtiva brasileira, nos últimos anos, verifica-se também um movimento de elucidação das características dessas modalidades de empresa. O fomento de políticas de crédito direcionadas ao setor favoreceu a criação de novos negócios, sendo os setores do comércio e serviços os mais impactados. O Brasil está entre os dez países que mais empreende no mundo, e destaca-se a motivação para empreender como um aspecto relevante sobre o empreendedorismo brasileiro. De modo geral, a “oportunidade” como estímulo para a realização de abertura de empresas reflete, em certa medida, a existência de um contexto econômico mais favorável para o desenvolvimento e o funcionamento dos negócios (COLBARI, 2015).

Em relação à categoria do microempreendedor individual, um dos objetivos do enquadramento jurídico consiste em tentar realizar a diminuição do trabalho por conta própria que, por muitas décadas, representou um obstáculo para o avanço das esferas econômica e social. A partir do desenvolvimento da lei da microempresa individual, as atividades de autoemprego puderam adquirir um estatuto legal e ter isenção de impostos, direito à licença maternidade, à licença de saúde, como também à inclusão no sistema previdenciário. A legislação referente ao microempreendedor individual intenciona promover a adesão de trabalhadores às atividades econômicas ligadas à empresarialidade (COLBARI, 2015).

Considerando a disposição e o perfil<sup>15</sup> dos microempreendedores individuais, o maior número está presente na região Sudeste, mas com concentração significativa nas regiões Nordeste e Sul. Em relação à distribuição por gênero, 55% são homens e 45% são mulheres. Entre os homens, as atividades mais prevalentes são as do segmento da construção, reparação e do comércio, enquanto entre as mulheres são as do segmento de vestuário, cuidados estéticos e alimentação. No que se refere à faixa etária, 14% têm até 29 anos, 30% têm entre 30 e 39 anos, 30% entre 40 e 49 anos, e 26% possuem 50 anos ou mais. Na distribuição por raça, 54% são negros (pretos ou pardos), 43% são brancos, e 3% outros (SEBRAE, BRASIL, 2022).

Levando em consideração as características do contingente de mulheres empreendedoras, dado o aumento significativo de formalizações desse grupo nos últimos anos, colocam-se novas problemáticas devido à necessidade que essas mulheres possuem de conciliar a maternidade com as funções e obrigações que os negócios demandam. Em muitos casos, diversas barreiras aparecem para as mulheres a partir da abertura dos empreendimentos, as quais estão relacionadas à dupla ou tripla jornada de trabalho, pois geram discriminação e desconfiança quanto à capacidade e condição de atender as demandas da ordem econômica. Na tentativa de enfrentar os obstáculos que constantemente se apresentam no mundo dos negócios, as empreendedoras buscam estabelecer alianças entre si e com membros da família para conseguir administrar e manter as suas diversas funções profissionais e pessoais (JONATHAN, 2011).

Em linhas gerais, as microempresas individuais vêm alcançando significativa importância social e econômica no cenário brasileiro. O ambiente em que os microempreendedores individuais estão inseridos é multifacetado e abarca perfis de empreendedores bastante heterogêneos. O regulamento do MEI aponta para uma tendência de ampliação da lógica formal que, de forma abrangente, coloca os grupos historicamente excluídos da formalidade dentro do ordenamento legal e possibilita a consolidação de diferentes modalidades laborais que não estão enquadradas no regime de assalariamento. O desenvolvimento das microempresas individuais representa mais uma consequência da exacerbação das demandas

---

<sup>15</sup> Dados detalhados do Microempreendedor Individual em: <https://datasebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/>

promovidas pela flexibilização capitalista. Sendo assim, evidencia-se, em certa medida, uma transformação nos tipos de direitos legais direcionados às categorias de empresa, o que resulta em uma nova configuração do mercado de trabalho e da esfera econômica (COLBARI, 2015).

## **2.5 Considerações**

Ao longo deste capítulo, objetivou-se desenvolver uma abordagem teórica sobre as transformações ocorridas no mundo do trabalho, considerando o desenvolvimento e a consolidação do regime de produção fordista, o seu processo de enfraquecimento e a sua crise a partir da década de 1970. De modo geral, apresentar esses acontecimentos propicia a compreensão das especificidades atuais do universo do trabalho, dos avanços do neoliberalismo, do fomento do empreendedorismo e do microempreendedorismo individual.

Em um contexto geral, e considerando as análises de Alain Ehrenberg (2010), o discurso que vem sendo veiculado nas últimas décadas tem como interesse disseminar o risco como algo necessário para a obtenção de sucesso. A figura do empreendedor está ligada à autorrealização, e a noção de que é possível vencer e obter sucesso em meio a competitividade. Trata-se da valorização de uma subjetividade mutável, instável, que se faz e se desfaz constantemente.

No capítulo seguinte, trataremos da perspectiva teórica que fundamenta a pesquisa, e que explica, de modo consistente, as maneiras como a racionalidade do neoliberalismo vem conseguindo transformar não só a sociedade, mas a subjetividade dos sujeitos.

### **3. Do homo economicus da troca ao homo economicus do capital humano**

#### **3.1 Introdução**

Michel Foucault, em *Nascimento da Biopolítica*, curso ministrado na França no ano de 1979, procurou analisar e descrever como se constitui a governamentalidade neoliberal. Ao longo da obra, o autor problematiza questões relativas ao liberalismo clássico, as relações entre liberalismo e biopolítica, e as diferentes formas de neoliberalismo, alemão, francês e estadunidense. Ao introduzir o conceito de governamentalidade, Foucault procurou mostrar que essa se tratava de uma forma de poder que se relacionava com a biopolítica e que, portanto, estava relacionada com a gestão da população. Por biopolítica, entende-se a forma como se procurou, a partir do século XVIII, compreender os modos como a prática governamental deveria ser aplicada para resolver os problemas da população, como saúde, natalidade, longevidade etc. Inicialmente, o objetivo era entender quais fundamentos e regras seriam necessários escolher para administrar os fenômenos populacionais. Entretanto, o curso foi paulatinamente mudando sua direção, até colocar a centralidade da discussão na análise dos diferentes modelos do neoliberalismo (FOUCAULT, 2008).

De modo geral, o curso tinha como finalidade mostrar onde exatamente os mecanismos do poder moderno são mais invisíveis, imperceptíveis, abstratos, e precisamente por essa razão, acabam tornando-se extremamente efetivos. Para Foucault, todas as coisas que são próprias da política, não se apresentam como políticas, pois as táticas de imposição do poder são executadas de modo muito sutil. Indagava-se: como esses poderes impõem as suas verdades? Por meio de quais saberes e técnicas se utiliza? Tratava-se de compreender como o exercício do poder conseguia agir sobre as relações sociais e, principalmente, entender de que maneiras os sujeitos consentem ao poder. Mais precisamente, significava desnudar as formas como a população era governada e explicar como um modelo muito específico de subjetividade estava começando a ser produzido na modernidade, qual seja, o homo economicus (LAVAL, 2020).

O estudo realizado por Foucault deu maior importância para o conceito de governamentalidade. Era necessário pensar e repensar sob qual regulação política está submetida a sociedade, qual regime normativo é imposto aos sujeitos. Não se tratava de elucidar a questão a partir da análise do Estado. A governamentalidade

era compreendida como uma forma de poder delimitada no tempo. Representava um conjunto de regras, de normas, de instituições, que teriam como alvo a população e, portanto, estaria relacionada à biopolítica. Pois bem, esse modelo de poder vai, juntamente com a racionalidade própria do liberalismo econômico, executar certas intervenções na sociedade. De um lado, temos uma arte de governar que se orienta por meio dos princípios liberais desenvolvidos pela economia política e, de outro lado, uma governamentalidade que irá operar por meio de uma gestão da esfera populacional, fazendo da biopolítica um fenômeno histórico amplamente estruturado e poderoso (LAVAL, 2020).

Mas afinal, de que modo Foucault toma o liberalismo? Em primeiro lugar, uma forma de governo que não deve governar demais. Uma prática que se ancora em determinadas tecnologias, em dispositivos específicos, e que funciona dentro de certos limites. A governamentalidade liberal é fundada nos direitos e no comportamento racional dos governados, dando primazia ao interesse pessoal, à propriedade e aos direitos desses sujeitos, ao mesmo tempo em que defende a limitação de poder daqueles que governam. Em segundo lugar, significa afirmar que o fundamentalmente importante é limitar as maneiras como os governantes exercem poder sobre a sociedade, e utilizar-se dos princípios e leis oriundas do utilitarismo para conseguir controlar as relações entre o governo e a esfera social. Em terceiro lugar, fazer com que seja instituído um tipo específico de subjetividade, um comportamento que seja guiado pelo interesse pessoal, e em quarto lugar, apoiar-se em saberes produzidos pela economia para desenvolver e instaurar relações sociais alicerçadas por meio do vínculo econômico (LAVAL, 2020).

Portanto, partindo da perspectiva foucaultiana, o liberalismo econômico não deve ser compreendido como uma simples ideologia: trata-se de uma arte de governar e uma forma de politização. Nessa perspectiva teórica, a intenção era descrever analiticamente o que o liberalismo era fundamentalmente, era procurar entender como essa forma de racionalidade política funcionava, através de quais princípios se baseava e de que maneiras poderia ser instrumentalizada. A função do governo é repensada de uma maneira inteiramente nova, os modos de intervenção sobre o mercado e a sociedade, todo um conjunto de ações que serão adequadas para que o liberalismo consiga estar em conformidade com o enquadramento geral da biopolítica (AVELINO, 2014).

### 3.2 O liberalismo clássico

O liberalismo econômico clássico, que teve início no século XVIII, com Adam Smith e David Ricardo, definia a economia de mercado pela troca, ou seja, pelo *laissez-faire*. Os economistas clássicos afirmavam que era preciso deixar a economia livre, permitir que as trocas acontecessem livremente entre os indivíduos que, por sua vez, estabeleceriam entre si, por meio dos processos de troca, uma equidade entre dois valores. Nessa linha de pensamento, a liberdade, juntamente com as trocas e a não interferência de terceiros, sobretudo a do Estado, conformavam o modelo de mercado que deveria existir e ser válido. Para a esfera estatal, não era garantido mais do que a função de inspecionar o desempenho do mercado, respeitando o livre jogo das trocas econômicas. Para a escola liberal clássica, a não intervenção estatal era fundamental para que fosse possível o desenvolvimento do mercado (FOUCAULT, 2008).

A economia capitalista, para conseguir se desenvolver e se consolidar, precisava antes realizar certa quantidade de intervenções sobre a população e a esfera social, muito embora a maioria das análises tenham afirmado que o objetivo principal dos economistas liberais clássicos era instaurar no cerne da esfera econômica o princípio do *laissez-faire*. Na verdade, a sociedade era pensada como o lugar de difusão do vínculo econômico, um ambiente que necessitava constituir-se em função dos processos de mercado. A esfera social, portanto, passaria a ser do domínio da lógica liberal, das tecnologias de poder próprias do liberalismo. Nesse sentido, o essencial era identificar como a aplicação desses poderes conseguiriam desencadear uma produção cada vez maior de liberdades que, por sua vez, estariam de maneira completamente imperceptível, sobre a finalidade da razão governamental (LAVAL, 2020).

O poder liberal tem, como ponto de ancoragem teórica, todo o conjunto de saberes produzidos pela economia política. O liberalismo torna-se, portanto, um método político que objetiva aumentar as funções da esfera governamental de modo que seja utilizada a menor quantidade de recursos possíveis. Um jogo inteiramente diferente do que já havia sido feito, mas que implica todo um aparato do poder público em direção ao corpo social. Além disso, entra em cena o cálculo da utilidade desenvolvido por Jeremy Bentham, a figura mais proeminente do pensamento utilitarista. O utilitarismo serve, *grosso modo*, como fundamento epistemológico para a economia enquanto um campo específico de conhecimento.

Trata-se de tipos de regulação que terão por função construir uma sociedade que vai operar por meio dos interesses, todo um conjunto de critérios que serão utilizados para definir os limites das diferentes dimensões da esfera pública, assim como do poder governamental. Portanto, se estabelece toda uma relação entre os princípios utilitaristas e as problemáticas que, de maneira geral, eram de responsabilidade do direito público e do direito administrativo (LAVAL, 2020).

O regime governamental liberal no contexto do século XVIII, a partir da necessidade de resolver os problemas da população, promove o surgimento de uma razão, um modo de pensar o econômico, a verdade econômica que dará suporte para o governo existir. A questão, talvez mais fundamental do liberalismo clássico, seja buscar um princípio de verdade que legitime as práticas de governar, ao passo que possibilite fazer do mercado um lugar de verificação. Dizendo de outra maneira, para que a arte liberal de governar do século XVIII seja possível, o mercado precisa realizar certo número de funções e práticas veridicionais, e ser um lugar de justiça, onde as trocas definem o valor dos bens, ao mesmo tempo em que as mercadorias são distribuídas de maneira mais justa e os preços estabilizados. Nesse período, o fundamental era fazer com que as práticas governamentais fossem compreendidas como certas ou erradas por intermédio dos mecanismos mais usuais do mercado (FOUCAULT, 2008).

O liberalismo se constitui como uma prática governamental que para funcionar necessita construir e manter certos tipos de liberdades como, por exemplo, a liberdade de mercado, liberdade de troca, liberdade para possuir propriedade privada, liberdade de expressão etc. A produção e organização dessas liberdades torna possível que os indivíduos tomem decisões com certa margem de autonomia, são condições para que a liberdade possa ser exercida. Em contrapartida, para que esse jogo possa se manter, é preciso limitar, ordenar, impor leis que impeçam ou diminuam os efeitos de disparidade entre as partes envolvidas. Para que a ordem do governo liberal se mantenha, a limitação das liberdades precisa ser garantida (FOUCAULT, 2008).

Se a liberdade é fabricada a todo instante para que o governo possa existir e funcionar, um princípio de cálculo precisa ser aplicado, qual seja: o princípio da segurança. Será preciso determinar os limites tanto dos interesses individuais, quanto dos interesses coletivos, para que não haja abuso de ambas as partes. De modo geral, o princípio da segurança consiste em garantir que as diferenças de

interesses individuais e coletivos não representem perigo para a estabilidade do interesse da sociedade. O governo liberal deve ter a capacidade de produzir e deliberar liberdade e segurança, e manipular os interesses de modo a conseguir administrar o perigo a que os indivíduos são expostos constantemente. Portanto, o dispositivo que torna possível a existência de segurança e liberdade opera regulando as situações de perigo que se apresentam aos indivíduos, ampliando as técnicas de controle e de disciplina que irão garantir o equilíbrio das liberdades, tão fundamentais ao funcionamento do governo liberal. Por último, se aplicam mecanismos que ampliam as liberdades, mesmo que se necessite conjuntamente ampliar o controle pois, mais liberdade significa maior expansão econômica (FOUCAULT, 2008).

### **3.3 O modelo neoliberal alemão**

A governamentalidade liberal se apresenta mediante duas configurações principais, a saber: o modelo americano, que tomará corpo principalmente após 1945 e o modelo alemão, com a República de Weimar, com a problemática do crescimento do nazismo, à crise de 1929 nos Estados Unidos e à restauração das economias abaladas pela Segunda Guerra Mundial. Uma das críticas do modelo alemão era à política econômica intervencionista de John Maynard Keynes. Havia uma oposição em relação à política de planificação econômica, isto é, uma recusa à ideia de uma política estatal de caráter intervencionista. Keynes e sua política econômica eram os principais oponentes a serem combatidos pelo modelo alemão e pelo modelo americano (FOUCAULT, 2008).

Em termos teóricos, o modelo alemão guarda certa superioridade em relação à modelagem americana no que tange aos problemas da governamentalidade. No imediato pós-guerra, a Europa assistiu a inúmeras políticas econômicas dirigidas à reconstrução dos países europeus, e à transição de economias de guerra em economias de paz, orientadas pelo Plano Marshall e pela importância dos Estados Unidos e da política americana no processo de reconstrução da Europa. A reabilitação econômica passava por um processo de planificação dos diferentes países europeus — exceto Alemanha e Bélgica — e todo um conjunto de programas sociais que pudessem impedir que o fascismo e o nazismo retomassem suas forças. Nesse momento, a Europa estava em plena política keynesiana (FOUCAULT, 2008).

Por outro lado, havia figuras como o economista alemão Ludwig Erhard que, em meio à reconstrução das nações europeias, e da refundação da Alemanha pela via do liberalismo, defendeu a autonomia do mercado em relação ao Estado, afirmando que a adesão ao liberalismo resultava em maior crescimento econômico. As argumentações eram alicerçadas no fundamento liberal que pensava a função do Estado como promotor de liberdades e responsabilidades dos indivíduos, de modo a gerar legitimidade da esfera estatal e poder para falar em nome do povo. Nesse cenário, uma esfera pública que toma decisões arbitrárias na ordem política e na ordem econômica perde seu direito de representatividade e impossibilita a construção de uma moldura institucional que execute as normas da liberdade econômica (FOUCAULT, 2008).

Para tornar possível a fundação de um novo Estado alemão era preciso legitimar esse processo por meio do exercício da liberdade econômica. O objetivo era produzir desenvolvimento econômico para gerar soberania política e um tipo de institucionalidade que ofertasse as condições para a esfera econômica funcionar. Na Alemanha do pós-guerra, havia a finalidade de provocar adesão dos cidadãos alemães ao novo modelo liberal e o consenso em torno da noção de que essa moldura econômica e institucional traria não apenas bem-estar e riqueza, mas sobretudo, uma ordem social e política que havia sido perdida ao longo dos anos de guerra e de crescimento do nazismo (FOUCAULT, 2008).

Era preciso, nesse contexto, entender se a economia de mercado poderia servir como um princípio para a formação do Estado e mesmo da sociedade, um modelo de regras capaz de desenvolver uma esfera estatal que favorecesse o funcionamento do mercado. Os defensores desse referencial eram os economistas ordoliberalistas alemães, que objetivaram realizar um deslocamento do liberalismo clássico do século XVIII e XIX no sentido de dar centralidade para a concorrência em detrimento da troca. Significa afirmar que, nesse novo momento histórico do liberalismo, o direcionamento da política econômica se daria em torno da concorrência, e o essencial para o mercado seria o fomento de relações e situações concorrenciais entre os seus membros. A teoria do mercado, no século XX, pensava a concorrência livre como um princípio fundamental para a garantia da racionalidade econômica. Era por meio da liberdade concorrencial, e não das trocas, que poderia haver o surgimento da melhor performance econômica (FOUCAULT, 2008).

Por fim, a partir do modelo neoliberal alemão, houve um avanço em relação às teorias liberais do século XVIII, um processo de transformação dos princípios liberais, embora desde o final do século XIX já havia aqueles que afirmavam que a concorrência era a essência do mercado e que, portanto, não é a equivalência entre valores que precisava ser respeitada, mas a desigualdade entre as partes. Isso significa dizer que, diferentemente da escola liberal clássica, os ordoliberais não compreendem o *laissez-faire* como algo natural, isto é, a noção do mercado como algo que se constitui naturalmente e que por isso o Estado não deveria fazer interferências. Pelo contrário, o mercado não é produzido de modo espontâneo, e a dinâmica concorrencial, por ser um princípio de validação, possui uma lógica interna, e apenas poderá surgir se for produzida por uma governamentalidade atuante (FOUCAULT, 2008).

O mercado, de modo geral, tem como princípio regular as esferas econômica e social, fazer com que a sociedade seja submetida à concorrência. Ao governo cabe, como ponto de aplicação, não intervir nos resultados do mercado, nem mesmo tentar corrigir os seus efeitos destrutivos, mas promover ações sobre a sociedade para que os mecanismos de concorrência possam exercer a função de regular a esfera social. Essa é uma das principais características da intervenção governamental, pois a constituição dessa regulação vai tornar possível a generalização do mercado sobre o ambiente social. O objeto de ação do governo neoliberal torna-se a própria sociedade, com vistas a produzir sobre ela, certos tipos de disciplinas que irão difundir a multiplicidade do modelo da empresa (FOUCAULT, 2008).

Quando falamos de neoliberalismo alemão como um modelo de ancoragem, estamos falando de uma modelagem que reativa antigos pressupostos e fundamentos da escola clássica, e ao mesmo tempo reconfigura alguns princípios do liberalismo clássico que na atualidade mostram-se insuficientes para a resolução dos obstáculos que impedem o crescimento das economias capitalistas globais. A problemática neoliberal consiste em conseguir descobrir de que maneira é possível regular as ações globais que se dão a nível político a partir da concepção da economia de mercado. Se é possível singularizar a modelagem neoliberal alemã, em certo número de exemplos e referências, sem dúvida é a partir da centralidade dada ao governo como um vigilante das atividades econômicas, que deixa de se

orientar pelo *laissez-faire* e toma para si a função de desenvolvedor das atividades econômicas (FOUCAULT, 2008).

A segunda característica da modelagem alemã são as transformações feitas no sistema legislativo e na esfera jurídica. Em um contexto de indexação do corpo social pelo modelo da empresa, também existe a necessidade de produzir uma sociedade jurídica. Se há uma sociedade de mercado, tem de haver a redefinição das regras do direito e um intervencionismo jurídico via Estado. Nesse sentido, era preciso criar um conjunto de relações em que o jurídico e o econômico estivessem em constante convergência, e por essa razão, um Estado de direito necessitava ser constituído. De modo geral, significava introduzir os fundamentos mais basilares desse sistema institucional na legislação econômica. Aqui, pretendia-se fazer o contrário da planificação do *New Deal*, objetivava-se criar medidas de caráter geral, leis formais que não poderiam ter uma finalidade específica, mas que funcionariam como regras de jogo para governar a ordem econômica (FOUCAULT, 2008).

O ordoliberalismo programa, portanto, uma sociedade de mercado em que a concorrência é fundamental, ao mesmo tempo em que o intervencionismo do governo sobre a sociedade é constantemente reativado. Há a renovação do modelo da empresa como fator imprescindível para o crescimento da economia, e a construção de uma nova moldura jurídico-institucional que irá proteger a esfera econômica por meio de uma legislação efetiva. Essa moldura política possibilitará impedir a tendência aos fenômenos de centralização, concentração e monopólio de riqueza, que tendem a aparecer na sociedade capitalista, e ao mesmo tempo assegurar a lógica do capital e o desempenho do mercado e da dinâmica concorrencial. A congregação do Estado de direito, de uma estrutura institucional consistente e da intervenção do poder público sobre a economia, é propriamente essa a arquitetura que os ordoliberais alemães pretendiam criar para o neoliberalismo contemporâneo (FOUCAULT, 2008).

### 3.4 O modelo neoliberal americano

Michel Foucault produziu uma extensa análise sobre o liberalismo da tradição americana, ou “neoliberalismo” – como preferem chamar alguns autores não economicistas<sup>16</sup> – visto que a ancoragem neoliberal promoveu intensas transformações não só no âmbito da economia, mas sobretudo na vida política e social. Segundo o autor, o neoliberalismo da tradição americana começou a se desenvolver no contexto do New Deal, na crítica ao New Deal e à política keynesiana, desenvolvida entre 1933 e 1934 por Roosevelt. Os pactos sociais de guerra junto com os programas econômicos e sociais estabelecidos nesse período constituíram a oposição e ao mesmo tempo a condição de possibilidade de desenvolvimento desse modelo de neoliberalismo (FOUCAULT, 2008).

Desde o contexto dos anos 1930, nos Estados Unidos, os princípios do utilitarismo que regiam a economia de mercado e o papel do Estado começaram a ser questionados, dando espaço para o surgimento de outras concepções sobre a ação pública e o funcionamento dos mercados. Se, de um lado, os teóricos liberais defendiam a existência de uma economia autorreguladora capaz de distribuir a riqueza de forma mais eficaz; de outro lado, havia aqueles que defendiam a intervenção do Estado e, principalmente, uma transformação nos métodos de regulação e intervenção estatal. Não se tratava da defesa do Estado regulador *per se*, mas a transformação da ação pública e de seus objetivos. E é precisamente disso que se trata o neoliberalismo (DARDOT e LAVAL, 2016).

No contexto da sociedade americana, todos os debates políticos e econômicos deram centralidade para os fundamentos liberais e assim continua acontecendo ao longo dos últimos três séculos. E exatamente por essa razão, todo o conjunto de teóricos da economia que se opuseram às teorias do liberalismo, tiveram que travar uma disputa acirrada para tentar introduzir na política e na economia americana, todo o conjunto de políticas de cunho socializantes, como também estabelecer resistência à proposta de desenvolvimento de um Estado imperialista. Nos Estados Unidos, por toda a sociedade americana, a corrente

---

<sup>16</sup> Há uma grande discussão em relação à expressão “neoliberal”, visto que na economia não existe uma corrente teórica fundada nesse termo e, por isso, as teorias econômicas são caracterizadas como teses inscritas na conhecida tradição liberal econômica.

liberal, com seus dogmas e princípios basilares, nunca perdeu importância e centralidade (DARDOT e LAVAL, 2016).

Michel Foucault mostrou como o neoliberalismo se configurou em diferentes países, dando destaque na sua análise para o modelo europeu (mais especificamente o caso alemão e o caso francês) e o modelo americano. Para Foucault, as diferenças entre o neoliberalismo americano e o neoliberalismo europeu eram marcantes. O liberalismo americano não se apresentou, quando surgiu no século XVIII, como um princípio moderador da razão de Estado, como ocorreu no caso francês. Foram as reivindicações de cunho liberal, puramente econômicas, que se constituíram como o início do período histórico da formação da Independência americana. Esse papel desempenhado pelo liberalismo americano pode ser comparado com o do neoliberalismo alemão, em 1948, no imediato pós-guerra. O modelo neoliberal alemão foi levado como princípio fundador e legitimador do Estado, o que significava dizer que, como no caso americano, o neoliberalismo alemão foi o fundamento primeiro da constituição do Estado (FOUCAULT, 2008).

Entre os modelos neoliberais alemão e americano existem diferenças e semelhanças demasiado significativas. Começando pelo fato de que no século XVIII, os teóricos liberais americanos pensaram como ponto de partida, no contexto de guerra da Independência dos Estados Unidos, a existência de um liberalismo que pudesse se tornar fundador do Estado, o que aconteceu na Alemanha em 1948. Entretanto, a modelagem liberal americana, diferentemente do caso alemão, não surgiu apenas como uma alternativa econômica e política pensada para orientar o governo, mas sobretudo para reivindicar uma posição, um lugar de análise e de métodos tanto econômicos quanto sociológicos (FOUCAULT, 2008).

Todavia, houve a difusão do modelo neoliberal alemão nos Estados Unidos, ocorrendo também em um contexto de crise, embora bastante diferente dos casos alemão e francês; sobretudo porque no caso americano, o colapso ocorreu em meio ao processo de instabilidade política gerada pela recessão econômica que atingiu todo o capitalismo internacional nos anos 1920. A governamentalidade neoliberal, proposta pelos alemães, acabou por servir como alternativa econômica e política ao movimento de planificação keynesiana, da economia adotada e disseminada por toda a sociedade americana no início da década de 1930. Em um contexto de pobreza, desemprego e índices educacionais muito baixos, a política

proposta pelos keynesianos passou a ter como oposição, a modelagem neoliberal desenvolvida pelos economistas ordoliberais alemães (FOUCAULT, 2008).

Nesse período, os adversários já haviam começado a confrontarem-se com o objetivo de disputar o poder político em torno da crise. O neoliberalismo americano vai opor-se à política keynesiana, e ao liberalismo clássico de Adam Smith. A questão agora não seria retomar os princípios que definem os limites da ação governamental, assim como limitar o Estado não seria mais um objetivo. Também não se tratava de moderar o mercado, fundamentar-se em John Locke para resolver as problemáticas concernentes aos direitos, nem mesmo continuar orientando-se pelo cálculo da utilidade proposto por Jeremy Bentham. Para fazer frente à oposição keynesiana, os neoliberais vão impor um modo de pensar, uma racionalidade e uma sociedade inteiramente novas (DARDOT e LAVAL, 2016).

Dentro do campo da análise econômica algo de fundamental ficou em suspensão durante bastante tempo. Os neoliberais americanos notaram que a escola clássica tinha indicado de maneira satisfatória que a produção de bens de consumo dependia basicamente dos recursos naturais, do capital e do trabalho. Entretanto, de acordo com a perspectiva dos teóricos americanos o trabalho, como categoria de análise, não foi compreendido suficientemente bem pelos liberais clássicos, mesmo porque Adam Smith tratou a divisão do trabalho apenas como parte constitutiva dos seus estudos sobre a economia, e ainda assim, não de maneira profunda. Os economistas políticos clássicos não se debruçaram sobre o trabalho enquanto um fenômeno fundamentalmente importante, no máximo, com David Ricardo, quando relacionou o aumento do trabalho com a variável tempo, mostrando que o aumento do número de trabalhadores no mercado seria suficiente para resolver a problemática em debate. Mesmo se considerarmos Keynes, que não realizou um aprofundamento sobre essa questão, apenas definiu o trabalho como um fator de produção, ainda assim, para os neoliberais, o que se tinha de avanço sobre o tema ainda era pouco para solucionar os impasses que giravam em torno dos processos econômicos (FOUCAULT, 2008).

Apresenta-se, a partir desse momento, uma virada epistemológica neoliberal em relação ao liberalismo clássico. Até o início do século XX, o que havia de mais concreto era a definição de Adam Smith sobre como se desenvolviam os procedimentos de produção, de troca e de consumo no interior da sociedade. Mas, para os neoliberais, necessitava-se direcionar os estudos para a natureza desses

processos, para o modo como os recursos raros são alocados, para as maneiras como eles são utilizados em situações em que é preciso fazer escolhas. Dado que a economia trata, *grosso modo*, das formas como os sujeitos fazem a alocação de recursos escassos com finalidades alternativas, defendia-se a ideia de que a economia precisava tornar-se, sobretudo a partir do século XX, a ciência que estudaria o comportamento humano em meio a contextos de carência de riquezas (FOUCAULT, 2008).

Daqui em diante, não se trata mais de procurar compreender a relação entre os processos de produção, investimentos, em que o trabalho serve como aparato, trata-se de compreender a racionalidade interna dos sujeitos. Qual tipo de cálculo é realizado nas situações em que há poucos recursos e necessidades variadas a serem supridas? Para onde atribuir a riqueza quando ela é escassa? Por essas razões foi colocada a questão da retomada do trabalho nas análises do neoliberalismo, com o objetivo de descobrir de que maneiras são utilizados os recursos disponíveis por aqueles que trabalham. Será necessário entender a perspectiva desses sujeitos, suas condutas, suas ações, as escolhas que precisam tomar a todo instante dentro do mercado (FOUCAULT, 2008).

Pois bem, a partir de agora o trabalho será entendido como uma conduta econômica, uma atuação que é calculada, que é pensada estrategicamente. Mas a que sistema racional esses trabalhadores devem seguir? E se o trabalhador não é mais alguém que oferta sua força de trabalho para quem procura, o que ele deve ser afinal? Em primeiro lugar, ser um sujeito econômico que realiza atividades de maneira enérgica. Em segundo lugar, ser um sujeito que trabalha de modo a compreender essa atividade como uma competência que se transformará em renda e capital. Necessita-se pensar a prática de trabalhar como uma aptidão, como uma máquina que se constitui por meio das habilidades do trabalhador, e que irá gerar certa quantidade de renda. Portanto, é nesse momento que os neoliberais americanos vão ao encontro com os ordoliberais alemães: chegava a hora de transformar os sujeitos econômicos em unidades-empresa (FOUCAULT, 2008).

O neoliberalismo que foi se desenvolvendo nos Estados Unidos é o retorno ao *homo economicus*. Todavia, foi realizado um deslocamento em relação a noção clássica, visto que para os economistas clássicos esse “homem econômico” é o sujeito da troca, aquele que faz as trocas econômicas acontecerem dentro do mercado. Na concepção liberal, o “homem da troca” vai se orientar em função do

princípio da utilidade, ou seja, vai comportar-se considerando as necessidades mais primordiais que possui, objetivando obter satisfação pela aquisição e pelo uso de bens de consumo que adquire nos processos de troca. Portanto, a mudança está exatamente em fazer com que a satisfação seja produzida pelos sujeitos, mas agora através da atividade empresarial. Desenvolver o seu próprio capital, acumulá-lo por meio de sua própria competência, para poder consumir e satisfazer-se (FOUCAULT, 2008).

O neoliberalismo da tradição americana não era simplesmente uma opção econômica e política, bem mais do que isso, ele representava um modo de ser e de pensar, que se manifestava na relação entre governantes e governados, e não em uma mera técnica dos governantes imposta aos governados. Existem ainda dois elementos que são métodos de análise da concepção neoliberal americana: a teoria do capital humano, representativa do processo de análise econômica de um ambiente não explorado, e o processo de reinterpretação em termos econômicos de todo um campo que, a priori, nunca foi considerado um campo econômico (FOUCAULT, 2008).

A teoria do capital humano<sup>17</sup>, desenvolvida pelo economista Gary Becker, tratava de explicar como esse recurso é constituído e como poderá ser acumulado pelos sujeitos ao longo do tempo. Para que ele possa existir, é preciso que uma série de investimentos seja realizada desde o início da vida dos indivíduos. Investe-se primeiro na educação, mas não apenas no âmbito do aprendizado escolar, mas em todos os processos do desenvolvimento emocional dos filhos. Trata-se de todo um conjunto de características que será preciso construir nas crianças, toda uma série de investimentos, de cálculos que será necessário realizar para aumentar o capital humano. O objetivo aqui, era criar as condições para que na trajetória de crescimento, os indivíduos fossem paulatinamente transformando-se em uma espécie de “máquina”, um empreendimento individual que precisaria aumentar a sua produtividade e riqueza (FOUCAULT, 2008).

Os neoliberais acabaram por retomar o pensamento de Joseph Schumpeter<sup>18</sup> a respeito do problema da inovação, na necessidade permanente de

---

<sup>17</sup> A teoria do capital humano foi inicialmente desenvolvida por Theodore W. Schultz, economista e professor do departamento de economia da Universidade de Chicago.

<sup>18</sup> Economista e cientista político nascido na Áustria, em 1883. Schumpeter foi um dos primeiros teóricos a realizar estudos sobre inovação tecnológica.

procurar por novas formas de aumentar a produtividade, de inventar, de produzir sempre mais tecnologia, então a teoria do capital humano vai servir como um princípio para as políticas de crescimento econômico dos países do capitalismo global. Portanto, as variáveis da análise clássica que se orientavam para a indexação de investimentos em capital fixo, a partir desse momento, serão consideradas insuficientes para fazer as economias capitalistas crescerem. Tanto as políticas econômicas quanto as políticas sociais precisam, nesse contexto, se orientar em direção ao investimento em educação, em cultura, em direções que não haviam sido suficientemente exploradas pelo menos até o início do século XX (FOUCAULT, 2008).

### **3.5 A aplicação do modelo neoliberal americano**

Em primeiro lugar, apresentou-se como um fenômeno importante a ser explicado, a relação entre os fenômenos sociais e os processos econômicos, bem como a inversão das relações que se estabelecem socialmente com as relações econômicas. Significava que o objetivo era organizar a sociedade de modo que fossem abertos diversos espaços do campo social para que os mecanismos de mercado pudessem ser expandidos. Voltamos então para as questões relativas à concorrência e sua aplicabilidade, mas agora direcionada para a esfera social. Precisa-se agora fazer intervenções nos ambientes não-econômicos, mas a favor da economia de mercado. Agir sobre o corpo da sociedade de maneira que ele seja fragmentado, de modo que seja possível promover a generalização do modelo da empresa e realizar uma transformação na relação que os indivíduos estabelecem com o universo empresarial (FOUCAULT, 2008).

A tarefa seria realizar uma transformação na vida dos indivíduos, nos modos como eles deverão viver e se relacionar. Começa-se pelas relações que se dão na esfera familiar, nos modos de se relacionar com a propriedade privada, até mesmo nas formas de conduzir os relacionamentos afetivos. Tudo deve ser tratado e constituído pela lógica da empresa. A generalização dessa modelagem empresarial vai produzir mudanças na relação que os sujeitos estabelecem com o tempo, e até mesmo uma reconstrução no âmbito dos valores morais, com o objetivo de construir um ponto de ancoragem, qual seja: *a Vitalpolitik*. Se a política econômica promove uma guinada da esfera social para a economia, será preciso

fazer com que essa “política vital” tenha por encargo gerar certo equilíbrio entre o social e os mecanismos duros e exageradamente racionais da concorrência de mercado (FOUCAULT, 2008).

Essa sociedade empresarial é a favor e ao mesmo tempo contrária ao mercado. Se a concorrência é o princípio que produz ordem dentro do campo econômico, não é e nem poderá vir a ser um fundamento que comande a esfera social na sua totalidade. Os mecanismos concorrenciais são, por essência, muito mais desagregadores do que agregadores, portanto, será necessário realizar certa quantidade de intervenções políticas para que o Estado possa se manter sobre o controle e ao mesmo tempo acima dos diversos extratos sociais, alcançando desse modo uma comunidade menos desagregada, um ambiente social em que os processos concorrenciais possam acontecer sem que com isso a cooperação e a integração entre as empresas desapareça completamente (FOUCAULT, 2008).

Em relação a essa, digamos, contradição do ordoliberalismo alemão, os americanos irão produzir uma radicalização ao realizar uma generalização ilimitada da concorrência de mercado sobre o campo social. Significa impor uma grade de inteligibilidade economicista aos comportamentos não econômicos, e ainda uma avaliação rigorosa das ações do Estado segundo as leis e fundamentos do mercado, com o objetivo de assegurar que o homo economicus poderá ser efetivamente um sujeito governável, que irá comportar-se como uma empresa. No modelo americano, o exercício do poder governamental é aplicado por meio de uma regulação que força os sujeitos a aderirem ao jogo da concorrência econômica. Portanto, o problema do trabalho foi retomado pelos americanos para compreender o comportamento daqueles que tomam a decisão de trabalhar, para obter a garantia de que esse modelo do “homem econômico” seja a ligação entre o sujeito e o governo (FOUCAULT, 2008).

No âmbito da esfera política, é só a partir da década de 1980 que se assiste à efetuação prática da política neoliberal, compreendida como conservadora, em um contexto de enfraquecimento do “welfarismo” característico da social-democracia. Neste contexto, o objetivo era tentar contornar o aumento da inflação, a diminuição dos lucros e o crescimento econômico em desaceleração. As principais figuras públicas responsáveis pela implementação das políticas neoliberais foram Ronald Reagan e Margaret Thatcher, e representaram a tentativa de conceder uma resposta à crise social e econômica provocada pelo modelo

fordista de produção. Os governos americano e inglês tinham como finalidade instaurar um programa de governo que se opusesse ao modelo macroeconômico keynesiano, e que oferecesse uma nova lógica governamental alinhada à globalização e à financeirização capitalista (DARDOT e LAVAL, 2016).

Progressivamente, uma nova forma de condução das regras do jogo econômico começara a surgir, e foram sendo implantados novos mecanismos e dispositivos de desregulamentação da economia. As políticas neoliberais têm como função primordial modificar radicalmente o exercício do poder governamental. Trata-se de uma lógica normativa que pressupõe a organização e a orientação das políticas em direção à sociedade de mercado, e o comprometimento do Estado com os novos fundamentos da escola neoliberal. Defende-se a primazia do livre mercado em detrimento do intervencionismo estatal, ao passo que se confere ao governo o papel de vigilante das regras jurídicas e das regras de concorrência (DARDOT e LAVAL, 2016).

O neoliberalismo americano busca uma transformação da esfera estatal a partir do modelo de regras de concorrência e eficácia semelhantes às que regem o mercado e as empresas de capital privado. A competição mundial exigida pela globalização impôs uma nova concepção de ação pública, reestruturando os Estados por meio de privatizações de empresas públicas e, sobretudo, pela introdução e aplicação de funções de avaliação e regulação a serem exercidas pelos Estados, com o intuito de estabelecer novas relações entre o governo e a sociedade (DARDOT e LAVAL, 2016).

Assim, começou-se a admitir, por diversas frentes políticas, que o Estado não poderia deixar de gerir a população, especialmente no que tange aos problemas educacionais, de saúde, de segurança e, sobretudo, de emprego. A partir dos anos 1980, não era mais possível desvincular o papel da esfera estatal das exigências impostas pela globalização e pela competição econômica. Começa a ser construída a ideia de um “Estado eficaz” capaz de desenvolver uma gestão pública mais eficiente e produtiva, que não coloque entraves à competitividade econômica. Exige-se que novos dispositivos sociais e de gerenciamento sejam criados e orientados para a promoção de maior eficácia e produtividade da esfera pública e dos mercados (DARDOT e LAVAL, 2016).

O que se propõe é instaurar, no cerne da esfera pública, certos valores e práticas característicos das empresas privadas. Trata-se de conduzir novas práticas

de governo que se orientem para o mercado e para os consumidores. Todos os países que fazem parte da OCDE<sup>19</sup> são orientados a realizar agendas mais flexíveis, com vistas a reduzir gastos públicos e tornar a esfera pública mais eficaz. Impõe-se o surgimento de um novo paradigma sobre a esfera pública, uma governamentalidade que produz o “Estado-empresa” como instituição que funciona em consonância com o mercado concorrencial (DARDOT e LAVAL, 2016).

O poder governamental acaba gradativamente sendo direcionado para a construção de uma mercadorização do corpo institucional público, até tornar seu funcionamento interno semelhante ao das empresas privadas. O modelo da empresa torna-se, portanto, um fundamento da governança neoliberal, influenciando sobremaneira o desenvolvimento das agendas estatais. A noção de “boa governança” da esfera pública, compreende a função de disseminar a norma da concorrência, e assegurar as condições de gestão próprias da esfera privada. Portanto, trata-se de produzir uma governança híbrida que se fundamente na governança da empresa e que esteja em conformidade com as normas internacionais próprias da economia mundial (DARDOT e LAVAL, 2016).

Ainda que o Estado guarde certa autonomia em relação às empresas multinacionais, as políticas macroeconômicas são definidas com base nas decisões estabelecidas entre os setores público e privado. Trata-se de um Estado que atua de forma estratégica e mais indireta, promovendo ações direcionadas aos atores e entidades privadas, com o objetivo de fazer o setor privado produzir bens e serviços de forma mais eficaz. Na governança híbrida tipicamente neoliberal, compete ao Estado a responsabilidade de construir e manter uma ordem de concorrência dentro da economia globalizada (DARDOT e LAVAL, 2016).

Mas, voltemos à questão do objeto da análise econômica, ao estudo da conduta racional dos sujeitos sobre o qual o neoliberalismo se debruça. Um aspecto importante do comportamento, da subjetividade do homo economicus, é que ele deve aceitar a realidade, que ele precisa procurar atender aos estímulos e às mudanças que são sistematicamente introduzidas no seu meio. Essas intervenções são de caráter artificial e tem por funcionalidade produzir a sujeição

---

<sup>19</sup> OCDE é a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. É uma organização intergovernamental, fundada em 1961 e possui 37 países membros. O Brasil entrou para a OCDE no início dos anos de 1990.

dos indivíduos, a aceitação de seus princípios e de suas regras. Esse homo economicus difere daquele do liberalismo clássico, pois quando a versão clássica desse “homem econômico” foi inventada no século XVIII, era dado a ele a incumbência de agir guiado por seu próprio interesse, ao mesmo tempo em que deveria ser um parceiro incansável do laissez-faire. Todavia, agora, ele precisará ser usado como suporte para que a governamentalidade consiga atuar sobre os ambientes social e econômico (FOUCAULT, 2008).

De maneira geral, dentro deste marco inventado pela arte neoliberal, entende-se a sociedade como uma empresa constituída por unidades empresariais, ao mesmo tempo em que se necessita construir um tipo de subjetividade, um tipo de sujeito capaz de funcionar dentro deste modelo de sociedade. Considerando a norma neoliberal, não é o próprio indivíduo que pensa o seu comportamento e se desenvolve como sujeito de vontade, mas sim, ele é pensado e objetivado à luz da verdade econômica que irá condicionar as suas ações e liberdades para transformá-lo em um sujeito econômico (AVELINO, 2014).

Na concepção foucaultiana, esse tipo de análise econômica pensa o indivíduo como uma empresa, como unidades-empresas. Construir uma economia a partir de unidades-empresas. Em certo sentido, essa afirmação se aproxima da noção de homo economicus clássica, como o indivíduo sendo o sujeito da troca, como o parceiro da troca. Entretanto, essa noção de “homem econômico” servirá de base, de elemento fundamental para a governamentalidade neoliberal, sobretudo porque esse sujeito nasce por meio do princípio de interesse, ele surge por meio da perspectiva que inventa o “homem” calculador e racionalizado. Logo, essa noção de interesse, essa forma de vontade, irão oferecer um suporte fundamental para que o poder político possa funcionar. A maximização dos interesses, a afirmação de que cada um deve guiar-se em função de seus próprios desejos, possivelmente seja o que há de mais essencialmente novo em relação ao exercício governamental do neoliberalismo (FOUCAULT, 2008).

O que temos de verdadeiramente novo nesse sujeito econômico, da perspectiva do exercício legítimo do poder, e que será preciso colocar em ação, é a aplicação do interesse do *homo economicus*, mas ao mesmo tempo a compreensão de que maximizar os interesses envolve lidar com a contingência inerente da sociedade. Os processos econômicos não possuem uma natureza totalizada, são fundamentalmente incontrolláveis e arriscados, e essa unidade

racional que é o “homem econômico”, é a única variável que poderá agir de maneira satisfatoriamente eficiente dentro desse universo precário que é a economia de mercado. Portanto, o que temos de mais factível, é que não há possibilidade de o governo conseguir controlar e prever as dinâmicas do ambiente econômico, mas há maneiras de, por meio dos saberes da economia, fazer com que a governamentalidade neoliberal consiga funcionar (FOUCAULT, 2008).

A ciência econômica não é compreendida, e não tem por função, servir como regra de conduta da racionalidade governamental. A economia política é a disciplina que tem por encargo realizar o cruzamento do econômico com o político, e é fatalmente um saber do qual o governo não poderá nunca abrir mão. Soma-se, de um lado, a emergência da noção do *homo economicus* como o sujeito que se integra ao conjunto, às dinâmicas da economia e, de outro lado, à regulação do governo através da racionalidade. Essa tecnologia particular, essa racionalização, precisa obedecer às regras que a teoria econômica desenvolve. Aqui, parte-se do postulado de que o exercício governamental se orienta constantemente em direção da maximização do poder e da diminuição dos custos, sejam eles políticos ou econômicos. Desse modo, trata-se de uma atividade que deve conduzir os comportamentos dos sujeitos, isto é, buscar pelas melhores formas de intervir na sociedade (FOUCAULT, 2008).

O neoliberalismo americano, nas suas análises, substitui constantemente o *homo economicus* parceiro da troca pelo *homo economicus* empresário de si mesmo, aquele empresário que é o seu próprio capital e ao mesmo tempo seu produtor, ou seja, aquele que é fonte da sua própria renda. Aqui, esse capital é chamado de capital humano. Formar esse tipo de capital requer a formação de “competências-máquina” para a produção de renda, através de investimentos educacionais e profissionais em si próprios, isto é, promover capital humano pressupõe investir na formação profissional dos chamados empreendedores de si mesmos (FOUCAULT, 2008).

O modelo neoliberal ainda defende que os elementos que constituem o capital humano são extremamente amplos, visto que fatores como estímulos culturais recebidos dos pais e todas as atividades relativas à saúde dos indivíduos

e à mobilidade<sup>20</sup> dos mesmos, são elementos necessários para a obtenção e o aumento de capital humano. Torna-se possível, a partir dessa análise teórica, compreender que a política econômica neoliberal tem como princípio não os investimentos em capital físico e no número de trabalhadores para desenvolver uma política de crescimento econômico, como queriam os economistas da escola clássica, mas justamente o investimento em capital humano como o caminho possível para o crescimento, tanto na esfera econômica quanto nas esferas social e cultural (FOUCAULT, 2008).

Outro aspecto do neoliberalismo americano diz respeito à forma como os seus teóricos utilizam a economia de mercado para entender os fenômenos não econômicos. Segundo Geoffroy Lagasnerie, Foucault, em uma de suas aulas de Nascimento da Biopolítica, procurou mostrar que o neoliberalismo instaura uma nova forma de pensar o econômico na medida em que consegue trazer para dentro dessa esfera, todas as outras instâncias da vida social. O neoliberalismo transforma todas as formas de relações sociais em relações econômicas, tudo o que não é econômico, em econômico (LAGASNERIE, 2013).

Conseqüentemente, o *homo economicus* da tradição neoliberal americana seria o indivíduo que aplica cálculos econômicos a todas as circunstâncias, e por isso a possibilidade de entendê-lo como um indivíduo, um trabalhador, que se comporta como uma pequena empresa. Se existe um novo sujeito, ele surge de um novo regime normativo, que pressupõe uma transformação nos modos de experimentar as novas relações sociais exigidas pela nova economia. A modelagem neoliberal objetiva a fabricação do sujeito eficiente, o discurso neoliberal tem como pretensão a uniformidade da noção de sujeito com a figura da empresa (DARDOT e LAVAL, 2016).

---

<sup>20</sup> Por mobilidade entende-se a capacidade dos indivíduos em se deslocar, migrar para outros lugares. Esse tipo de elemento é constitutivo de capital humano visto que possibilita uma melhor posição e investimento em si mesmo, um tipo de empreendimento individual (FOUCAULT, 2008).

### **3.6 Considerações**

De modo geral, Michel Foucault não considera o neoliberalismo uma teoria econômica, mas uma forma de governar os sujeitos que veio a se consolidar imediatamente após a Segunda Guerra Mundial. O objetivo era realizar uma investigação do neoliberalismo como um princípio e um método de racionalização da prática do governo, que tinha como interesse orientar a conduta dos governados. O poder governamental precisaria, a partir da segunda metade do século XX, ser executado de forma racional, orientando políticas que estimulassem a concorrência. O mercado passa a ser pensado como um modelo político para a esfera social, de modo que passa a existir a ideia de “sociedade de mercado”, o lugar onde se opera a maximização da racionalidade econômica em todos os âmbitos da vida social (DARDOT e LAVAL, 2016).

O neoliberalismo transformou o antigo modelo de sociedade construído no período industrial, promovendo diferentes mudanças nos modos do sujeito se “relacionar consigo mesmo”. A configuração atual engendrada pela racionalidade neoliberal, produz dispositivos e tecnologias que alteram as formas como cada sujeito se comporta e significa suas experiências no local de trabalho. Trata-se, portanto, de maneiras inteiramente novas de governar os seres humanos e fazê-los administrar suas condutas em direção às demandas do poder governamental neoliberal. Sendo assim, a tecnologização da subjetividade objetiva desenvolver agenciamentos do “eu”, enquadrar e orientar os sujeitos dentro de um “regime de verdade”, unificando seus comportamentos e atitudes em torno da modelagem neoliberal (ROSE, 2001).

## **4. Análise de dados**

### **4.1 Metodologia**

No que se refere às estratégias metodológicas utilizadas ao longo do desenvolvimento desta pesquisa, optou-se pelo uso da abordagem qualitativa. A pesquisa qualitativa possui fundamental importância para a compreensão dos fenômenos tratados pelas Ciências Sociais.

A abordagem qualitativa caracteriza-se por analisar e interpretar os dados levando em consideração a relação dinâmica existente entre sujeito e o mundo real. A interpretação dos fenômenos bem como a atribuição de significados são parte fundamental desse tipo de método. O pesquisador precisa analisar os processos e seus significados no ambiente natural e por esse motivo, nesse tipo de abordagem metodológica, ele é considerado um instrumento primordial para a realização da pesquisa (ASSIS, 2009).

Para a obtenção das informações optou-se pela utilização da pesquisa de campo. De modo geral, esse tipo de procedimento se baseia em observações de fatos e da maneira como ocorreram na realidade. Uma das técnicas específicas é a entrevista, pois entende-se que ela possibilita uma vasta coleta de informações que auxiliam a compreensão do universo a ser investigado pelo pesquisador (ASSIS, 2009).

Considerando os argumentos acima, optou-se pela entrevista semiestruturada como principal instrumento de coleta de dados. A entrevista é um tipo de conversação que tem como finalidade principal a obtenção de informações “subjetivas”. Especificamente, na entrevista semiestruturada, o entrevistador estabelece um roteiro de perguntas não fixo, pois assim há possibilidade de flexibilização das perguntas de acordo com a situação dada (ASSIS, 2009).

Na primeira etapa do processo de trabalho de campo, como forma de aproximação ao universo empírico da pesquisa, foi realizada uma entrevista aberta de caráter exploratório com uma microempresada individual, como recurso para conseguir conhecer e compreender, de maneira parcial, alguns aspectos do ambiente das microempresas individuais, as percepções da entrevistada sobre os significados de empreender, bem como as características que envolvem as microempresas individuais brasileiras. A entrevista exploratória foi realizada no mês de maio de 2021.

As entrevistas abertas se caracterizam por ajudar no processo de exploração do universo empírico pesquisado. Essa técnica favorece a formulação das perguntas do roteiro de entrevista semiestruturado que será utilizado posteriormente na etapa de coleta de dados. Na sua estrutura, o pesquisador inicia a entrevista tratando do tema da pesquisa, objetivando obter o máximo possível de informações. Nela, procura-se que o entrevistado fale com espontaneidade respondendo aos questionamentos de modo informal, e o entrevistador deve procurar não realizar interferências ao longo do desenrolar da entrevista (BONI E QUARESMA, 2005).

Considerando a dificuldade de ter acesso aos microempreendedores individuais devido à pandemia da Covid-19<sup>21</sup>, buscamos o contato por meio de indicação de terceiros que conheçam os entrevistados. Mas, com o transcorrer das entrevistas, os próprios entrevistados foram indicando outros microempreendedores individuais para contribuir com a realização da pesquisa. Não houve, portanto, um critério etário, de tempo de atuação e de tempo de formalização dos entrevistados, sendo o cadastro como Microempreendedor Individual, no Portal do Empreendedor, o único critério de escolha. A maneira de acessar os entrevistados, ainda que possa ter trazido limitações à pesquisa, facilitou o andamento do trabalho de campo porque os indivíduos chegaram até a pesquisadora por meio de indicação de pessoas conhecidas. Essa relação de proximidade e de confiança entre os entrevistados, possivelmente tenha ajudado com que os microempreendedores individuais decidissem aceitar participar da pesquisa e ficassem mais confortáveis para responder as perguntas do roteiro de entrevista.

Após o término das entrevistas com os microempreendedores individuais, foi realizada a transcrição dos áudios das gravações, com o objetivo de fazer o trabalho de organização dos dados da pesquisa, para posteriormente realizar a análise do material empírico coletado. Além disso, todas as transcrições foram realizadas pela pesquisadora. No total, foram realizadas oito entrevistas. Sendo assim, os entrevistados foram:

---

<sup>21</sup> A pandemia de Covid-19, que também ficou conhecida como pandemia de Coronavírus, refere-se à distribuição geográfica do vírus SARS-COV-2 que gerou surtos de gripe viral em vários países do mundo, com início em dezembro de 2019. No Brasil, a doença começou a se disseminar no primeiro trimestre do ano de 2020.

**Primeira entrevistada:** Carolina, sexo feminino, negra, 27 anos de idade, em uma união estável, mãe de um menino, e microempreendedora individual na cidade de Macapá, no Amapá. Possui ensino superior incompleto.

**Segundo entrevistado:** Marlon, sexo masculino, negro, 35 anos de idade, solteiro, sem filhos, e microempreendedor individual na cidade de Macapá, no Amapá. Possui ensino médio completo.

**Terceira entrevistada:** Michele, sexo feminino, branca, 36 anos de idade, casada, mãe de duas meninas, e microempreendedora individual na cidade de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul. Possui ensino superior completo.

**Quarta entrevistada:** Danubia, sexo feminino, branca, 41 anos de idade, solteira, sem filhos, e microempreendedora individual na cidade de Caxias do Sul, no Rio grande do Sul. Possui ensino superior completo.

**Quinta entrevistada:** Michelle, sexo feminino, branca, 34 anos de idade, divorciada, mãe de uma menina, e microempreendedora individual na cidade de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul. Possui ensino superior incompleto.

**Sexto entrevistado:** Donis, sexo masculino, pardo, 39 anos de idade, casado, pai de duas meninas e microempreendedor individual na cidade de Juazeiro do Norte, no Ceará. Possui pós-graduação.

**Sétima entrevistada:** Larissa, sexo feminino, branca, 34 anos de idade, em uma união estável, grávida de uma menina, e microempreendedora individual na cidade de Veranópolis, no Rio Grande do Sul. Possui ensino superior completo.

**Oitava entrevistada:** Lidiane, sexo feminino, branca, 24 anos de idade, solteira, sem filhos, e microempreendedora individual na cidade de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul. Possui ensino superior incompleto.

As entrevistas semiestruturadas foram realizadas entre os meses de fevereiro e abril de 2022 pela ferramenta on-line chamada Google Meet<sup>22</sup>. No início de cada entrevista, a pesquisadora solicitou aos entrevistados autorização para a gravação. As entrevistas tiveram duração entre 60 e 90 minutos aproximadamente. A opção pela realização das entrevistas de forma on-line se deu devido à pandemia da Covid-19 que teve início, no Brasil, no primeiro trimestre de 2020.

A escolha pela entrevista semiestruturada foi fundamental para conseguir estabelecer uma relação mais próxima com os entrevistados, uma vez que, essa abordagem metodológica possibilita ao pesquisador conhecer de forma mais aprofundada as percepções subjetivas do sujeito entrevistado, o que não é possível em instrumentos de coleta de dados de abordagem quantitativa. De modo geral, foi possível compreender de maneira suficiente as formas como cada sujeito atribui significados as experiências vividas como microempreendedores individuais.

---

<sup>22</sup> O Google Meet é uma ferramenta de comunicação, que tem por função oferecer o serviço de videoconferências criado pelo Google.

## **4.2 Entrevistas com Microempreendedores Individuais das regiões Norte, Nordeste e Sul do Brasil**

Foram realizadas, no primeiro semestre de 2022, entrevistas com pessoas que atualmente estão cadastradas como Microempreendedores Individuais no site Portal do Empreendedor<sup>23</sup>. O objetivo principal foi compreender de que maneira o modelo da empresa de si mesmo é apropriado pela categoria de pessoa jurídica denominada Microempreendedor Individual, no atual contexto do mercado de trabalho brasileiro.

Foram entrevistadas ao todo oito Microempreendedores Individuais, sendo seis entrevistadas do gênero feminino e dois entrevistados do gênero masculino. O contato com estes Microempreendedores Individuais aconteceu por meio de indicações de terceiros que conheciam os entrevistados e sabiam do cadastro de MEI desses microempreendedores individuais.

O roteiro de entrevistas semiestruturado foi construído em quatro sessões de perguntas, sendo elas: I) O Perfil do Entrevistado; II) As experiências laborais antes do Microempreendedor Individual; III) As experiências como Microempreendedor Individual; IV) As formas de assimilação do modelo da empresa.

---

<sup>23</sup> <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>

#### 4.2.1 Entrevista 1

A primeira entrevista foi realizada com Carolina, uma mulher de 27 anos de idade, gênero feminino e de etnia negra. A entrevistada encontra-se em uma união estável há 6 anos, e vive com o seu marido e com o seu filho de 8 anos de idade. A entrevistada nasceu e mora na cidade de Macapá, capital do Estado do Amapá, na região norte do Brasil. Atualmente, Carolina está cursando o quinto semestre do curso de pedagogia, em uma universidade de Macapá. A entrevistada é uma microempreendedora individual dona de uma pizzaria. O seu empreendimento foi aberto em setembro de 2018 e atualmente está próximo de completar quatro anos no mercado.

A entrevistada começou a trabalhar ainda na adolescência, aos 17 anos de idade, e antes de tornar-se microempreendedora individual teve experiência no mercado de trabalho formal por aproximadamente oito anos. Ao longo desse período, ela trabalhou no comércio, em três lojas ao todo, ambas do ramo de roupas e calçados. Quando perguntada sobre a existência de vínculo empregatício, afirmou que enquanto trabalhava nas lojas do comércio sempre obteve carteira assinada, portanto, não teve experiências laborais no mercado de trabalho informal. No ano de 2018 ela adoeceu, e precisou ficar afastada do trabalho, e logo depois ela e o marido resolveram pedir um empréstimo no banco para abrir a pizzaria. A entrevistada decidiu largar o trabalho no comércio e se formalizar como microempreendedora individual. Carolina conta que empreende como a ajuda do marido e que não tem funcionário.

Considerando o relato de Carolina, e pensando pela perspectiva de Adalberto Cardoso (2013), o ambiente do mercado pouco regulado é marcado pela predominância de negócios constituídos por pessoas da mesma família ou amigos, dada a dificuldade ou impossibilidade que muitos brasileiros têm de conseguir arcar com os custos trabalhistas e proteção social de um empregado.

Ao ser questionada sobre como descobriu a lei do microempreendedor individual, Carolina conta que soube pelo SEBRAE, pela divulgação que a entidade realiza nos meios de comunicação. A entrevistada conta que na época em que estava começando o empreendimento, precisava de horários livres durante a semana por causa da maternidade. Abrir o CNPJ MEI foi uma forma de tentar melhorar os seus horários, mesmo sabendo que iria trabalhar mais horas do que no comércio. A entrevistada afirma que queria trabalhar com algo novo, apostar em

uma atividade diferente, em que pudesse ser mais criativa, e com o passar do tempo as vendas foram aumentando, e o lucro começou a aparecer.

Eva G. Jonathan (2011), mostra que as mudanças na vida pessoal e profissional de mulheres impactam sobremaneira na decisão de realizar a abertura de alguma modalidade de empresa. E considerando o relato da entrevistada, a possibilidade de ter flexibilidade de horário para cuidar do seu filho, e a insatisfação com o emprego assalariado de baixa remuneração, representam algumas das motivações para decidir reinserir-se no mercado de trabalho pela via de abertura de um empreendimento.

Ao ser perguntada sobre os motivos de ter se formalizado como microempreendedora individual, a entrevistada contou que aprendeu a fazer pizza quando era jovem, e sempre era muito elogiada por ter essa habilidade. Como o marido dela também tinha experiência com a elaboração desse produto, os dois resolveram montar a própria pizzaria. O empreendimento sempre foi pequeno, mas ela não pensava em desistir do projeto. A microempreendedora individual disse que “o dinheiro guardado era pouco, e que ela não sabia se o negócio iria dar certo ou não, mas resolveu arriscar”. Segundo ela, a isenção de impostos do enquadramento do MEI influenciou bastante a decisão de abrir o negócio.

A entrevistada, portanto, se distância em parte do perfil mais tradicional de empreendedor, que seria representado pelo indivíduo do sexo masculino, pertencente ao grupo étnico dominante. Mas, ao mesmo tempo, Carolina apresenta as motivações mais comuns para empreender, como os desejos de obter mais autonomia e liberdade (COLBARI, 2014).

Segundo Carolina, no início da pandemia conseguia vender bem pelo aplicativo de delivery, mas as vendas presenciais precisaram ser suspensas. Ao longo do tempo foram se adaptando ao modelo dos aplicativos de delivery, e o lucro era suficiente para pagar as contas, mesmo o aluguel, que era a despesa mais alta. Mas a partir de 2021 as vendas começaram a diminuir e os preços dos insumos das pizzas começaram a ficar mais caros. “Foi necessário repassar o preço para os clientes, mas como consequência, os pedidos foram diminuindo e, além disso, existem muitas pizzarias na região e a concorrência entre as empresas é grande”.

A entrevistada conta que conseguia vender de 40 a 50 pizzas durante a semana e nos finais de semana chegava a aproximadamente 80 unidades

vendidas, mas, segundo ela, isso ocorria antes dos preços aumentarem. Em 2021, o negócio foi deixando de ser rentável, pois não estava mais obtendo lucro com as pizzas. Carolina conta que ela e o marido mantiveram a pizzaria aberta durante todo o ano, mas no início de 2022 decidiram fechar, antes de começar a ter dívidas. “Mas, logo em seguida, tomaram a decisão de abrir outro CNPJ MEI, com o objetivo de começar a vender salgados, porque os preços dos insumos são um pouco mais baixos”. Segundo ela, é preciso mudar de segmento, inventar um novo negócio quando não estiver conseguindo obter lucro.

Como mostra Antonia Colbari (2014), está presente atualmente uma renovada noção de empreendedor como uma figura que consegue obter novas habilidades e saberes ligados ao exercício de empreender, e com capacidade de aplicar esses conhecimentos em diferentes modalidades produtivas.

Para Carolina, a experiência de ser microempreendedora individual é uma experiência boa, mas precisa-se trabalhar mais horas, e o retorno é demorado na maioria das vezes. Ela afirma que:

[...] Se pudesse escolher, preferiria estudar para concursos, ter estabilidade, mas eu preciso ter uma fonte de renda, preciso ter o meu sustento, ainda mais que eu tenho um filho pequeno para sustentar. O trabalho como microempreendedora exige muitas horas do meu dia, praticamente o dia todo, e nos finais de semana também. Mas ao mesmo tempo, eu prefiro empreender, do que voltar a trabalhar no comércio.

Sendo assim, pode-se afirmar que a escolha da entrevistada pela formalização como microempreendedora individual se deu pela insatisfação com o trabalho de carteira assinada, mas ao mesmo tempo, também ficou evidenciado o desejo pelo trabalho com estabilidade.

Questionou-se quais foram as principais motivações para sair do emprego com carteira assinada, e a entrevistada destacou a sua força de vontade para empreender, “e porque quando se trabalha no comércio, não se tem muito tempo para os filhos”. Segundo Carolina, o filho tinha apenas 4 anos e ela queria passar mais tempo com ele, assim como queria ter o seu próprio negócio, “porque para ela, trabalhando nos sonhos dos outros, jamais conseguirá crescer.” Fazia algum tempo que Carolina tinha vontade de ter mais autonomia na vida pessoal e profissional, por mais que o seu estabelecimento fosse pequeno. Ainda segundo a entrevistada:

[...] Eu almejo sempre evoluir e fazer a minha empresa crescer. E quando se trabalha para outras pessoas, você só consegue ver o

crescimento do dono, você não vê o seu próprio crescimento, então trabalhando para si próprio você consegue ver o seu crescimento, mesmo que ele aconteça de forma lenta [...]

Considerando a experiência da entrevistada, tais afirmações indicam uma certa tendência de se pensar a partir do imperativo do mercado e uma necessidade de “empresariar” a própria vida e individualidade por meio de atitudes e decisões racionais que dão ao sujeito a percepção de possuir maior liberdade e autonomia (ROSE, 2001).

A entrevistada também afirma que acha mais vantajoso ser empreendedora, “apesar de que o empreendedor não tem férias e tem poucas folgas, até porque não dá para parar. A concorrência é bem grande”. Carolina conta que acredita no produto que vende, embora as vendas tenham caído bastante por causa da pandemia. A entrevistada afirma que possui muitos concorrentes dentro do segmento dela, mas salienta que trabalha para fazer o seu produto ficar igual ao dos concorrentes. Segundo ela, existem muitas empresas que investem na estrutura do empreendimento, “mas o produto que elas entregam não possui tanta qualidade”.

Ao decorrer da fala, evidencia-se uma tendência a assimilação do exercício de empreender como uma habilidade necessária para sobreviver em meio a competição generalizada, e uma forma de se autogerir, através de saberes e técnicas próprios da economia (DARDOT e LAVAL, 2016).

A entrevistada afirma que para empreender deve-se estudar constantemente, procurar entender melhor as dificuldades e necessidades do empreendimento. Conta que acabou indo pouco ao SEBRAE, assistiu apenas duas palestras oferecidas por eles. Segundo ela, “quando se tem empresa, precisa entender de vários processos, porque todas as etapas passam pelo empreendedor, a parte burocrática, administrativa, a produção, as vendas, a divulgação e a relação com os clientes”.

Nesse ponto, fica exposto aqui uma busca pelo desempenho, uma aspiração pela exacerbação da lógica do desempenho máximo, do sujeito que está a todo momento procurando melhorar a sua performance como empreendedor, como algo intrínseco ao exercício de empreender (DARDOT e LAVAL, 2016).

A entrevistada afirma que ser empreendedora é ser dedicada, ter muito empenho com o trabalho, com o produto que se está vendendo. Saber que o retorno não vai acontecer de forma imediata, que é preciso apostar na empresa.

Segundo Carolina, é preciso fazer com que as pessoas conheçam o serviço que ela oferece:

[...] É necessário divulgar o produto que a gente vende para aos poucos conseguir ter clientes. A minha experiência de vender no modelo online foi importante, porque atualmente existem vantagens em trabalhar junto com os aplicativos de delivery. Mas quando voltamos com o atendimento presencial, notamos que o estabelecimento era insuficiente para atender as pessoas, e a partir de então começamos a perceber que a procura dos clientes era cada vez menor, e as vendas eram maiores pelo aplicativo. E eu tive que aprender a vender pelo online, porque eu não sabia como operar os aplicativos.

Considerando a experiência da entrevistada, entende-se que o sucesso da empresa passa pela assimilação de um certo tipo de conduta, uma certa maneira de se comportar diante do mercado. Trata-se de certos atributos do eu, certas habilidades e características que a realidade da empresa impõe aos sujeitos (ROSE, 2001).

A entrevistada acha que empreender significa arriscar, entender que é uma aposta que os empreendedores fazem e que poderá dar certo, como poderá não dar certo. Ainda, segunda a microempreendedora individual:

[...] No início será preciso trabalhar e não ganhar nada porque o custo será maior, normalmente é assim. Entender que sendo mãe a realidade é bastante diferente, eu precisarei trabalhar mais horas no final de semana para compensar o tempo que preciso ficar com o meu filho. Mas ao mesmo tempo acho que vale a pena tentar, pode não dar certo, ou dar certo durante um tempo. Acho que empreender é compreender que não temos nenhuma garantia e ter outros planos de empreendimento. Mudar de segmento quando for necessário [...]

Analisando os relatos da entrevistada pela perspectiva de Nikolas Rose (2001), há, portanto, a ideia de que empreender é realizar um gerenciamento do eu, um certo modo de se comportar, como se houvesse uma simbiose entre sujeito e empresa. Trata-se de qualidades subjetivas, de um eu que se instrumentaliza e se relaciona com o trabalho também de uma forma instrumentalizada. Um certo tipo desenvolvimento que passa pelos modos de se relacionar com o cliente, mas principalmente com o mercado. Não é uma conduta que se mantém estável ao longo dos processos e dinâmicas próprias da sociedade de mercado, mas um modo de se comportar que precisa levar em consideração a incerteza e precariedade do ambiente econômico.

#### 4.2.2 Entrevista 2

A segunda entrevistada chama-se Michele, gênero feminino, branca, 36 anos de idade, casada e mãe de 2 meninas. Nasceu e mora em Caxias do Sul, cidade da Serra Gaúcha, no Rio Grande do Sul. Precisou começar a trabalhar muito cedo para poder ajudar a pagar as contas da casa junto com sua mãe. Ao todo eram 5 filhos e sua mãe era empregada doméstica. Inclusive, sua mãe sempre foi a sua maior referência em relação a trabalho, porque ela sempre trabalhou muito. Michele conta que começou a trabalhar aos 12 anos, de modo totalmente informal, em uma confecção de roupas infantis, com uma vizinha que tinha uma loja de roupas. Na parte da manhã estudava no colégio, e na parte da tarde ajudava a empacotar e etiquetar as roupas. Lá trabalhou até os 16 anos.

A segunda experiência veio da indicação de sua madrinha, para trabalhar em uma imobiliária que tinha sido inaugurada na cidade, e esse foi o seu primeiro trabalho mais formal. Nessa imobiliária, ela tinha o cargo de secretária, no turno da manhã e da tarde, pois de noite ela fazia o ensino médio. Foram pouco mais de dois anos trabalhando nessa imobiliária. Depois passou no vestibular, e o dono da imobiliária pagou uma cadeira da faculdade para ela não perder a vaga. Logo depois, recebeu uma proposta para trabalhar em uma escola de inglês, também como estagiária. Foi o primeiro contato efetivo com a área comercial. Nesse trabalho, Michele ficou aproximadamente um ano, pôde continuar pagando a faculdade e fazer curso de inglês de forma gratuita. Ao sair da escola de inglês, foi trabalhar na caixa, e lá ficou um ano com regime de contrato temporário.

Michele conta que sempre teve o sonho de trabalhar no jornal O Pioneiro, “sempre mandava currículo para o jornal, mas tinha um parente que trabalhava lá, e esse fato atrapalhava bastante porque o jornal tinha a política de não contratar familiares de funcionários”. Mas já no início de 2005, conseguiu o emprego no jornal. Quando estava há um ano trabalhando, eles decidiram fechar o setor em que a entrevistada trabalhava, segundo ela:

[...] Eles passaram toda a operação de Caxias para Porto Alegre. Esse trabalho era regime CLT. Mas logo em seguida eu fui chamada na Zero Hora, para fazer trabalhos de freelancer com algumas agências de publicidade. Lá eu permaneci por dois anos, e depois eu recebi uma promoção para trabalhar para a RBS TV, e acabei ficando mais dois anos.

Segundo a perspectiva de Adalberto Moreira Cardoso (2013), é comum na realidade brasileira, que uma significativa parcela de trabalhadores construam suas

trajetórias laborais ora no mercado informal de trabalho, ora no mercado formal, dada as condições precárias e instáveis do mercado de trabalho do Brasil. E ainda se tem a problemática da entrada de jovens no mercado pela via do vínculo familiar ou por meio de relações pessoais, sobretudo no ambiente informal. Nas experiências relatadas pela entrevistada, fica evidenciada a existência de laços de confiança como condição para a entrada e permanência dela no mundo do trabalho.

A entrevistada conta ainda que fez o programa do Sebrae chamado Empretec, que é voltado para empreendedores, e acabou significando uma virada de chave para ela, porque, segundo ela:

[...] Eu fiquei muito entusiasmada e decidi pedir demissão para começar a empreender. Sempre fui muito pé no chão, mas resolvi abrir o meu próprio negócio. A primeira tentativa começou de modo informal, representando como uma profissional autônoma da RBS, vendendo mídia por conta própria. Eu ganharia mais, não teria vínculo empregatício com a RBS, mas teria uma boa comissão. Acabei ficando seis meses trabalhando nesse formato, mas ainda sem preparo para o início do empreendimento.

A entrevistada afirma que não tinha reserva financeira e não entendia a necessidade de ter dinheiro guardado, “então em seis meses estava completamente sem dinheiro. Os clientes não pagavam na maioria das vezes, então sua primeira experiência com o empreendedorismo não foi positiva”. Nesse momento, decidiu voltar para o seu nicho, porque um cliente da RBS a chamou para trabalhar na produtora de shows que ele tinha. Nessa produtora, Michele trabalhava como consultora de vendas, foram dois anos e com regime CLT. Isso era 2012, e logo em seguida ela engravidou. Conseqüentemente, começou a surgir a preocupação com o volume de trabalho e viagens com a maternidade, e foi a partir desse momento que ela resolveu tentar empreender novamente.

Para Antonia de Lourdes Colbari (2015), a demanda por melhores posições dentro do mercado de trabalho é uma realidade para a maioria das pessoas que precisam trabalhar. O acesso ao ambiente do empreendedorismo demanda muitos saberes e habilidades que a maioria das pessoas não possuem. O universo do empreendedorismo é heterogêneo e abarca desde o trabalhador com pouca ou nenhuma escolaridade, até o profissional com múltiplas capacidades para operar e gerenciar um empreendimento. Mas a pequena produção no Brasil ainda tem como uma de suas características a necessidade que muitos brasileiros têm de possuir

alguma fonte de renda. Por outro lado, também se caracteriza pela perspectiva de aumento de autonomia e liberdade para trabalhar.

Michele conta que em sua segunda tentativa, também começou a empreender de maneira informal e assim continuou por dois anos, trabalhando com produções de teatro infantil, e fazendo algumas vendas de mídia. Nesse período, começou a estudar mais sobre marketing digital, sobre gestão de redes sociais, que na época era uma área pouco explorada. Segundo ela:

[...] A minha área é a publicidade digital, e foi a partir desse momento que eu comecei a procurar clientes para essa área enquanto produzia alguns eventos que me deram a base financeira para seguir empreendendo. Nessa época eu estava mais organizada, mas ainda não sentia a necessidade de ter uma empresa porque não emitia nota fiscal para os meus clientes, e porque não me preocupava com a aposentadoria. Mas, na medida em que a empresa foi crescendo, conforme foi aumentando o número de clientes na área de gestão e foram aparecendo clientes maiores, eu comecei a ser cobrada sobre a emissão de nota fiscal. Foi nesse momento que eu me formalizei como microempreendedora individual.

Nas experiências relatadas por Michele, aparece uma expressiva motivação para empreender. Como mostra Colbari (2015), uma quantidade significativa de empreendedores brasileiros relata ter começado suas empresas pela vontade de gerar um negócio próprio. Mas a maior parte das pessoas que decidiram começar seus empreendimentos entram no universo dos negócios sem as competências e habilidades necessárias que uma empresa demanda, e ainda precisam enfrentar as oscilações do mercado. Como consequência, muitos empreendedores acabam necessitando fechar seus negócios na primeira tentativa.

Nessa época, em 2016, a entrevistada conta que não sabia muito bem como era o processo de abertura do microempreendedor individual, porque cada prefeitura tinha uma exigência, e ela achava que era só entrar na internet e fazer o cadastro. Michele conta que no começo usava pouco suas notas fiscais, porque tinha o hábito de fechar negócio sem nenhuma documentação. Então, aos poucos a empresa foi melhorando, começou a fazer contratos, criou uma marca, oferecia nota fiscal, “e começou a se posicionar como uma empresa de verdade, não mais como a Michele que executa um trabalho. A empresa passou a ter um nome específico, uma marca”. Inicialmente o escritório era na sua casa, foi apenas em 2021 que alugou uma sala comercial. Para a maternidade foi fundamental

conseguir trabalhar de casa, foi o melhor caminho para conseguir conciliar essas duas funções. Segundo Michele:

[...] A minha agência é formalizada como uma agência de marketing digital, ela não tem uma categoria específica, e ainda eu tenho um negócio na área da startup, mas ainda não sei se eu vou formalizar esse projeto. Durante a pandemia a demanda cresceu, e foi nesse momento que eu precisei contratar uma funcionária, porque com o excesso de trabalho não era mais possível trabalhar sozinha.

Segundo Colbari (2015), nas situações reais vividas pelos sujeitos que empreendem, várias são as motivações para a abertura de um negócio. É recorrente a existência de uma mistura de motivos para empreender, que vão desde a necessidade até a oportunidade, o que mostra o quão multifacetada é a dinâmica do ambiente das pequenas, microempresas, e microempresa individual no Brasil. No caso de Michele, alguns dos motivos para empreender estão relacionados à maternidade, dada a necessidade de conciliar as funções de mãe e de empreendedora, o que resulta na decisão de obter um tipo de atividade em que possa ser possível ter flexibilidade de horários e autonomia para trabalhar. Como relata a entrevistada:

[...] Hoje eu consigo decidir como vou conciliar trabalho e maternidade, e se eu fosse CLT isso seria impossível. Ter escolhido esse caminho é uma contrapartida muito grande. Ter flexibilidade de horário é o que me permite trabalhar atualmente. Mas é claro, tem dias que eu trabalho 18 horas, alguns finais de semana também são necessários. E existe uma cobrança da sociedade, o meu marido sempre me questiona sobre o quanto vale a pena ser MEI e não ser CLT. É complicado porque até o meu ex-chefe me dizia que não iriam me levar a sério [...]

De acordo com Eva G. Jonathan (2011), na realidade brasileira, é expressiva a quantidade de mulheres que adentra ao mundo do empreendedorismo por não conseguir se reinserir no mercado de trabalho via regime CLT, ou pela necessidade de ter horários mais flexíveis. A necessidade de possuir alguma fonte de renda, somado à decisão de ter filhos e exercer a maternidade, demonstra a multiplicidade de papéis exercidos pelas mulheres na esfera privada e na esfera pública. E no que tange o universo do empreendedorismo brasileiro, conseguir conciliar as funções da maternidade e a função de empreender é um desafio, dada as exigências que o mercado e a sociedade impõem a essas mulheres.

Quando perguntada sobre as desvantagens de ser microempreendedora individual, Michele conta que experenciou apenas duas situações de desvantagem, segundo ela:

[...] A primeira foi quando eu tentei fechar um negócio, mas a empresa não aceitava fazer contrato com MEI por conta de alguns ajustes fiscais. Recentemente, teve um projeto grande de lei de incentivo à cultura, em que eu iria fazer a parte de publicidade, mas pelo fato de o MEI não ter essa categoria, acabei não conseguindo gerar nota fiscal pelo meu nome, e precisei transferir a negociação para outra empresa.

Quando perguntada sobre as vantagens de ser microempreendedora individual, Michele afirma que é poder formalizar a funcionária que trabalha junto com ela, pois empreender com um funcionário é favorável já que sozinha é impossível atender a demanda de trabalho atual. Segundo Michele, são várias as vantagens, sobretudo a licença de saúde e a licença maternidade, pois a entrevistada tem duas filhas, e na sua segunda gravidez conseguiu tirar a licença.

Quando questionada sobre como é a concorrência com outras empresas, Michele conta que o seu segmento vem crescendo bastante nos últimos anos. Segundo ela:

[...] O número de pessoas que hoje prestam o mesmo serviço é enorme. Mas o trabalho de gestão é bem mais complexo, são áreas que estão se separando. Quando eu comecei em 2012, toda a gestão era um conjunto, era realizado o planejamento, o tráfego, que é a parte de anúncios, e o designer. Hoje, esse trabalho está todo separado, existem profissionais que trabalham de forma específica com cada uma dessas áreas. Mas, o mercado começou a selecionar porque muitas pessoas não são bem qualificadas para trabalhar na área.

A entrevistada conta que cresceu nesse mercado, e estudou muito para a sua função. Ela aprendeu a fazer o serviço que presta hoje há 10 anos, quando as redes sociais ainda não eram usadas para vender produtos, e por isso começou a ser indicada por outras pessoas. Segundo ela:

[...] Inclusive eu pude começar a escolher os clientes e trabalhos que valiam mais a pena financeiramente. No mercado, precisa-se estudar sempre, as mudanças são muito rápidas, e é assim que a gente consegue captar clientes. Mas eu não me posiciono como uma empresa de agência de publicidade e nem de marketing, pois eu não realizo todos os processos. No meu modelo de empresa, é prestado um serviço de gestão de imagem digital, google, redes sociais, LinkedIn, o que precisar na linha de exposição da empresa, da divulgação de produtos, e área de e-commerce.

Segundo Michele, “a formalização também serve para as mulheres se posicionarem, mas é fundamental ter proatividade”. A entrevistada acha que essa foi a característica que lhe ajudou a conquistar espaço no mercado, “pois ser resolutiva, conseguir resolver as coisas rápido, é importante para conseguir solucionar os problemas da empresa”. Como microempreendedora individual, o que

mais teve que aprender foi a ter disciplina e se adaptar às necessidades. “Quando se tem muito volume de trabalho, é fundamental produzi-lo, quando se empreende é preciso ter comprometimento com os clientes para conseguir se manter no mercado”. Ainda afirma que:

[...] E o planejamento também, que foi o primeiro erro que eu cometi quando eu comecei, pois eu não tinha dinheiro guardado, e quando consegui me planejar financeiramente, a empresa começou a dar certo. Para empreender, não importa qual segmento seja, é necessário ter reserva financeira para no mínimo seis meses, porque as empresas demoram alguns meses para começarem a gerar lucro.

Considerando a perspectiva de Dardot e Laval (2016), a norma do bom desempenho, o imperativo da produtividade máxima exigem dos sujeitos que eles estejam constantemente extraíndo de si próprios a maior quantidade possível de esforço, toda uma reconstituição que cada sujeito precisa realizar em si mesmo. Trata-se de um tipo de comprometimento subjetivo que conduz não ao limite da produtividade e da eficácia, mas ao além, ao sempre mais de eficiência. É uma condição, um modo de operar, uma forma de conduta que o mercado exige que seja realizado por esse “sujeito-máquina”.

Michele conta que quando entrou nesse segmento do marketing digital, foi procurar as melhores pessoas da área para estudar, porque é necessário ter um comportamento proativo. Afirma que tem pressa, o mercado muda muito, então se não se entende rápido o que o mercado está exigindo, a empresa ficará para trás. A entrevistada afirma que foi buscando caminhos mais curtos para aprender mais rápido. Segundo ela, “não é a escolaridade em si que determina a qualificação do empreendedor, é o aprendizado ligado à prática”. E ainda afirma que:

[...] Se não se reinventar, não seguiremos empreendendo, perderemos clientes para outras empresas. Para empreender, é fundamental nos reinventarmos dentro da nossa área com os recursos que temos [...]

Quando perguntada sobre o que é ser microempreendedora, Michele diz que significa escrever a sua história no mercado por meio do seu trabalho. Significa deixar a sua marca, fazer as coisas do seu jeito, da forma como você acredita, com a qualidade que você consegue alcançar. “Entender que o nosso trabalho é um produto vendido para um cliente, que é preciso respeitar esse cliente”. Afirma ainda que não acredita em bater ponto, em cumprir oito horas diárias de trabalho. “A produtividade não está relacionada com o tempo, mas com a disposição para criar algo”, e trabalhando dentro da normativa da CLT ela não conseguia isso. Michele

acredita que empreender “significa entregar resultados, é isso que quer para o seu negócio, entregar o melhor que puder para quem acredita e confia no seu trabalho”. Quando era CLT, muitas vezes entregava um trabalho que não achava que era o necessário para o cliente, segundo ela:

[...] Como subordinada, eu não podia tomar decisões, não negociava com o cliente, apenas executava o trabalho. Hoje, fazendo o contrato, eu posso avaliar com liberdade, com autonomia, qual produto é mais necessário para cada cliente. Saber direcionar, identificar o que o cliente precisa. Como empreendedora, eu não preciso mais dizer o que a empresa quer que eu diga, as decisões são minhas, e a responsabilidade também. E eu também acho que isso reduz a frustração do cliente, porque o contrato só é fechado se ele irá realmente atender as necessidades do cliente.

Como mostra Nicolas Rose (2001), esse sujeito está introduzido em uma multiplicidade de eus, uma metamorfose, uma invenção de si que precisa funcionar dentro de um contexto específico, uma forma de se tornar inteligível. Essa subjetividade múltipla é controlada e iminentemente governável: ela precisa se ajustar às demandas do mercado. São atributos, habilidades, capacidades, todo um conjunto de qualidades que são demandadas e compreendidas como requisitos indispensáveis para agir desse sujeito.

### 4.2.3 Entrevista 3

Marlon é um microempreendedor individual de 35 anos de idade, negro, gênero masculino, solteiro, sem filhos, que nasceu e mora na cidade de Macapá, no estado do Amapá. O entrevistado conta que começou a trabalhar aos 13 anos de idade, fazendo bicos pela cidade de Macapá. No início da sua trajetória laboral, nos anos 2000, as pessoas não lhe pagavam pelos serviços prestados porque se favoreciam de não ter nenhum acordo ou contrato de trabalho assinado. Nesse período, Marlon apenas realizava trabalhos informais, e muitas vezes não recebia nenhuma remuneração. Nessa mesma época o entrevistado foi trabalhar no comércio, fazendo entregas de bicicleta, também de maneira informal.

Alguns anos depois, diz o entrevistado, começou a trabalhar no ramo da construção civil, como ajudante de obras e pintura de prédios, e durante um ano e meio trabalhou sem carteira assinada. Marlon conta que teve a primeira carteira assinada com 18 anos, mas por apenas 23 dias, porque segundo ele, o patrão só decidiu assinar a carteira porque a justiça do trabalho fez a cobrança. A segunda experiência de carteira assinada durou oito meses, também como ajudante de obras, mas acabou sofrendo um acidente de trabalho e ficou de licença por aproximadamente um mês, mas o tempo de recuperação não foi suficiente para recuperar-se totalmente. Quando voltou do período da licença, não conseguiu trabalhar direito e então a empresa decidiu demiti-lo.

Como mostra Adalberto Cardoso (2013), historicamente, o mercado de trabalho brasileiro ofertou trabalhos precários, com baixa remuneração e alta rotatividade, uma realidade persistente tanto na esfera “formal” quanto na “informal”. Para trabalhadores menos qualificados, como Marlon, a carteira de trabalho nunca significou uma garantia ou vantagem, e achava que nunca iria crescer dentro da empresa que trabalhava, pois via muito funcionários terem progressão de carreira, e que diziam que ele poderia ter também, mas o entrevistado afirma que por ter pouca qualificação para a função que exercia, sempre achou que essa progressão não aconteceria para ele.

Marlon também conta que não deseja mais procurar emprego, que não acha vantajoso ter carteira assinada. Afirmou que a lesão que sofreu influenciou muito sua decisão de não trabalhar mais para os outros, que prefere trabalhar com o que ele sabe fazer e tentar ganhar dinheiro dessa forma. Para o entrevistado, “a carteira assinada não representa uma vantagem porque a rotatividade é alta, então não

percebe como uma garantia”. Ele diz que pela possibilidade de ser demitido a qualquer momento, entende os empregos acessíveis a ele como uma situação de trabalho parecida com a realidade do trabalho informal ou por conta própria. Segundo Adalberto Cardoso (2013), o trabalho protegido é o horizonte de desejo de muitos brasileiros, e a demanda pela posição de trabalhador assalariado é bastante significativa. Mas quando não há uma vantagem em ser assalariado, dada as condições precárias de trabalho, remuneração baixa e alta probabilidade de desemprego, é maior a chance, como no caso de Marlon, de se optar pela abertura de um pequeno, micro ou micro empreendimento individual.

Marlon conta também que prestou serviço de divulgação, sem um contrato formalizado, para uma empresa em um evento de carnaval, que não pagou o valor combinado. O entrevistado então decidiu abrir um processo contra a empresa, mas afirmou que até hoje a justiça não mandou a empresa lhe pagar, e ainda acha que nunca irá receber o valor que cobrou para fazer o trabalho.

Como afirma Adalberto Cardoso (2013), uma das características prevalentes das relações econômicas concernentes ao mercado de trabalho brasileiro é a procura por acordos e contratos de trabalho com pessoas de confiança, dada a dificuldade de obter trabalho e renda com pessoas desconhecidas e sem a existência de contrato formal. A rede de relações pessoais e familiares tem um papel fundamental na concretização do trabalho.

Foi a partir desse momento que Marlon começou a trabalhar com aplicativos<sup>24</sup>, pois identificou que existia uma necessidade de criar um guia comercial, um aplicativo de divulgação que oferecesse esse tipo de serviço para as empresas que conhecia. O entrevistado abriu o MEI em abril de 2018, “com o objetivo de passar mais credibilidade e seriedade para os seus clientes”. Mas esse empreendimento não deu certo. Nesse momento, resolveu procurar o Sebrae, assistiu eventos sobre Startup, mas o seu aplicativo foi classificado como uma plataforma de divulgação e, portanto, não se encaixava como uma Startup<sup>25</sup>. Mas, segundo Marlon, no Sebrae ele aprendeu o que precisava saber para conseguir

---

<sup>24</sup> O conceito de aplicativo refere-se a um programa de software para dispositivos móveis que facilita o acesso a serviços on-line e off-line.

<sup>25</sup> Startup significa um conjunto de pessoas que procuram desenvolver um modelo de negócio de custo baixo que tenha características ligadas a inovação e tecnologia. Para ver mais, acessar: <https://www.sebrae.com.br/>

abrir uma empresa, e ainda avaliou como boa a assistência oferecida para os microempreendedores individuais.

Marlon afirma que a categoria do microempreendedor individual facilita muito os momentos em que ele precisa fechar o contrato com os clientes porque passa a ser possível emitir nota fiscal, e há mais segurança de que a empresa irá receber o valor acordado pelo serviço prestado. O entrevistado acha também que:

[...] O cliente vai confiar mais no meu trabalho se eu tiver CNPJ como microempreendedor individual. Mas, ao mesmo tempo, eu também acho que os clientes vão confiar mesmo no trabalho da empresa quando eles passarem a conhecer de verdade o produto que estão consumindo.

Quando perguntado sobre as razões de ter aberto o MEI, Marlon conta que decidiu abrir pela praticidade, por ser uma categoria nova, que não existia. Quando abriu a empresa, sua categoria era edição de cadernos, lista e outros produtos gráficos, edição de revista e diário, tudo isso referente ao aplicativo de divulgação criado pelo entrevistado. Mas depois foi necessário trocar para a categoria de “fornecimento de alimentos preparados para empresas, lanchonetes, restaurantes e similares”. Marlon resolveu abrir uma hamburgueria “porque na época o hambúrguer artesanal estava em alta no mercado, e era um tipo de trabalho que gostava de fazer e achava que conseguiria vender”. Consequentemente, começou a divulgar o produto, montou a cozinha em casa e passou a vender os hambúrgueres presencialmente e por delivery. Entretanto, logo em seguida começou a pandemia, e por isso só foi possível continuar vendendo por meio dos aplicativos de delivery.

Marlon conta que no primeiro ano da pandemia conseguia vender bem porque os preços dos insumos estavam normais, e por isso conseguia ter lucro. Mas a partir de 2021 os preços começaram a aumentar, e precisou repassar o preço para os clientes. Aos poucos os pedidos começaram a diminuir e o lucro estava muito baixo, e por não ter nenhuma reserva financeira, não conseguiu continuar com o empreendimento. Marlon decidiu trabalhar até não ter mais nenhum lucro, porque não queria fechar:

[...] Vendendo pelo aplicativo de delivery, a gente precisa esperar o aplicativo fazer o reembolso, então quando não temos nenhuma reserva, temos que esperar esse reembolso para poder comprar os insumos do hambúrguer, mas chegou um momento que não havia mais dinheiro para comprar os produtos [...]

Como mostra Antonia Colbari (2015), existe um conjunto de variáveis que desfavorecem a manutenção e o sucesso dos empreendimentos. A dificuldade de obter reserva financeira, o baixo estoque de capital humano e realidades sociais diversas dificultam e tornam desafiadora a decisão de empreender no Brasil.

O entrevistado afirma que acha vantajoso ser microempreendedor individual e afirma que gosta de empreender, mas ainda não sabe qual segmento é melhor para ter um empreendimento. Marlon acha que precisa estudar melhor o mercado e ter dinheiro guardado:

[...] Não tem como abrir uma empresa, mesmo que ela seja pequena, sem ter reserva financeira, porque mesmo que a empresa tenha lucro, terão meses que serão ruins, é assim para todos. Quem consegue sobreviver no mercado, normalmente tem alguma reserva financeira, ou porque conseguiu guardar ou porque tem suporte familiar [...]

Quando questionado sobre a possibilidade de ter um funcionário, o entrevistado afirma achar ruim, “pois não quer ter que se comprometer com o salário e os direitos trabalhistas de alguém”. Além disso, teria que ensinar o trabalho para o funcionário, ou achar alguém que já saiba executar a função, “mas um trabalhador qualificado provavelmente não irá querer trabalhar sem carteira assinada”.

Considerando o relato do entrevistado, e pensando pela perspectiva de Antonia Colbari (2015), o processo de “autoempresariamento”, resultado do fomento da institucionalização da categoria do microempreendedor individual, vem apresentando um movimento de inserção de pessoas com pouca qualificação e que não dispõe de recursos materiais e de capacidades operacionais suficientes para gerir e manter um negócio, o que resulta na decisão de não comprometer-se com a contratação de funcionários, dada a impossibilidade de arcar com os custos e processo legais que um contrato de trabalho exige.

Segundo Marlon, ser empreendedor exige criatividade, é preciso criar uma identidade para a empresa, para o produto. “E a tarefa de inventar e executar é do empreendedor”. Mas para o entrevistado, há muita insegurança quando não se tem chefe, porque é preciso organizar as etapas de produção sozinho, para poder entregar o produto. “São várias funções: Comprar, produzir, vender, divulgar. Nós decidimos quando iremos trabalhar, mas senão trabalharmos direito, não teremos lucro”. Portanto, essa liberdade de horários e de poder tomar a decisão de como o negócio vai funcionar é bem arriscada:

[...] Muitas pessoas fecham os seus negócios porque ninguém nasce empreendedor, por mais que a gente saiba fazer o produto, por mais que eu saiba fazer hambúrguer, não é isso que eu faço exatamente. Tem muita gente que acha que nós não temos chefe, mas nós temos sim. Nossos clientes são o nosso chefe. E são chefes exigentes na maioria das vezes [...]

Marlon conta que por mais que se tenha liberdade para escolher horários, precisa-se ter regularidade e organização com a produção, porque é preciso passar seriedade para os clientes. Segundo afirma, pode-se ter muita vontade de empreender, mas se não houver disciplina, não vai funcionar:

[...] Na verdade, é preciso trabalhar todos os dias, sempre há o que resolver, não é um trabalho que termina no fim do dia. Ser microempreendedor é saber que a empresa é pequena, que não vamos crescer muito, na maior parte das vezes o trabalho é solitário, e temos que nos diferenciar de alguma forma. A concorrência sempre existirá, precisa-se entregar um produto que tenha algo de diferente e esperar que as pessoas gostem dessa particularidade. E ainda assim não há nenhuma garantia de que esses clientes irão voltar a comprar da gente [...]

Na perspectiva de Dardot e Laval (2016), a competição tornou-se um tipo de relação social. Significa dizer que o discurso econômico busca fazer com que os sujeitos aprimorem sua eficiência em todos os âmbitos, e naturalizem a concorrência como um dado intrínseco à dinâmica de mercado e como algo fundamental para o sucesso dos empreendimentos.

Marlon acha que o fundamental para um empreendimento dar certo atualmente é ter uma boa divulgação. Segundo o entrevistado, “todo mundo já entendeu que o mercado mudou, a forma das pessoas consumirem mudou muito e de forma muito rápida”. Para ele, se os empreendedores não têm uma boa divulgação nas redes sociais é como se a empresa não existisse. Marlon também afirma que “fazer divulgação é bom, que gosta dessa parte, e acha que possui habilidade para realizar essa atividade”. Hoje em dia as mudanças são mais rápidas, o perfil do cliente muda constantemente, então os empreendedores precisam se adaptar a essa realidade.

Segundo Marlon, para empreender:

[...] Muitas vezes o melhor é procurar lá fora, entender o mercado mundial, porque em algum momento as novidades irão chegar no Brasil. Então empreender significa estudar e entender o mercado, o que as pessoas querem consumir. Não somos nós que ditamos o que é tendência, quem faz isso é o mercado mundial, na maioria das vezes só copiamos e adaptamos para a nossa realidade.

Marlon afirma que no Brasil se cria muito pouco, se inventa muito pouco.

Segundo ele:

[...] A mídia e a publicidade acabaram tornando-se tão importantes. Tanto que hoje o que mais tem na internet são pessoas dando palestras e cursos de como vender melhor pelas redes sociais. Existem atualmente dois mercados, o mercado de trabalho tradicional e o mercado digital, e uma parcela muito grande do consumo das pessoas é realizada apenas por meio do mercado digital [...]

Para Marlon, uma das vantagens de ser microempreendedor individual é que o CNPJ permite vender pelos aplicativos, pois antes da pandemia trabalhava apenas com o Uber Eats. Para ele, se o seu produto for bom, os aplicativos vão procurar a empresa para fazer parceria, para chamar os clientes para dentro da plataforma deles. Em relação as desvantagens, “como microempreendedor a gente trabalha bem mais, todos os processos de produção passam pelo dono do negócio”. Ainda assim, o entrevistado acha melhor ser empreendedor, embora seja cansativo e tenha que trabalhar mais:

[...] Com o negócio, não temos que ser melhor que os outros, temos que ser melhor que nós mesmos todos os dias, é preciso se superar. Se o negócio não der certo é porque o empreendedor falhou de alguma forma, então precisa-se melhorar e mudar, para conseguir dar certo na próxima tentativa [...]

Para o entrevistado, conseguir se manter no mercado e lidar com a concorrência passa mais pela relação com o cliente do que com as outras empresas. O empreendedor precisa entregar o produto que o cliente está procurando, entender o que o cliente quer, para ele não procurar um concorrente. Segundo Marlon, o produto que as empresas concorrentes fazem não serve de parâmetro para os outros fazerem igual, mas para pensar nas possibilidades de se diferenciar, em como gerar uma identificação do cliente com o produto que ele faz. Então, o mais importante no processo são os consumidores, são neles que o empreendedor tem que focar. E então volta-se para a questão da divulgação:

[...] Fazer divulgação é caro, microempresas individuais não tem capital para investir. É possível conseguir ter algum alcance nas redes sociais se a gente aprender a divulgar nos horários certos. Muitas vezes a empresa não se mantém porque não há vendas suficientes, porque o número de pessoas que sabem do produto que a empresa presta é relativamente pequeno [...]

Para o entrevistado, “empreender significa ter mais liberdade, pois se fosse assalariado, provavelmente não teria disponibilidade para conceder uma entrevista”. Segundo o microempreendedor individual:

[...] Eu acho que significa trabalhar com regularidade e disciplina, conseguir entregar o meu produto com padrão, sempre igual, porque os clientes cobram esse padrão. Ter calculado o custo de produção, o valor que eu vou cobrar, como fazer para ter lucro quando os preços dos produtos estão muito altos. Significa saber se adequar ao gosto dos clientes, na verdade, o resultado é a soma do meu trabalho com a opinião que os clientes fazem. E saber avaliar com o que se pode trabalhar dependendo do que está em alta no mercado, é saber surfar a onda do momento e desenvolver vários planos de negócios [...]

Atualmente, está presente de forma persistente a ideia de que tudo é uma questão de escolha pessoal. Sustenta-se a premissa de que é possível ser autônomo, que todas as problemáticas experienciadas pelos sujeitos podem ser resolvidas por meio de escolha pessoal. O modelo de subjetividade contemporâneo é atravessado pela noção do sujeito que faz a si mesmo a partir do olhar e das exigências que a sociedade de mercado impõe. Trata-se de novos modos de se estar no mundo, referências de eus que não são estáveis, e uma performance que precisa ser modificada constantemente (EHRENBURG, 2010).

#### 4.2.4 Entrevista 4

A entrevistada chama-se Danubia, tem 41 anos, gênero feminino, branca, mora em Caxias do Sul, é solteira e não tem filhos. A microempreendedora individual começou a empreender em 2016, mas abriu o CNPJ sem adotar a ideia de começar a empreender de forma imediata. Em 2015, havia perdido o emprego CLT que trabalhava há três anos e meio, na área de comunicação interna, que é uma das áreas de sua formação acadêmica, especificamente em Relações Públicas. No segundo emprego, trabalhou na área de software, se transferindo em abril de 2015, mas em outubro do mesmo ano foi desligada.

Danubia conta que depois disso ficou aproximadamente cinco meses procurando trabalho, e em abril de 2016 decidiu abrir o MEI, mas como um plano B, porque o objetivo na época ainda era continuar procurando um emprego CLT. Danubia fez várias entrevistas, mas não conseguiu um emprego na colocação que queria, apenas um emprego em um Coworking<sup>26</sup>, para fazer a parte de secretariado, mas também cuidava da parte de comunicação e redes sociais do espaço. Em contrapartida, Danubia começou aos poucos a divulgar a parte de social mídia, que atualmente é a área que trabalha.

Como mostra Antonia Colbari (2015), em países como o Brasil, é comum a iniciativa para empreender não estar relacionada com uma motivação ou vocação para os negócios, em muitos casos é o resultado do insucesso das tentativas de inserção pela via do trabalho de carteira assinada.

Danubia conta que sua empresa foi pensada em um primeiro momento para funcionar dentro da área de Relações Públicas, com comunicação, prestando serviço para outros microempreendedores, porque a maior parte dos MEIs não tem dinheiro para pagar uma agência, então as agências não se preocupam em tentar vender qualquer tipo de serviço para as microempresas individuais. A entrevistada conta que a ideia era prestar serviço para essas pessoas, mas a intenção não era tentar competir com empresas grandes, não porque não quisesse crescer, mas porque não queria ter funcionários, pois preferiria trabalhar sozinha. Danubia conta que queria ter liberdade para trabalhar e atender as pessoas que o mercado negligencia, segundo ela:

---

<sup>26</sup> Coworking refere-se a um modelo de trabalho colaborativo em que diferentes pessoas dividem um mesmo ambiente visando a otimização de recursos de escritório.

[...] Foi a partir de 2017 que eu comecei a empreender, porque até esse momento ainda trabalhava no Coworking, embora reservasse parte do dia para realizar trabalhos como fleelancer. Até 2021 o objetivo era trabalhar com MEIs e microempresas, ofertando serviços de criação de conteúdo e de gestão de redes sociais. Ao longo desse tempo eu comecei a ter alguns parceiros porque tem serviços que eu não realizo.

Danubia afirma que trabalha sozinha, no sentido de que não tem funcionários, “mas tem parceiros que a recomendam e que são indicados por ela para realizarem certos trabalhos que sozinha ela não faz”. No começo, a entrevistada também oferecia “gestão de evento corporativo pela expertise de Relações Públicas, por ter trabalhado bastante com eventos organizacionais, mas com o tempo o que mais aparecia eram pedidos de gestão de mídias sociais”, então começou a focar em melhorar seu trabalho de criação e design.

Para Danubia, enquanto MEI:

[...] Olhando para a questão financeira, não se tem muito capital de giro para investir, então faz mais sentido trabalhar com outros MEIs que irão fazer outras partes do trabalho, do que contratar um funcionário e correr o risco de ser processada.

Sua decisão está embasada em evitar tanto arcar com o salário e direitos de uma pessoa quanto lhe ensinar o trabalho, pois esses processos demandam tempo. Segundo Adalberto Cardoso (2013), uma das características das microempresas brasileiras é a dificuldade de estabelecer vínculo empregatício com pessoas que estão fora da rede de sociabilidade dos proprietários do negócio, o que fortalece a formação de acordos de trabalho com pessoas de confiança.

A entrevistada conta que possui uma relação de confiança com outra microempreendedora individual, que adotou um método de trabalho parecido com o dela. Cada uma tem a sua empresa, com a sua identidade própria, mas fazem um Hub<sup>27</sup> de comunicação, objetivando trabalhar com essa nova economia do colaborativismo.

[...] Nesse modelo, cada empresa tem os seus clientes próprios, mas quando o cliente entra pelo Hub cada empresa presta uma parte do serviço, pois assim é possível verter renda para três pessoas diferentes.

Para Adalberto Cardoso (2013), as relações pessoais como meio de “arranjo” para acordos têm um papel significativo no êxito dos empreendimentos em

---

<sup>27</sup> Um Hub de comunicação envolve empresas e pessoas se comunicando de maneira integrada objetivando melhorar os seus posicionamentos nos seus nichos de mercado.

vigência no Brasil. Essa característica de personalidade presente em boa parte dos empreendimentos dá a sustentação para o desenvolvimento dos pequenos negócios.

Segundo a entrevistada, objetiva-se trabalhar sem funcionários, porque, segundo ela:

[...] Quando se contrata alguém que tem uma empresa, o empenho dessa pessoa na realização do trabalho vai ser bem maior, terá um comprometimento maior. Não que o funcionário não possa ser responsável, mas a chance do funcionário não se comprometer com o trabalho é maior. Quando é fechado um contrato e chama-se um MEI para prestar uma parte do serviço, a gente tem mais garantia de que essa pessoa vai se empenhar e entregar a parte dela, a tendência de ela errar e não querer dar continuidade ao serviço é menor, porque ela responde por um CNPJ, ela é uma empresa que presta um serviço.

Em relação a essa problemática, Dardot e Laval (2016) mostram que essa noção de autorresponsabilidade tem como objetivo fazer com que a figura do empreendedor de si produza sempre mais na medida em que ele naturaliza a obrigação do desempenho máximo e da ideia de ser a maneira de sobreviver dentro da sociedade de mercado.

A entrevistada afirma que quando se é trabalhador CLT, há obrigações a se cumprir, mas não se tem responsabilidade com o processo final, não é o funcionário que irá responder caso algo dê errado. “Minha experiência como MEI me mostra que é muito mais desafiador ser empreendedor do que trabalhador, porque a responsabilidade é do empreendedor”. Conta que por ter tido experiência de carteira assinada durante anos, teve dificuldade no início para se adaptar a essa nova realidade, e por isso ficou um bom tempo entre o CLT e o MEI.

Portanto, analisando desde a perspectiva de Dardot e Laval (2016), trata-se de sujeitos que se comportam como unidades-empresa, que operam dentro do mercado como sujeitos identificados com o modelo do capital humano, como alguém que se adapta ao risco e às incertezas do ambiente econômico.

Danubia conta que se tornou microempreendedora individual porque não conseguiu emprego na sua área, então a microempresa individual significou uma estratégia de sobrevivência. Ela afirma que é um desafio valorar o seu trabalho, “porque não temos uma educação para sermos empreendedores no Brasil. Somos ensinados a ser CLT, um bom trabalhador, um bom funcionário subordinado”. Ainda define que:

[...] Ser microempreendedora individual é realmente desafiador, a gente aprende a ter responsabilidade, é o nosso nome que está exposto no mercado, é uma relação muito mais direta, precisa-se de mais comprometimento. O empreendedor tem que buscar por cursos, se desenvolver, e descobrir novas habilidades [...]

Nesse sentido, como mostra Rose (2001), exige-se, por meio do discurso “psi”, que os sujeitos se modifiquem e se conduzam em direção ao aprimoramento de si, a todo um conjunto de técnicas que aumentem a eficácia e a produtividade deles como empresa.

Segundo a entrevistada, mesmo que ela sempre se apresente com o nome da empresa, os clientes sempre acabam se remetendo a ela como sendo “a empresa da Danubia. Então a cara do empreendedor está na marca. Não existe a separação entre Danubia e a empresa Colóquio Comunicação, é a Danubia da Colóquio”. A entrevistada acha que a marca fica em segundo plano, segundo ela:

[...] É uma relação muito mais estreita, inclusive tem clientes que se tornaram amigos, é uma relação de confiança muito forte. Mas logicamente tem os clientes que eu tenho uma relação estritamente profissional, e o processo de trabalho anda bem, mas eu sinto que às vezes se confunde a cara da gente com a cara da empresa.

Danubia conta que tinha que trabalhar com metas, “mas não gostava de trabalhar com muita pressão”. Então, em 2016, decidiu começar com o MEI porque tinha um pouco de dinheiro guardado para o momento inicial, em que a empresa, segundo suas previsões, não lucraria. A ideia de começar a empreender foi da entrevistada, querendo prestar um serviço de comunicação para empresas de porte pequeno. Segundo ela, o CLT dá uma segurança, e é assim que se aprende a vida inteira, e foi por isso que insistiu durante tanto tempo em ter carteira assinada.

[...] Sabemos que todos os meses teremos um salário específico, é possível programar e prever melhor os gastos. E como microempreendedora é totalmente diferente, é muito difícil precificar o trabalho, avaliar quanto vale a minha hora. Como organizar o trabalho, como dividir, organizar as tarefas para conseguir entregar o serviço para o cliente. Precisa-se pensar os processos de trabalho, como atender a demanda [...]

A entrevistada pretende permanecer como MEI, mas afirma que “se recebesse uma boa proposta de salário avaliaria a situação, mas a liberdade de tempo é uma problemática central, porque não quer mais o modelo de 8h de trabalho por dia”. Portanto, para ela:

[...] Atualmente a ideia é continuar como MEI, também porque a empresa possui uma quantidade boa de clientes, além dos parceiros que ajudam a fazer certos serviços, porque os processos de trabalho são divididos. Na forma como eu vejo o

mundo do trabalho, cada vez mais as pessoas estão migrando para o empreendedorismo, então acho que é um caminho sem volta para a maioria das pessoas do meio.

Em relação à concorrência, a entrevistada afirma que não disputa diretamente nenhum cliente com outra empresa, pois a grande maioria dos clientes a procuram por indicação de alguém. “Então, se há indicação, é porque há confiança no serviço prestado”. A entrevistada afirma que nos últimos dois anos a concorrência aumentou muito, mas não se vê disputando com outras empresas:

[...] No início, quando se está começando, é preciso aceitar todos os clientes, porque é preciso fazer os clientes conhecerem a empresa. Hoje em dia, eu posso chegar a não atender alguns clientes, porque tem um número específico deles que sempre procuram a empresa. Então por mais que a concorrência exista e atinja a empresa em algum nível, a preocupação está em manter comigo os clientes que eu me identifico, que gosto e tenho vontade de trabalhar [...]

Para Alain Ehrenberg (2010), em um contexto de reconfiguração do trabalho, as formas de se estabelecer um vínculo social também sofreram alterações. São outros modos de se relacionar no ambiente de trabalho, outras maneiras de criar laços. Trata-se de uma modificação que cria a representação do indivíduo como alguém que tem sob seu domínio toda e qualquer decisão sobre sua vida.

Para a entrevistada, começar é difícil porque, segundo ela:

[...] Há o ensinamento de que trabalhar é sair de casa, fazer uma diferenciação entre esfera privada e esfera pública, e que estamos trabalhando quando estamos fora do ambiente privado, e com jornada de trabalho para cumprir. Às vezes parece que eu não estou trabalhando, e há um sentimento de estar deslocada porque a rotina é completamente diferente, mas, ao mesmo tempo, atualmente, a rotina para o home office está ajustada.

Essa necessidade de adaptação é o que Alain Ehrenberg (2010) compreende como uma tarefa que precisa ser realizada permanentemente pelo indivíduo contemporâneo. Não existe mais espaço para se exercer comportamentos padronizados em um contexto social e econômico que tem como uma de suas principais características a despadrãoização das relações.

Segundo a entrevistada, como microempreendedora individual é importante estabelecer limites com os clientes, ela afirma que:

[...] A gente precisa colocar limites nos clientes, mesmo que seja online, porque muitas vezes a negociação se estabelece dessa forma e precisa ficar claro que não se está disponível o tempo inteiro. Atualmente se fala de produtividade, de imediatismo, de ser eficiente, de que qualquer horário é horário. E por termos medo de perder os clientes, a gente acaba aceitando certas

condições que não são boas, e que exigem diferentes esforços de quem está empreendendo.

Alain Ehrenberg (2010) mostra que o empreendedorismo é o novo modelo de relação social, e que tenta subjetivar a todos. Objetiva-se produzir uma aceitação das regras que compõem o universo das empresas, e de acordo com o relato de Danubia, pode-se inferir que há uma fusão entre empresa e sujeito, como se não houvesse uma separação entre as duas dimensões, onde tudo se condensa para a consolidação do sujeito empreendedor que conta apenas consigo mesmo para obter sucesso.

Quando perguntada sobre as habilidades que o MEI demanda, Danubia afirma ser uma pessoa organizada, mas a empresa exige sempre mais organização:

[...] Saber lidar com toda a parte financeira, porque é preciso fazer planilhas com as entradas e as saídas da empresa. Ter controle sobre os rendimentos, e sem dúvida a disciplina e a resiliência, saber lidar com a incerteza. não vem nada pronto, é preciso buscar conhecimento com os pares, fazer cursos, se movimentar para não correr o risco de ficar para trás. As mudanças são tão rápidas que às vezes o que vale hoje daqui há seis meses não vale mais, o ambiente do empreendedorismo é muito dinâmico, então é preciso buscar por inovação [...]

Segundo Danubia, “o discurso é o da cobrança excessiva, de que é preciso entregar sempre mais, e interiorizar que nessa posição as responsabilidades serão maiores, aliás, todas as responsabilidades serão do empreendedor”.

De modo geral, está presente na contemporaneidade o que o sociólogo Alain Ehrenberg (2010) chamou de culto da performance. Um novo modo de descrever o comportamento dos sujeitos está em voga, uma nova ordem que impõe certas regras de conduta que não são permeadas pelas ideias de coletividade e bem comum, mas pelas de competitividade e disputa. Com a emergência do neoliberalismo, essa descrição de si passa pela noção do sujeito que se afirma como um ser dotado de autonomia e racionalidade, que reproduz uma narrativa que reitera constantemente a valorização da performance e do desempenho como características fundamentais do comportamento do sujeito contemporâneo.

#### 4.2.5 Entrevista 5

A quinta entrevistada chama-se Michelle, tem 35 anos, gênero feminino, branca, uma filha de 2 anos e divorciada há pouco tempo. A microempresendedora individual nasceu e mora em Caxias do Sul. Sua primeira experiência de trabalho foi aos 16 anos, sendo um estágio remunerado em um consultório odontológico. Depois trabalhou na linha de produção de uma empresa de sistema eletrônico. Michelle também trabalhou como recepcionista em uma loja de produto de limpeza, mas ficou pouco tempo nesse emprego. Depois teve a ideia de fazer um curso de contabilidade e acabou conseguindo um trabalho em um escritório de contabilidade. Também trabalhou na área fiscal de uma empresa do setor de petróleo e gás. Todos os trabalhos que teve foram com carteira assinada. Começou a faculdade de Ciências Contábeis, mas desistiu do curso e resolveu ir para uma área em que pudesse começar a trabalhar mais rapidamente.

Nesse momento, Michelle resolveu fazer um curso de corte e coloração, para começar a trabalhar como cabeleireira. O curso teve duração de 7 meses e desde o início do processo surgiu a vontade de abrir um negócio, pois não queria trabalhar no salão de outra pessoa. As pessoas próximas a Michele lhe diziam que procurasse trabalho em algum salão para adquirir experiência, mas a entrevistada mantinha seu projeto inicial. Assim, continuou trabalhando na mesma empresa, por quase 6 anos, esperando a empresa demiti-la para pegar o valor da rescisão e usá-lo para começar o empreendimento, porque o salário que ganhava não lhe permitia reunir o dinheiro necessário. Os empreendedores precisam de um investimento para tentar começar, então, essa foi a maneira que ela encontrou para abrir o salão. Além disso, demorou para começar a trabalhar como microempresendedora porque ficou bastante tempo procurando um espaço para alugar.

Como indica Antonia de Lourdes Colbari (2015), a iniciativa para empreender pode estar associada à expectativa de crescimento profissional e geração de renda, bem como à possibilidade de obtenção de maior liberdade para trabalhar. No caso de Michele, a abertura do salão significou uma oportunidade para desenvolver uma atividade de sua preferência. Mas, embora a entrevistada tenha escolhido pela abertura de um empreendimento, houve dificuldade, como para a maior parte dos brasileiros, de começar o negócio, dado o baixo estoque de recursos materiais e de experiência para empreender.

Nessa época, a entrevistada já estava decidida a não voltar para a faculdade, mas para conseguir administrar o salão “foi importante ter feito alguns semestres de Ciências Contábeis, pois o que conseguiu aprender no curso superior a ajudou muito com a administração do salão”.

Nos dados apresentados por Colbari (2015), uma variável preponderante para o sucesso dos empreendimentos no Brasil é o nível de conhecimento e capital humano daqueles que empreendem. Como relata a entrevistada, o começo foi difícil e desafiador, porque precisava dar conta de vários processos, mas o conhecimento contábil que possuía fez diferença nesse momento.

Michelle abriu o MEI em setembro de 2016, e foi pela faculdade que ela ficou sabendo da existência da categoria do microempreendedor individual. Nessa época, ela também foi ao Sebrae pedir orientação, porque tinha conhecimento dos diversos serviços oferecidos para os MEIs, mas foi com o objetivo de receber ajuda com a criação de estratégias para o negócio, porque sabia fazer todo o processo de abertura do CNPJ.

Quando perguntada sobre as vantagens de ser microempreendedora individual, Michelle afirma que o MEI a ajudou bastante com a questão dos impostos por ser um sistema simplificado, por ter um custo baixo, segundo ela:

[...] É uma forma de conseguir trabalhar pagando poucos impostos. O direito à licença maternidade é muito significativo porque foi uma segurança para os primeiros meses depois que a minha filha nasceu. Eu tive todo o suporte como se estivesse trabalhando em uma empresa. Eu acho que por ter alguns direitos assegurados e ter facilidade para abrir o meu CNPJ eu me senti mais encorajada para tomar a decisão de abrir o meu negócio.

Essa afirmação reforça os resultados mostrados por Antonia Colbari (2015), a respeito da relação entre a facilidade para abertura de empreendimentos, e o aumento significativo da categoria microempreendedor individual, no Brasil. Além disso, a procura pelo processo de formalização dos empreendimentos é maior entre empreendedores com níveis de escolaridade mais altos, como é o caso de Michelle.

A entrevistada conta também que optou pela contratação de um funcionário, dado que é permitido pela lei, mas não conseguiu ter sucesso em nenhuma tentativa. Não houve adaptação com nenhuma pessoa que se candidatou ao trabalho, porque não conseguiu ter o profissionalismo que precisava, e porque só é possível pagar um salário-mínimo para o funcionário. Segundo ela, ter uma

empresa significa entender que se não trabalhar, não haverá ganho. “É preciso ser profissional e ter um funcionário trabalhando junto com a mesma postura, mas ainda não foi possível encontrar uma pessoa com esse perfil”. Para a entrevistada, a demanda é grande porque é preciso realizar diversas tarefas tais como: corte, pintura, penteado, maquiagem, designer de sobrancelhas e manicure. Michelle fez vários cursos e por isso presta todos os serviços, trabalhando o máximo que consegue e às vezes acha que não encontrará uma pessoa com o perfil profissional que o salão precisa, ela quer melhorar a qualidade dos serviços do salão de beleza, mas precisaria contratar alguém.

Como demonstram Dardot e Laval (2016), está em curso uma nova descrição da conduta que os sujeitos precisam exercer em meio a um contexto neoliberal em que todos são chamados a se comportar como uma empresa. Considerando a experiência de Michelle, empreender pressupõe conseguir planejar os diferentes processos de produção que a empresa demanda. Assim, manter-se dentro do mercado passa por assimilar que não se trata apenas de saber executar um trabalho, mas também controlar e administrar todas as etapas de construção do serviço que se presta.

Para a entrevistada não houve nenhuma desvantagem concreta desde que decidiu abrir o seu negócio. Afirma que a categoria de microempreendedor individual é uma ferramenta positiva que favorece pessoas que trabalham prestando serviços de forma autônoma. “É a possibilidade de empreender, de se desenvolver, de criar uma ideia de negócio pagando poucos impostos por mês”. A entrevistada afirma que tendo essa modalidade de empresa, ainda que seja microempresa individual, é mais vantajoso fazer dar certo uma ideia do que buscar um emprego de carteira assinada que na maior parte das vezes remunera pouco.

Portanto, essa afirmação reforça os resultados apresentados por Adalberto Cardoso (2013), a respeito do fato de que o assalariamento formal no contexto do mercado de trabalho brasileiro, não garante melhores condições de vida para os brasileiros. Não há, portanto, uma relação causal entre possuir uma ocupação formal e ter menor precariedade laboral, dada a baixa remuneração e a pouca qualidade dos empregos.

Segundo a entrevistada, quando se abre um negócio pensa-se no lado positivo de ter flexibilidade, “que se trabalhará no horário que quiser, que é possível começar e encerrar no horário que quiser, mas na prática, trabalha-se muito mais

do que quando se tem carteira assinada”. Contudo, há a vantagem de conseguir adequar os horários em situações importantes, principalmente quando se tem filho. Segundo Michelle:

[...] Também há situações em que é preciso trabalhar até meia noite, porque algumas clientes não têm horários disponíveis durante o dia e eu preciso me adaptar para mantê-las comigo. Acho que nesse sentido, ter carteira assinada é vantajoso, porque não se leva trabalho para casa. E ter um negócio no segmento da beleza, significa ter o sábado como o dia mais corrido. É necessário atender nos horários que o cliente precisa, essa é uma das características do segmento da beleza.

Segundo a entrevistada, o empreendedor precisa exigir muito mais de si, porque quem responde pelos problemas é o dono do negócio, a responsabilidade é muito maior e é bem mais difícil ser o seu próprio “chefe”. E atualmente é preciso captar clientes pela internet, segundo Michelle:

[...] Eu acho que o universo digital aparentemente veio para ficar. Mas realizar investimento em marketing digital é caro, e tentar fazer sozinha demanda muitos aprendizados, embora seja enorme a quantidade de empresas que conseguem captar clientes pelo digital. E eu me cobro bastante, mas não consegui enxergar onde estão os meus erros, porque eu realizei um investimento na rede social do salão de beleza, mas não tive aumento de clientes dentro do salão.

Como mostra Colbari (2015), a manutenção e a sobrevivência dos empreendimentos dependem não apenas da quantidade de capital financeiro para realização de investimentos, mas de experiências e disposições para empreender, dado os diferentes recursos e habilidades de gestão que o empreendimento demanda.

Segundo a entrevistada, a relação com as clientes é uma das principais motivações para dar seguimento ao negócio, pois a maior parte delas permanece procurando o salão desde 2016. Michelle afirma que antes do começo da pandemia a procura era consideravelmente maior, e o faturamento do salão chegava no teto da categoria do microempreendedor individual, “mas quando a pandemia começou, passou a ter uma baixa nos atendimentos, porque o segmento da beleza, ao não ser um serviço essencial, tende a perder bastante nesses contextos”.

A entrevistada conta que há uma relação de fidelidade e de proximidade com as clientes, que envolve o trabalho prestado. Segundo ela:

[...] Ter um bom relacionamento ou até mesmo um laço de amizade com as clientes é ao mesmo tempo bom e ruim, porque às vezes as pessoas não entendem o que envolve uma empresa. A gente tenta tratar todas as clientes como clientes, mesmo tendo

uma relação próxima com elas, afinal, nós temos a perspectiva de crescimento do salão.

Como mostram Dardot e Laval (2016), essa associação entre sujeito e empresa disseminada pelo discurso empresarial, promove a ideia de que não há uma separação entre a empresa e o sujeito. Tudo converge para a produção de uma subjetividade que opera comprometendo-se com a norma da empresa.

Michelle trabalha e mora no mesmo lugar, porque dessa forma consegue reduzir o seu custo fixo. “É uma maneira de compensar os custos do salão e dos produtos que preciso comprar com os fornecedores”. A entrevistada afirma que ter decidido trabalhar e morar no mesmo lugar facilitou bastante a sua vida, mas no início precisou aprender a separar as diferentes funções que exerce. “Não dá para atender com certas roupas, pois é preciso ser profissional, mas às vezes isso se mistura porque o ambiente é o mesmo”. Ainda segundo a entrevistada:

[...] Por mais que seja minha casa, das 9h da manhã às 18h da tarde eu preciso transformar esse lugar em um ambiente de trabalho, não é fácil, mas venho me adaptando. E estou sempre com o salão aberto, independentemente de ter cliente ou não, de ter horário marcado ou não, não posso desperdiçar a oportunidade de atender alguém a qualquer momento, preciso estar sempre disponível. Mas não tenho o mesmo número de clientes que eu tinha antes da pandemia, espero conseguir recuperar esse ano [...]

Segundo Dardot e Laval (2016), nesse novo contexto de exacerbação da concorrência generalizada e da identificação do sujeito com o dispositivo do capital humano, os empreendedores são forçados a se adaptarem ao ambiente, fazendo todos os cálculos contábeis possíveis, em todas as instâncias da vida. Assim, tudo parece precisar estar em consonância com a dinâmica do mercado e da concorrência, pelo qual o modelo da empresa tem por função servir como balizador para que os sujeitos possam se orientar nas situações e relações impostas pela sociedade de mercado.

Segundo a entrevistada, o segmento da beleza tem uma questão de sazonalidade que prejudica bastante a atividade, visto que há meses em que se trabalha muito, como dezembro, e meses que quase não se trabalha, como janeiro e fevereiro. “Então precisa-se calcular os custos do salão para conseguir se manter nos meses em que praticamente não se obtém rendimentos monetários”. Ela afirma ainda que:

[...] A gente fica sobrecarregada em dezembro e novembro, porque não se pode negar atendimento, mas acaba que no primeiro semestre do ano ficamos sem clientes e,

consequentemente, sem renda. Precisa-se fazer muitos levantamentos para poder prever como será o ano, e o quanto é preciso guardar do caixa para poder manter o salão quando as clientes não vêm. São muitas questões para levar em consideração, empreender é cansativo mesmo quando gosta-se do trabalho [...]

A entrevistada ainda afirma que o setor da beleza é bastante impactado em contextos de crise econômica, por isso é fundamental conseguir fazer um planejamento financeiro para não ter que fechar o empreendimento. Segundo ela “algumas clientes permanecem, não importa qual seja o contexto, e tem outras que param de frequentar o salão”.

Considerando a experiência relatada pela entrevistada, conseguir assimilar a lógica da empresa é condição fundamental para poder manter-se no mercado. Fazer com que o “empreendedor de si” não desista do empreendimento, promova investimentos em si, no espaço, fazer cursos, fazer o sujeito investir em si mesmo é o objetivo de um discurso neoliberal que opera por meio da norma do capital humano. Trata-se do discurso gerencial que exige um aumento constante do desempenho e do aprimoramento de si (DARDOT e LAVAL, 2016).

Para a entrevistada, ser empreendedora é muito difícil. É necessário desempenhar muitas funções, porque senão o empreendimento não vai dar certo. “Se não conseguir atender a demanda das clientes no horário em que elas podem, possivelmente haverá perda dessas clientes para outros salões”. A entrevistada afirma que às vezes sente falta de quando tinha carteira assinada por causa do salário fixo, de ter uma certa previsibilidade de renda. A maneira de tomar decisões muda completamente:

[...] Não é mais possível programar um gasto futuro porque não sabemos se teremos dinheiro. Nunca se sabe qual será o faturamento mensal da empresa. Ser empreendedora é muito desafiador, antes da pandemia faltavam horários disponíveis na agenda, e hoje sobram horários disponíveis. Atualmente, chega-se a ficar uma semana inteira sem trabalhar. É preciso lidar com a inconstância e aceitar que essa é a realidade de quem empreende, não se tem nenhum tipo de estabilidade [...]

Segundo a entrevistada, não há previsibilidade, não se sabe como será o próximo dia e essa problemática é bem complicada de lidar. Ainda assim, Michelle afirma que quer continuar com a sua empresa, quer conseguir determinar os seus horários e ter um maior domínio sobre todas as etapas do negócio, sobretudo a parte financeira, a produção, e o marketing. Para ela “é preciso ter seriedade em

todos os momentos e processos, pois trata-se de um negócio, é preciso ser profissional todos os dias”.

Como mostram Dardot e Laval (2016), em um contexto de concorrência generalizada, o modo pelo qual os sujeitos são chamados a participarem do jogo concorrencial faz com que eles precisem provar constantemente que estão aptos a exercerem uma conduta de “empresa de si mesmo”, que se desdobra através de “técnicas de si mesmo”, de uma maneira de desempenhar e intensificar habilidades que o mercado exige a todo instante. Não se trata de aprender uma dada função, mas de ser capaz de lidar com as mudanças do mercado e conseguir ser produtivo em um ambiente que demanda a todo o momento por novas habilidades.

#### 4.2.6 Entrevista 6

O sexto entrevistado chama-se Donis, natural de Santa Rita do Sapucaí, Minas Gerais, tem 39 anos de idade, gênero masculino, pardo, casado e pai de duas filhas. O entrevistado conta que fez graduação de licenciatura em Ciências Biológicas em Pouso Alegre, cidade de Minas Gerais, depois em 2010 foi pra Natal para fazer mestrado e doutorado. Fez parte do doutorado na Espanha, e depois fez pós-doutorado em Juazeiro do Norte, Ceará, cidade onde mora atualmente. O entrevistado conta que queria abrir uma empresa formal e estava insatisfeito com o meio acadêmico, e então resolveu começar a empreender. A primeira empresa foi uma loja de e-commerce, na parte de vendas.

O entrevistado conta que no início dos anos 2000, quando estava na graduação, teve experiência de trabalho com carteira assinada, em três empresas ao todo, e a última foi em 2006. “Na metade da graduação, larguei o emprego e foi fazer estágio voluntário na faculdade. Depois no mestrado, eu fui vender picolé de forma informal”. O entrevistado faz parte do grupo que, segundo Antonia Colbari (2015), iniciou o seu empreendimento pela motivação de começar um negócio e pela vontade de ter uma empresa formal. Dentro da categoria do microempreendedor individual há uma relação entre o perfil desses microempreendedores e a concepção clássica de empreendedorismo, que diz respeito à motivação pela oportunidade, e não apenas pela necessidade de sobrevivência.

Durante a adolescência, o entrevistado trabalhou com o seu pai, que era autônomo. No início da sua trajetória de trabalho, se enxergava trabalhando em empresas, mas nunca se identificou com os empregos CLT que teve. Segundo afirma Donis, todos os seus irmãos trabalham com carteira assinada, mas ele foi percebendo com o tempo que não gostava de ter horário fixo, e principalmente, não gostava de ser subordinado, então não tinha planos de ser CLT por toda a vida. Para Antonia Colbari (2015), compreender esse movimento de mudança, em direção ao universo do empreendedorismo, passa pelo entendimento das transformações ocorridas nas últimas décadas em torno da desvalorização do trabalho assalariado, o que significa dizer que há uma tendência a se optar por outras atividades econômicas ligadas à “empresarialidade”.

O entrevistado conta que depois da faculdade de biologia, fez o mestrado, o doutorado e o pós-doutorado em regime de bolsa. Mas, depois de concluir sua

trajetória acadêmica, Donis quis ter liberdade financeira e ser o seu “próprio patrão”. O entrevistado se considera muito proativo, com o perfil para empreender, e por isso não se arrepende de ter desistido do meio acadêmico. Segundo o entrevistado:

[...] Empreender é um desafio diário e precisa-se continuar estudando muito, sendo que toda a experiência de pesquisa na pós-graduação ajuda muito a conseguir crescer nesse universo do empreendedorismo. E como microempreendedor, continua-se sendo aluno e professor em algum nível, porque o aprendizado é constante, além de que a empresa presta cursos para ensinar outros empreendedores a aumentarem as suas vendas nas redes sociais [...]

O entrevistado abriu o primeiro CNPJ em julho de 2018, por estar motivado e porque já estava estudando como se faz um plano de negócios, tema tratado nos cursos online sobre empreendedorismo que o Sebrae oferece. O entrevistado conta que fez o Empretec por influência do sogro, que também é microempreendedor individual. Ao iniciar o CNPJ MEI, no site do governo, optou pela categoria “Loja de roupas e calçados”. Ainda afirma que:

[...] E foi preciso ter um contador, porque quando se começa a faturar e ter um ou mais colaboradores, o ideal é ter um contador. Se o cliente receber nota fiscal, e a empresa receber nota de entrada, será preciso fazer a selagem da nota fiscal [...]

Segundo o entrevistado, as principais funções da empresa são desconhecidas para a maioria dos empreendedores, pois os processos burocráticos são complexos e variados. Sendo assim, como mostra Antonia Colbari (2015), mesmo quando se escolhe pela abertura de um negócio, precisa-se enfrentar as exigências dessa modelagem produtiva, e, no contexto brasileiro, uma grande parcela de pessoas que decide empreender não possui os saberes e habilidades necessárias para gerir uma empresa.

Até novembro de 2021, Donis trabalhava vendendo calças jeans pelo e-commerce, mas posteriormente trocou de categoria principal para “Promotor de vendas”. A loja de roupas sempre foi e-commerce, tudo online, mas o mercado não estava absorvendo da maneira que a empresa precisava. Então abriu uma loja física, mais ou menos quatro meses antes de começar a pandemia. Entretanto, segundo o entrevistado, no espaço físico o modelo de negócio sofre alterações na captação de clientes, nos preços, e quando a pandemia começou, foi preciso fechar a loja física. Como alternativa, Donis começou a estudar o segmento digital, inclusive procurou por uma agência de marketing, mas “ficou insatisfeito e decidiu

estudar marketing sozinho, para poder analisar os dados da empresa, visto que a agência não forneceu o material que ele precisava”.

Em relação ao motivo de ter fechado a loja de roupas, o entrevistado conta que na segunda onda da pandemia as vendas diminuíram muito. Quando a loja física foi reaberta em agosto de 2020, as vendas aumentaram entre agosto e dezembro, e foi tomada a decisão de comprar um estoque grande de produtos. Entretanto, em fevereiro de 2021 o comércio fechou novamente, e as vendas caíram muito por causa da segunda onda, então foi preciso pensar em outra possibilidade de negócio.

Para o entrevistado, “conseguir ser capaz de adaptar-se aos contextos de crise é uma obrigação para quem empreende”, o que corrobora as análises realizadas por Alain Ehrenberg (2010) a respeito do sujeito que é transformado, de forma ampla, em um ser que precisa se adaptar às dificuldades impostas pelo capitalismo flexível e instável, bem como atender constantemente à demanda e aceitar os riscos da esfera econômica.

O segundo CNPJ surge, portanto, como uma alternativa para uma loja física que não estava mais sendo lucrativa. Donis conta que:

[...] A ideia era trabalhar ensinando outros empreendedores a vender nas redes sociais e no e-commerce. Eu já estudava e compreendia bastante sobre o ambiente online, e foi aí que os parceiros sugeriram que a nova empresa ensinasse para os colaboradores como aumentar as vendas. Eu comecei a montar ciclos de palestras e cursos para ensinar empreendedores a venderem no Instagram. A loja foi fechada em definitivo, e o segundo CNPJ MEI foi aberto.

O entrevistado conta que no começo os assistentes diziam que não iriam conseguir aplicar a técnica de captação de clientes nos negócios deles e, por isso, sugeriram que a empresa prestasse esse serviço para eles. Foi a partir desse momento em que o negócio foi transformado em uma pequena agência de marketing.

O entrevistado conta que ao mudar de segmento outras problemáticas começaram a aparecer. Quando o negócio ainda era a loja de roupas, não havia concorrência em termos de produto, porque foi decidido trabalhar com um produto com tecidos tecnológicos, que fosse uma novidade para os clientes da empresa. “E nenhuma loja tinha o mesmo perfil de atuação no online, o mesmo tratamento de clientes, porque aqui no mercado local, o atendimento ao cliente é muito ruim, seja na loja física ou no online”. Entretanto, segundo ele, independentemente da

concorrência, não foi possível permanecer no mercado com a loja de roupas. Com a agência, o entrevistado diz que o processo está sendo um pouco parecido até o momento, “pois não existe uma agência nesse porte menor que preste o mesmo serviço”.

O entrevistado ainda afirma que:

[...] A maioria das agências ainda se baseiam na velha escola de marketing, que é o marketing e a propaganda do jeito clássico, e não o marketing online, digital, que é uma forma de comunicação muito recente no Brasil. Na maior parte do Ceará, as empresas não sabem nem mensurar o tempo que se gasta para fazer o que o meu negócio faz.

O entrevistado acha que o diferencial hoje é o gerenciamento das mídias sociais. “Mas uma agência de marketing padrão vende para você uma postagem de arte, a empresa vende para o cliente um atendimento que a minha postagem vai trazer”. Ainda segundo o microempreendedor individual:

[...] O meu modelo de negócio atende o “cliente do seu cliente”, esse é o meu diferencial, porque apenas postar o produto que se vende, não gera engajamento, não gera entrega. Para uma empresa ter entrega, precisa-se ter interação, e geralmente as empresas não fazem uma boa interação com os clientes, não respondem os clientes, nem nos comentários, nem nos directs. Só que existem estudos que mostram que quanto mais a empresa interage com os clientes, mais a empresa vende. O engajamento vem muito da interação da empresa com os clientes. A entrega fica muito maior, então eu aprendi a captar clientes pelo direct, levar para o whats e fazer a venda, porque precisa-se convencer o cliente antes.

Considerando a experiência do entrevistado, e as características do segmento em que o seu negócio está inserido, pode-se perceber a existência de uma assimilação desse modelo empresarial que cria estratégias e mecanismos de diferenciação para lidar com a concorrência. Para Dardot e Laval (2016), esse sujeito neoliberal é precisamente uma figura que modela a sua conduta a partir da norma econômica da concorrência. Trata-se, portanto, de mudanças subjetivas que são promovidas pelo discurso neoliberal, todo um modo de fazer para que os sujeitos realizem um “trabalho em si mesmo” para se “fazer valer” como alguém suficiente e capaz de se manter dentro do mercado.

Segundo o entrevistado, vender pelo on-line é uma realidade na Europa há muito tempo. A experiência de morar na Espanha em 2015 foi fundamental para conseguir compreender isso. Para ele:

[...] Aqui no Brasil, o modelo on-line de vendas chegou depois. E havia bastante resistência das pessoas até antes da pandemia. Na verdade, a pandemia acelerou esse processo aqui no Brasil.

Hoje as pessoas compram muito mais pela internet, e muito porque não se podia sair de casa por causa do isolamento, então aos poucos os clientes foram assimilando essa forma de consumo e agora já estão acostumados a comprar pelo on-line. As lojas físicas estão sempre vazias, porque agora as pessoas têm o on-line como primeira opção de compra. Quem não está nas redes sociais hoje em dia, não está conseguindo vender.

Então, para Donis, “o seu modelo de MEI está dando certo porque ele está conseguindo ensinar as pessoas a vender mais, só que por meio das mídias sociais”. Para ele, existem atualmente alguns diferenciais para conseguir empreender.

[...] O Brasil é um dos países que mais empreende no mundo. As micro e médias empresas são grandes responsáveis pela PIB do Brasil. Mas, uma grande parte das pessoas que têm empresa no Brasil, empreende por necessidade. As pessoas, em geral, não sabem que precisam ter fluxo de caixa, a maioria não sabe o que é planejamento.

Para o entrevistado, o Sebrae tem um discurso, uma forma de ensinar os empreendedores, que ele não considera ser a forma mais correta, porque a maioria das pessoas não conseguem guardar dinheiro, e muitos começaram a empreender porque ficaram desempregados. “E nas instituições de ensino, não há instrução sobre finanças, então se fala muito sobre as vantagens se abrir uma empresa, mas a prática de empreender é bem complexa”

O entrevistado afirma que:

[...] A gente precisa entender que a chance de o negócio dar errado é grande, que quando não se tem reserva financeira a chance de quebrar é maior, porque há meses em que o faturamento é muito baixo ou até zero. E a linguagem do Sebrae é muito teórica, as pessoas não entendem, até para quem é escolarizado é difícil de entender. São várias as dificuldades que os empreendedores passam no Brasil.

Para Donis, começar, permanecer e conseguir ter lucro com o negócio é difícil, segundo ele, fazer uma reserva financeira é quase impossível para a maioria das pessoas. Além disso, as pessoas que trabalharam a vida inteira de modo informal, são as que tem mais dificuldade de se adaptar à formalidade, “porque todos os processos são feitos de forma informal, logo, será necessário mudar o comportamento em diferentes situações”.

O entrevistado acha que normalmente quando o brasileiro começa a empreender, seja de maneira informal ou não, ele não tem uma reserva. Donis e a esposa até tinham uma reserva financeira, “só que mesmo conseguindo fazer um

fluxo de caixa, um capital de giro, se a empresa não vender por mais de seis meses, não há como manter o negócio aberto”. Entretanto, com a pandemia, “a loja física ficou quase sete meses fechada, com os colaboradores contratados, e ainda a empresa tinha o custo da luz, mesmo não usando, por causa do imposto”.

Outra questão importante mostrada pelo entrevistado, é que o produto que a loja vendia era uma calça para trabalho, e “muitas pessoas deixaram de comprar porque não viam necessidade de usar, já que elas estavam trabalhando de casa”. Segundo ele:

[...] Depois dessa experiência ruim, eu comecei a estudar muito, e fui indo atrás de outros empreendedores, e aprendi que eu precisava ter que calcular o custo fixo, o custo variável, a reserva financeira e multiplicar esses valores por seis, para saber o custo real da empresa em um contexto sem lucro.

O entrevistado ainda conta que:

[...] Outra questão é a precificação de produto, os fornecedores não sabem precificar porque geralmente a margem é 2.1, ou seja, se foi pago sessenta reais por uma peça de roupa, divide-se por 2.1 e se terá o valor de quanto ela custou de verdade. Só que essa precificação é errada, porque não é só calcular “vezes dois”, e a cultura da precificação é muito forte no mercado brasileiro. No cálculo certo, precisa-se calcular o custo variável, o custo fixo, e os impostos de entrada e de saída, mas as pessoas não sabem fazer esses cálculos. Mas hoje, com o serviço de marketing que a empresa presta, o custo com infraestrutura é quase zero, trabalhando em casa, precisa-se de uma boa internet e energia para poder atender os clientes.

Segundo o entrevistado, essa ideia de ser o seu próprio patrão tem muitas especificidades, porque para ele:

[...] Realmente precisa-se ser mais disciplinado, o microempreendedor precisa ser responsável por tudo, mas é bom porque se trabalharmos mais horas e isso resultar em maior ganho, haverá a recompensa. Se a decisão for de trabalhar menos, o ganhar será menor, mas em contrapartida, haverá mais horários disponíveis para fazer outras coisas. Essa liberdade é positiva em muitas situações. A questão do home office também tem um lado bom e um lado ruim, porque às vezes não dá para trazer clientes em casa porque não é um ambiente muito profissional. Isso que há um escritório montado para trabalhar, e tem alguns hábitos que são mantidos, como se o trabalho fosse fora de casa. De um modo geral, até o momento, está sendo melhor produzir em casa.

O entrevistado afirma que prefere a flexibilidade de horários, para ele funciona bem, pois consegue trabalhar por conta. Logo, como ressaltam Dardot e Laval (2016), temos como evidência, a persistente presença no comportamento dos sujeitos, uma conduta utilitária, um modo de avaliação e cálculo que faz o sujeito pensar sempre por meio da lógica do custo-benefício, em todas as instâncias da

sua vida. A lógica do desempenho máximo não se manifesta apenas na esfera do trabalho, mas em todas as outras esferas da existência.

Segundo o entrevistado, para ser empreendedor “é necessário saber se reinventar todos os dias, sempre que for preciso. É saber ser dinâmico, pragmático, é uma lógica de estudo, teste e prática”. Ainda segundo ele:

[...] Se não estiver dando certo, precisa-se avaliar o que deu errado, tentar de novo de uma outra maneira. As pessoas entendem que fechar um negócio é um atestado de que você não consegue empreender, mas para Donis, essas dificuldades fazem parte do processo. Empreender é conseguir entender a dinâmica do mercado, da economia, que nada é estável, a loja de roupas fez parte do processo, pois empreender é muito mais do que abrir ou fechar uma empresa. Por isso é fundamental conseguir se renovar, se reinventar. Para o entrevistado, a questão de ter mais liberdade também é importante, pois acha que consegue se gerenciar bem.

Esse persistente anseio por autonomia e liberdade sempre esteve no horizonte de desejos de parte da população brasileira, e como mostram Dardot e Laval (2016), no contexto atual vê-se uma intensificação dessas aspirações na narrativa dos sujeitos. Esse sujeito que está constantemente empreendendo a si mesmo, toma para si todas as responsabilidades e todo o risco que envolve o ambiente do empreendedorismo. Ele supõe que o sucesso depende do seu esforço pessoal, e que existem certos atributos, sobretudo a disciplina e a competitividade, que são recursos indispensáveis para a obtenção de sucesso. O sujeito governado pelo discurso neoliberal é um sujeito que pensa ser um sujeito de vontade, sem perceber que, em certa medida, ele é conduzido subjetivamente a ter determinadas aspirações e desejos.

#### **4.2.7 Entrevista 7**

A sétima entrevistada chama-se Larissa, gênero feminino, branca, 34 anos de idade, e encontra-se em uma união estável. Nasceu e mora em Veranópolis, município da região da Serra Gaúcha, no Rio Grande do Sul. Os pais de Larissa têm uma indústria de vestuário têxtil em Veranópolis. A entrevistada conta que seus pais eram empregados de outra indústria da cidade, mas tomaram a iniciativa de criar uma indústria própria. Quando cresceu, Larissa começou a trabalhar na parte de produção da indústria, e teve carteira assinada durante esse período. A entrevistada conta que no período escolar estudava no turno da tarde, e no turno da manhã ficava na indústria, e por isso acredita que o anseio por ter o próprio negócio sempre foi algo natural na sua trajetória, pois viveu nesse ambiente durante toda a sua vida.

Em relação à formação acadêmica, a entrevistada fez faculdade de administração de empresas, com o objetivo de trabalhar na indústria da família, e pela motivação de gerir o trabalho dos 60 funcionários da empresa. Mas, por ser um empreendimento familiar, sempre foi difícil desenvolver coisas novas, sobretudo o que aprendia na faculdade. A entrevistada, portanto, tem algumas características relacionadas à motivação para empreender, que se afastam um pouco das motivações mais comuns apresentadas pelos microempreendedores individuais.

Como mostra Antonia Colbari (2015), muitos daqueles que decidem pela abertura de uma microempresa individual, o fazem por estarem desempregados, pela vontade de empreender, ou em alguns casos, pela combinação dos dois. No caso da entrevistada, embora estivesse na posição de empregada formal com alta remuneração, por se tratar de uma empresa familiar, a insatisfação estava relacionada ao fato de não conseguir desenvolver novas dinâmicas de trabalho dentro da indústria, portanto, a motivação para iniciar o seu próprio negócio veio da vontade de ter maiores condições de criar e desenvolver suas ideias com mais autonomia e liberdade.

É dentro desse contexto que é tomada a decisão de abrir a microempresa individual. A entrevistada conta ainda que no final da faculdade resolveu criar um negócio na área de Agroindústria de Cultivo de Flores, e foi a antiga dona da sua floricultura que a ajudou a começar. No início não teve a ajuda do pai, mesmo pensando em vários modelos de negócio, porque ele não queria que Larissa saísse da indústria. Foi apenas com 29 anos que conseguiu sair da indústria, porque até

essa época ainda trabalhava com eles. Na sequência, a entrevistada decide ter uma experiência de trabalho como representante de produtos para salão de beleza, fazendo toda a região da Serra Gaúcha, “um tipo de trabalho que despertou curiosidades e um jeito diferente de trabalhar porque tinha que bater de porta em porta”. Na experiência de trabalho na indústria, a entrevistada não precisava procurar os clientes, a dinâmica do setor industrial é diferente à do setor de serviços. Na experiência como representante, “precisa-se oferecer o produto, convencer o cliente de sua qualidade”. Devido a sua não adaptação, a entrevistada optou por desistir desse trabalho.

Houve, portanto, uma tentativa de inserção no mercado de trabalho como representante de vendas, sem sucesso, mas que ajudou a mostrar uma realidade laboral bem distinta da vivenciada na indústria da família. Segundo Colbari (2015), uma parte significativa das pessoas que adentram no universo do empreendedorismo, passou por outras ocupações antes de darem início aos seus empreendimentos. No caso da entrevistada, essa experiência fora da indústria acabou gerando maior motivação para a abertura da microempresa individual.

Segundo a entrevistada:

[...] Nessa época, a antiga dona da floricultura decidiu vender a empresa para poder pagar dívidas. Então eu resolvi realizar a compra, mas não conhecia o mercado, nunca tinha trabalhado com o comércio, mas como tinha reserva financeira, eu decidi fechar o negócio com a dona. No primeiro ano, eu resolvi manter o nome antigo da floricultura, e aos poucos eu fui aprendendo o que era ter um comércio em uma cidade pequena, como precisava trabalhar no setor de serviços, e como aprender sobre inovação, sobretudo no meio digital, com o Instagram e o Facebook. O tempo foi passando e o empreendimento deu certo, a floricultura quase triplicou o faturamento.

A entrevistada conseguiu captar muitos clientes pelas redes sociais, entretanto os seus concorrentes começaram a fazer a mesma coisa, a copiar suas estratégias, pegar as suas ideias e agir de igual maneira. Para Larissa, “a empresa tem uma dinâmica complexa, porque sempre precisa-se lançar alguma coisa nova”.

Para Dardot e Laval (2016), essa percepção de ter constantemente que criar, inovar e reinventar, são os traços da conduta que se exige do empreendedor de si. É uma constante busca pela excelência e pelo desempenho máximo, e a aceitação do risco e da incerteza do mercado.

A entrevistada conta que no primeiro ano de pandemia, a floricultura teve um bom faturamento, possivelmente pela maior necessidade dos clientes de consumir

produtos e serviços pela internet. Dessa forma, foi possível aumentar os lucros e tomar a decisão de mudar o nome e o endereço da floricultura. Larissa também aumentou o número de produtos, vasos, aromas, tentando atender outras necessidades dos clientes. Entretanto, a partir de 2021, as vendas começaram a diminuir, o contexto econômico foi piorando e as pessoas foram diminuindo o consumo.

A entrevistada decidiu então se aperfeiçoar, fazendo cursos para aprender a gerenciar as redes sociais. No início, contratou uma pessoa para fazer o conteúdo e toda a parte de mídia social, mas atualmente essa função é realizada pela microempreendedora. Segundo Larissa:

[...] Ter o próprio negócio no setor do comércio é desafiador, porque no setor industrial, não se precisa ter o cliente fisicamente dentro da indústria para comprar, tendo uma empresa no comércio é diferente. O negócio precisa estar com a porta aberta, a dinâmica de atendimento ao cliente é diferente, é necessário estar presente sempre para realizar os atendimentos. Eu me acho uma pessoa muito dinâmica, se algum processo necessita ser resolvido, tomo para mim a responsabilidade, mas acho que preciso me capacitar mais como microempresária individual se comparado ao trabalho executado na indústria.

Pode-se dizer, portanto, que em um contexto de instabilidade, a entrevistada tomou para si todas as responsabilidades dos problemas que começaram a surgir, um processo que Ehrenberg (2010), chamou de a figura do “indivíduo conquistador”, aquele que se engaja de forma autônoma no incremento de suas próprias habilidades e assume riscos “em nome de si mesmo”.

Em relação à experiência de ter uma funcionária, a entrevistada afirma ser uma decisão bem arriscada, “pois a pessoa pode aprender um método de trabalho, e depois ir embora e fazer igual no negócio dela, conseqüentemente vai transformar-se em uma concorrente”. Ainda segundo Larissa:

[...] Outra particularidade é que essa pessoa vai precisar saber um pouco de tudo. Em uma indústria os processos de trabalho são mais divididos, mas em um contexto de microempresa individual esse funcionário estará envolvido em mais processos. Como eu possuo uma experiência longa de trabalho na indústria dos meus pais, aprendi que se precisa ensinar, não dá para sentir medo, mas passei por uma experiência em que ensinei tudo para uma funcionária e depois ela foi trabalhar em outra floricultura.

Para a entrevistada, “muitos aprendizados que a funcionária adquiriu na empresa, ela acabou levando para outra floricultura, e sempre há o risco de isso acontecer”. Entretanto, depois que a funcionária pediu demissão, a

microempreendedora decidiu fazer entrevistas de forma bem especulativa para escolher outra funcionária.

Como analisado por Dardot e Laval (2016), a interiorização da coerção do mercado e do modelo da empresa promovida pelo neoliberalismo faz os sujeitos assumirem como uma derrota pessoal os fracassos da empresa. Esse processo fica evidenciado quando a entrevistada relata que é função dela pensar constantemente nas soluções e alternativas para o negócio não ser fechado. A microempreendedora acha que é uma questão de ter o espírito de empreendedor, de se desafiar:

[...] Não é apenas a questão da quantidade de trabalho que precisa ser realizado, pois pode ser que a quantidade de horas de trabalho seja parecida com as trabalhadas como CLT, trata-se, na sua percepção, de raciocinar, criar, pesquisando as soluções para o negócio. O empreendedor precisa aprender a ter uma empresa, que é diferente de saber fazer um trabalho. E por mais que se tenha uma funcionária, e ela seja eficiente, o empreendedor precisa conseguir ter domínio de todos os processos.

A entrevistada afirma que saber se comunicar com os clientes é uma das habilidades mais importantes no ambiente do empreendedorismo. Segundo ela, na relação com os clientes é preciso estabelecer um limite, porque muitas vezes estes pressionam para obterem desconto, que se for dado, prejudicará a geração de lucro. “E o trabalho da floricultura é sempre impecável, desde a embalagem, ao laço e ao arranjo bem feitos”. Larissa acha que o empreendedor encontra dificuldade com o cliente quando ele não cumpre com aquilo que este pediu, pelo que é necessário entender a sua expectativa:

[...] E tem a questão do preço, porque muitas pessoas não sabem que flores são caras, então eu preciso fazer toda uma explicação para a pessoa entender o porquê do valor do produto, e que elas sempre vão conseguir comprar algum produto. Mas é complicado, eu me frustrei bastante porque por muito tempo achava que estava cobrando muito, que estava precificando errado, mas já havia feito cursos para entender o meu nicho. E hoje as pessoas entendem melhor como funciona, então no início eu precisava quase entrevistar o cliente, mas com o tempo é possível ir se adaptando a dinâmica da relação com o cliente.

A entrevistada relata ainda como funciona alguns dos processos de compra dos insumos da floricultura:

[...] Por exemplo, a gente compra vasos de São Paulo, e quando eles entram no Rio Grande do Sul a gente tem que pagar diferença de alíquota, e tem os produtos que tem IPI também, são vários impostos, então eu vou precisar repassar o preço para o cliente. Existem materiais que são diferentes, cimento não tem IPI, mas poli resina é um material muito caro e tem IPI, é o

mesmo objeto, mas são materiais diferentes, com preços diferentes. Por isso que, mais uma vez, a comunicação é muito importante para que os clientes consigam entender como funciona a precificação dos produtos que são vendidos pela floricultura.

A microempreendedora ainda conta que “gosta de atender os clientes, de falar do produto, de oferecer ele, mas também afirma que para vender às vezes é preciso ser mais incisivo, senão o cliente não compra o produto”. Os processos preferidos da entrevistada são explicar para o cliente o que é o produto e o porquê do preço dele, e trabalhar com a parte de criação, inventando os arranjos e os buquês.

Segundo a microempreendedora, “no início é difícil de entender o nicho em que se está inserido, pois ao comprar muitos produtos, achava que iria vendê-los”. Muitas vezes a precificação dos produtos era feita de forma errada, prejudicando o lucro. Ainda segundo ela:

[...] A antiga dona da floricultura dizia para fazer promoção de planta uma vez por semana para chamar clientes. Mas os clientes que vinham para a promoção, vinham apenas para essa ocasião, o tempo gasto com atendimento era muito grande, eu não lucrava quase nada. E o que eu realmente queria que eles comprassem, eles não compravam porque eles estavam ali só por causa da promoção. O primeiro ano foi um aprendizado muito grande, mas o lucro da empresa foi pequeno. A floricultura começou a gerar lucro no segundo ano. A estratégia da promoção vale a pena quando precisa-se renovar o estoque, porque consegue-se puxar dinheiro para o caixa vendendo mercadorias antigas.

Segundo a entrevistada, ser comerciante é muito complicado, é muita oscilação, não temos nenhuma garantia. “No nicho da floricultura, tem-se quatro meses maravilhosos de faturamento, que são os meses de março, de maio, de junho e de dezembro. Mas esses quatro meses não irão sustentar o negócio o ano inteiro”. Segundo ela:

[...] Por mais que se crie coisas novas, por mais que se tenha uma estratégia de marketing muito boa, por mais que se faça o melhor e se chegue no limite, não há nenhuma garantia que os clientes irão comprar, depender dos clientes é muito difícil. Veranópolis é uma cidade de pequeno porte, são seis floriculturas ao todo, e existem três floriculturas que estão trabalhando da mesma maneira, então essa estratégia de se lançar algo novo a cada data comemorativa do ano, tem uma vantagem durante um período. E o dono da empresa tem um custo de tempo e energia para lançar algo diferente, e poderá acontecer das outras floriculturas copiarem a ideia, então ter empresa é desvantajoso porque é tudo muito incerto.

Para a entrevistada, as vantagens do modelo da microempresa individual “sem dúvida têm a ver com a liberdade de comunicação, de criação, de fazer coisas

diferentes, de não ficar na mesmice de fazer sempre o mesmo trabalho. Mas o retorno financeiro é muito demorado e depende de muitos fatores”. Larissa conta que pensou em mudar a empresa para Bento Gonçalves ou para Caxias do Sul, porque são cidades maiores que poderiam ajudá-la a vender mais, e porque pensou que os clientes poderiam estar cansados dos tipos de propostas que faz, das ideais que tem. Ainda afirma que:

[...] Pensei que assim poderia ter um fluxo maior, mas resolvi não ir. Esses primeiros três meses do ano foram muito ruins, esse primeiro semestre foi o pior de todos para mim. Esse ano vai ser complicado, inflação e desemprego muito altos. Aumentou o preço de muita coisa, todos os insumos que a empresa precisa comprar estão mais caros, e se comprar de outros fornecedores que vendem mais barato, com qualidade inferior, ou eu tenho que repassar o preço para os clientes. Não gosto de comprar flores de baixa qualidade, porque a durabilidade delas é menor. Mas foi comprado, em um preço e qualidade mais baixos para poder vender e ter fluxo de caixa. A gente precisa se adaptar ao mercado.

Mais uma vez, evidencia-se no relato da entrevistada uma exigência interna de se fazer móvel, adaptável, flexível, com capacidades múltiplas para lidar com a instabilidade do mercado (DARDOT e LAVAL, 2016).

A entrevistada acha que “tomou uma decisão errada ao ampliar a floricultura no período em que estava vendendo bem, investindo dinheiro que conseguiu por empréstimo, pois em 2021 o faturamento caiu pela metade”. No momento da entrevista, em fevereiro de 2022, a empresa estava sem lucro. Larissa conta ainda que procurou o Sebrae, porque queria uma consultoria, mas ficou insatisfeita com a abordagem muito teórica realizada durante a consultoria. Segundo ela, não foi uma experiência positiva, com aproveitamento das orientações realizadas pelo consultor.

Segundo Colbari (2014), o Sebrae tem um papel fundamental na promoção de pequenos e micro empreendimentos, e na afirmação de que é possível adquirir habilidades e qualificações suficientes para empreender, mas se considerarmos a experiência da entrevistada, que decidiu procurar pela consultoria desse serviço, houve um descontentamento com o que foi oferecido, dada a dificuldade de compreender as orientações e ensinamentos feitas na consultoria.

Distante da realidade da maioria dos microempreendedores individuais que, segundo Colbari (2015), empreendem por necessidade e com pouca perspectiva de crescimento, a microempreendedora teve recursos suficientes para começar o seu

negócio, assim como “tem a opção de voltar a trabalhar na indústria da família”. Mas, por enquanto, Larissa pretende permanecer como microempreendedora individual, porque gosta de empreender. A entrevistada conta que quis ter o próprio negócio para poder ter liberdade de criação, para poder trabalhar com algo que gostasse e fosse feito por ela.

Segundo Larissa, “empreender é a possibilidade de criar algo, e trabalhando com os pais, não conseguia criar nada, apenas fazia uma parte do trabalho, e isso foi com o tempo gerando desmotivação”. O desejo de ter liderança e autonomia, atributos que não conseguia exercer na indústria dos pais, foi preponderante para decidir adentrar no universo do empreendedorismo; logo, como evidenciado na experiência da entrevistada, há uma valorização da autonomia como um traço de comportamento fundamental da subjetividade contemporânea (EHREMBERG, 2010).

#### 4.2.8 Entrevista 8

A oitava entrevistada chama-se Lidiane, tem 24 anos de idade, nasceu e mora em Caxias do Sul junto com os pais. Lidiane é branca, do gênero feminino, não tem filhos, e estado civil solteira. Atualmente estuda publicidade e propaganda na Universidade de Caxias do Sul, e iniciou os estudos em jornalismo, mas depois trocou para publicidade. A entrevistada começou a fotografar no ensino médio, e tinha vontade de aprender sobre produção de vídeo, e acabou ingressando em um estágio dentro da UCS na agência experimental de comunicação na parte da tv. Na universidade, fazia parte da produção de vídeo, roteiro, produção de conteúdo para redes sociais e apresentação de programas. Com isso, conseguiu perceber que gostava mais da parte criativa, e o jornalismo trabalha mais com a parte investigativa, então acabou pedindo transferência para a publicidade, porque foi ficando mais claro que tinha mais aptidão para a criação. Esse foi o motivo para mudar de rumo. Mas desde 2016 já trabalhava com a produção de vídeo nessa agência, na produção de documentário, produção de conteúdo para a internet, entrevista, animação gráfica, também porque sempre gostou da área do marketing e redes sociais.

A entrevistada teve a primeira experiência de trabalho no ensino médio, em uma escola de cursos, um estágio pelo CEE, a qual foi negativa. Depois, indo para o terceiro ano do ensino médio, conseguiu um emprego CLT em uma loja de produtos fotográficos, contratada como vendedora, e nessa época, começou a fotografar por conta própria, mas ainda não tinha segurança para ter clientes, embora tivesse contato com os que frequentavam a loja. Depois foi para a faculdade e já no primeiro semestre mandou o currículo para o estágio e lá ficou durante um ano e meio. Nesse meio tempo em que fotografava por conta, já almejava ter uma empresa, mas só abriu o MEI em 2019 porque começou a ter a necessidade de ter um CNPJ por estar começando a atender mais empresas.

A entrevistada, portanto, faz parte do grupo que anteriormente à formalização como microempreendedora individual foi empregada com carteira e teve experiência de trabalho por conta própria. Ainda, possui algumas das características mais prevalentes da categoria, como o objetivo de ter um negócio formal e crescer como empresa (COLBARI, 2015).

A entrevistada ainda é CLT porque é possível ser MEI e trabalhar com carteira assinada. Segundo Lidiane, ter essa relação contratual é positiva pelo

desconto na matrícula da graduação e pelo benefício do plano de saúde. Afirma que como contratada não tem muita responsabilidade com os processos de trabalho e com o resultado, apenas com a sua função. “Não precisa abraçar todo o processo e não lida com as burocracias. As desvantagens têm relação com a falta de liberdade e de não poder tomar decisões”. Para ela:

[...] Não temos a liberdade de criação e de horários, portanto, acaba gerando certas restrições, porque o funcionário tem funções específicas a cumprir e acaba não conseguindo horários flexíveis para fazer outras atividades. Também não conseguimos tirar férias rápidas em determinados períodos, pois as férias são determinadas pelo regime do contrato. Para conseguir ir em algum evento ou palestra a gente precisa negociar as horas posteriormente.

Considerando a percepção da entrevistada, evidencia-se uma valoração ao modelo de trabalho não assalariado, e a ideia de que a posição de empregado com carteira possui menos vantagens atualmente. Mas como mostra Colbari (2015), esse movimento de exacerbação das diferentes modalidades de empresa está proliferado na sociedade brasileira, há bastante tempo, e vem ganhando cada vez mais adeptos.

Segundo a entrevistada, na posição de microempreendedor individual:

[...] A realidade é diferente porque trabalhando para os outros é preciso seguir ordens e aceitar coisas que nós não concordamos. Como MEI é possível alcançar os nossos objetivos pessoais, autonomia e propósito, por isso eu me sinto mais realizada sendo MEI, e por isso optei por desistir do contrato CLT para ficar apenas com a microempresa individual. E porque nesses três anos de empresa, a demanda de trabalho continua aumentando, e não está sendo possível conciliar as duas posições, mas antes será preciso fazer uma reserva de emergência, para não correr o risco de ficar sem dinheiro.

A entrevistada não faz parte do grupo que empreende por necessidade, suas aspirações para abrir um negócio próprio dizem respeito à possibilidade de realizar objetivos pessoais, ter flexibilidade de horários e a percepção de que as modelagens fora do assalariamento oferecem um conjunto de direitos ligados a valores cultuados atualmente, como a capacidade de se desafiar e superar limites (COLBARI, 2015).

A entrevistada conta ainda que no seu ambiente familiar há uma microempreendedora individual que a estimulou a abrir sua própria microempresa. Quando começou a fotografar com atendimento de cliente físico, achava que não era necessário realizar a formalização. Mas, posteriormente, optou por tornar a empresa mais profissional, e sabia que o MEI era uma boa possibilidade, isto é,

que a partir dessa modalidade jurídica conseguiria pagar os impostos e emitir nota fiscal. Lidiane conta ainda que:

[...] No ano de 2018, eu decidi definitivamente abrir o MEI porque eu ganhei um edital do Canal Futura, e eu precisei fazer o pagamento por pessoa física, e o desconto de pessoa física é muito grande em relação aos impostos, depois ganhando um outro edital, eu percebi que eu precisava ter uma empresa formal. Eu estou trabalhando com vários editais há anos, então preciso emitir nota fiscal constantemente. Eu já estou me acostumando a empreender, eu estou muito interessada. E meus clientes estão aumentando, então não acho que é melhor para mim ser CLT. O tipo de trabalho que eu faço, o que eu gosto de criar, o trabalho home office que eu tive que fazer na pandemia acabou me mostrando que eu não gosto e não consigo render trabalhando com horário fixo.

A entrevistada afirma que como microempreendedora individual sente-se sendo subordinada aos clientes:

[...] Os meus clientes são extremamente diferentes, demandam coisas diferentes, normalmente tem uma figura que de algum modo nos faz ser subordinado, mas eu preciso mantê-los comigo para conseguir trabalhar e ter resultados. Mas, por outro lado, como MEI, eu posso conseguir inventar métodos de produção, inventar processos na fotografia de maneira criativa.

A entrevistada afirma que gosta de ter liberdade para definir como o trabalho vai acontecer. Mas” precisa entender o que o cliente procura, e muitas vezes os clientes não sabem bem o que eles querem”, então a comunicação passa a ter um papel importante para que o contrato seja fechado e o trabalho possa ser desenvolvido.

Considerando Dardot e Laval (2016), a assimilação do modelo da empresa disseminada pelo discurso neoliberal passa pela compreensão de que os mecanismos do mercado são essencialmente incertos e incontroláveis, ao mesmo tempo em que faz uma conjugação entre sucesso pessoal e sucesso da empresa. O comprometimento do sujeito ocorre na medida em que ele supõe que o desempenho da empresa é o único caminho de obtenção de realização pessoal.

Para a microempreendedora, “ao escolher empreender sozinha será preciso lidar com o público, e no início o relacionamento com os clientes era ruim”, pois não emitia nota fiscal, e às vezes os clientes não pagavam.

[...] Então, o contrato tem muita importância para dar um mínimo de segurança para o dono do negócio. Combinar as datas de pagamento, pedir uma entrada em algumas situações, saber negociar, tudo isso vai gerando mais credibilidade, e com o tempo as pessoas vão percebendo a profissionalização da empresa.

Lidiane acha ainda que ter um posicionamento bom nas redes sociais é bem importante para melhorar o relacionamento com os clientes. Mas, de forma geral, “esse processo é bem desafiador, tem clientes que permanecem, mas às vezes alguns não voltam mais, e os que ficam, normalmente se identificam com o serviço prestado”. Para a entrevistada, na posição de microempreendedora individual:

[...] A habilidade mais importante é a de saber se planejar, mas é difícil aprender, principalmente em relação ao planejamento financeiro. O planejamento das produções também tem sua exigência, porque todo o processo exige muito conhecimento, saber exatamente como executar cada parte do trabalho é difícil e desgastante, assim como o tempo utilizado para cada etapa, porque são sempre várias etapas, e quem controla todos os processos é o dono do negócio. Na parte de execução do trabalho há um melhor planejamento, na parte financeira não. Outra questão importante é entender o que é empresa, o que é pessoa física, porque tudo se mistura o tempo todo, há uma falta de equilíbrio.

A entrevistada afirma ainda que a empresa acaba sendo a prioridade na maior parte das vezes. Está presente na narrativa dos sujeitos uma maneira de descrever a si próprio, uma “referência de si mesmo” ligada a valores e critérios do modelo da empresa, pois em uma configuração do trabalho sustentada pela modelagem neoliberal, a referência principal é a empresa, compreendida como o lugar onde a realização pessoal dos sujeitos pode ser alcançada (LAVAL, 2020).

Nos últimos tempos, a entrevistada vem parando de trabalhar com pessoa física e aumentando o trabalho com pessoa jurídica. Ela conta que:

[...] Eu acho muito difícil de administrar, embora tenha participado de um grupo de mentoria, que era todo em inglês, em que desenvolveu todo um planejamento para conseguir pensar o que era preciso executar, melhorar a forma de comunicação dos serviços que eu estou fazendo, retirar alguns serviços também.

A entrevistada relata ainda que:

[...] Como tudo fica sob minha responsabilidade, eu preciso fazer todos os processos, atender os clientes, fazer os orçamentos, muitas vezes é cansativo fazer tudo sozinha, mas eu tento administrar da melhor forma que eu consigo. Como MEI, eu sou micro, tenho uma empresa pequena e no meu caso não tenho funcionário, mas na minha realidade parece uma empresa grande, porque eu tenho muitas obrigações. E tem coisas que eu realmente não sou boa, eu não vou conseguir fazer bem todas as funções, todas as etapas, mas é o meu nome, é o meu CPF que está em jogo.

Mais uma vez, aparece a ideia de uma busca generalizada pela possibilidade de governar a si próprio e uma busca constante pelo aprimoramento de suas funções como empreendedor. Esse processo vem tornando-se cada vez mais

presente na medida em que outras formas de se compreender o comportamento dos indivíduos vem ganhando força. A centralidade da ideia de performance individual tem como consequência fazer os indivíduos se responsabilizarem pelas decisões e pelos riscos de suas vidas profissionais (EHRENBERG, 2010).

Em relação à possibilidade de ter um funcionário, a entrevistada diz que pela regra ser um salário-mínimo fica mais difícil conseguir achar uma pessoa mais qualificada. Mas, segundo a microempreendedora, “ter um estagiário que a ajude com a questão burocrática e administrativa, já ajudaria bastante, pois conseguiria ficar mais responsável com a parte criativa e produtiva”. Portanto, a entrevistada cogita ter um funcionário futuramente, mas por enquanto não possui dinheiro para poder realizar uma contratação.

Segundo Lidiane, “tendo uma empresa pequena é preciso olhar para quem procura serviços menores e tentar manter uma relação com esses clientes”. Além disso:

[...] Existem muitos microempreendedores individuais concorrentes trabalhando com fotografia e produção de vídeo. No mercado, há fotógrafos de vários nichos e outros que não estão nichados, que fazem um pouco de tudo.

Lidiane conta que tem formação de direção de fotografia, videomaker<sup>28</sup>, motion graphics<sup>29</sup> e que, portanto, tem os seus diferenciais. E ainda acha que tem que convencer os clientes, chegar até eles, captá-los por meio de uma boa comunicação. Segundo ela:

[...] Precisa-se conseguir convencer o cliente de que o trabalho prestado é bom. Em algumas situações a empresa presta um trabalho colaborativo, porque tem trabalhos que não se pode realizar sozinho, e a gente acaba precisando ter o contato de outros fotógrafos e videomakers, então, de uma forma geral, acho que eu lido bem com a existência de outras empresas concorrentes, não acho que eu precise trabalhar sempre totalmente sozinha.

A entrevistada diz que tem uma rede de contatos que para ela é uma rede colaborativa, inclusive, já passou trabalhos para outras pessoas por achar que elas tinham um perfil melhor para realizá-lo. Lidiane acha que “vale a pena ter essa rede e, enquanto isso, a empresa vai se diferenciando com o que tem de melhor, com as suas qualidades”.

---

<sup>28</sup> Videomaker é um profissional que exerce sozinho ou com equipe pequena as etapas de uma produção de vídeo

<sup>29</sup> Motion Graphics é um recurso que transforma produções de design gráfico em animações

A entrevistada afirma que a questão de ser autônoma é complexa porque em vários momentos sente medo de recusar algum trabalho “por achar que o dinheiro fará falta, e por isso acaba sempre decidindo pegar muitos trabalhos ao mesmo tempo e, conseqüentemente, fica sobrecarregada”. Lidiane conta que aceita demandas que muitas vezes acha que não conseguirá dar conta. Isso ocorre porque em muitos casos costumam ser demandas de clientes que entende que deve atender. Então acaba trabalhando muito mais. Ainda assim, ela afirma que “gosta de ter autonomia e de poder ter liberdade e mais espaço para criar, mas muitas vezes esquece que tem limites, e que não pode abraçar o mundo”. Suas relações sociais e familiares ficam bem afetadas, porque segundo ela, como microempreendedora, trabalha muito mais:

[...] Às vezes eu acho que tenho uma concepção muito ruim sobre o trabalho, que é achar que para trabalhar eu preciso estar sofrendo. Também já aconteceu algumas vezes de fazer um trabalho tranquilo, entregá-lo e depois receber achando que o trabalho tinha sido muito simples, que não teria havido esforço suficiente da minha parte [...]

Considerando a experiência da entrevistada, e como mostra Ehrenberg (2010), em um mundo do trabalho repleto de adversidades, mas que oferece um horizonte ilimitado de possibilidades de sucesso, cabe ao indivíduo saber aproveitar de modo eficiente as condições postas e aceitar o caráter precário e incerto das relações e do universo empreendedor. Além disso, a internalização das normas que exigem maior desempenho e produtividade produz nos sujeitos uma sensação permanente de insuficiência.

Segundo Lidiane, o empreendedor precisa se adaptar ao universo do empreendedorismo:

[...] Porque tudo muda o tempo todo, então é preciso atualizar-se de forma permanente, ver o que não funciona tão bem, estar aberto para mudar quando o mercado demandar mudanças, e não levar as coisas para o terreno pessoal, porque o cliente está se dirigindo a empresa, não a mim. E acho que é preciso arriscar sempre, mesmo tendo medo do risco, pois o crescimento individual depende muito de cada um.

Pensando pela perspectiva de Alain Ehrenberg (2010), a generalização da ideia de autonomia como “afirmação de si” dá aos sujeitos a percepção de que eles têm poder para decidir tudo sobre si. Trata-se de uma figura de empreendedor que se pensa autônomo e que constrói um repertório motivacional em torno dos seus objetivos e metas.

Para Lidiane, empreender é buscar aquilo que ela acredita, uma atividade que combine com os seus valores e princípios. Significa “fazer aquilo que realmente se quer, que gera motivação, mas sabe que há pessoas que empreendem por necessidade”. Entretanto, de modo geral, a entrevistada acha que muitas vezes é uma questão de gostar do que se faz, e que os resultados farão muita diferença na sua trajetória de vida. Segundo ela:

[...] São muitos desafios, mas também muitas possibilidades de crescimento, é preciso se reinventar bastante. Quem empreende tem o trabalho como uma parte muito importante da vida, às vezes a parte mais importante. É importante ter coragem para mudar de segmento caso seja necessário, porque muitas vezes o negócio não vai dar certo na primeira tentativa, muitas vezes não dará certo nem mesmo na segunda tentativa, mas deve-se continuar tentando fazer dar certo, pois as possibilidades são diversas [...]

Analisando pela perspectiva de Richard Sennett (2010), a organização econômica flexível se postula como a via de possibilidade para que os sujeitos possam construir as suas vidas de acordo com as suas vontades e aspirações. Essa suposta maior oportunidade de ter liberdade traz consigo também a exigência de maior capacidade de adaptação às variadas situações que se apresentam na vida profissional. Mas, como consequência, pensa as competências e saberes como recursos que terão utilidade em prazos de tempo cada vez mais curtos, dadas as rápidas mudanças constantemente engendradas pelo capitalismo flexível. Logo, os sujeitos não devem mais almejar experiências de trabalho estáveis e com duração no tempo, eles são impelidos a mudar e recomeçar novas trajetórias profissionais sempre que a esfera do trabalho demandar.

### 4.3 Análise comparativa das entrevistas: percepções distintas e percepções semelhantes

Nesta seção, o objetivo é desenvolver um quadro analítico comparativo dos depoimentos dos entrevistados realizados ao longo do processo de construção da pesquisa. Trata-se, de modo geral, de encontrar diferenças e semelhanças entre as motivações dos microempreendedores individuais para realizar a formalização das microempresas individuais, as maneiras como esses entrevistados lidam com a concorrência, bem como as percepções sobre o significado de empreender.

Em linhas gerais, são múltiplas as formas de significar as experiências que envolvem ter uma microempresa individual, assim como muitas são as diferenças de percepções entre os entrevistados. Embora todos esses sujeitos estejam enquadrados na categoria do microempreendedor individual, os motivos e razões para adentrarem no universo do empreendedorismo envolvem questões de ordem subjetiva, como também de ordem objetiva. De modo geral, evidenciou-se uma expressiva vontade de possuir mais liberdade para criar e desenvolver ideias, autonomia para tomar decisões e possibilidade de ter horários mais flexíveis.

Na primeira entrevista realizada com Carolina, os motivos para a formalização “*ter horários livres para cuidar do filho e ter isenção de impostos*” estão relacionados à necessidade de conciliar o trabalho com a maternidade, assim como para Michele que pela “*possibilidade de emitir nota fiscal e conciliar trabalho com maternidade*”, enxerga na modalidade do MEI diversos benefícios fiscais e a chance de trabalhar com o que gosta, tendo disponibilidade de horários mais flexíveis para conseguir exercer a maternidade. No caso de Michelle, o “*desejo de ter o próprio negócio e o direito à licença maternidade*” representam os principais motivos para a formalização. Essas microempreendedoras, em geral, buscam de forma relativamente comum, maneiras de adaptar suas atividades profissionais às demandas que envolvem o cuidado dos filhos.

## Quadro analítico

Entrevistados	Motivos para a formalização	Maneiras de lidar com a concorrência	Percepções sobre empreender
Carolina	“Ter horários livres para cuidar do filho e ter isenção de impostos”	“Tentar entregar produtos de qualidade superior e fidelizar os clientes”	“Conseguir crescer profissionalmente e realizar sonhos pessoais”
Michele	“Possibilidade de emitir nota fiscal e conciliar trabalho com maternidade”	“Estudando e se capacitando mais do que as outras empresas”	“Deixar a minha marca no mercado e conseguir entregar resultados”
Marlon	“Conseguir passar mais credibilidade e seriedade para os clientes”	“Desenvolver produtos que tenham algum diferencial dentro do mercado”	“Ser criativo e saber lidar com as exigências dos clientes”
Danubia	“Necessidade de ter renda e poder ter liberdade para trabalhar”	“Estabelecer uma relação de confiança para produzir de forma colaborativa”	“Ser mais organizada, buscar por inovação e ser mais responsável”
Michelle	“Desejo de ter o próprio negócio e o direito à licença maternidade”	“Fidelizar as clientes para elas não procurarem outro salão de beleza”	“Conseguir ser mais profissional e exigir muito mais de si mesmo”
Donis	“Motivação para empreender e vontade de ter uma empresa formal”	“Trabalhar com algum produto diferenciado que não seja vendido por outra empresa”	“Saber se reinventar sempre, conseguir lidar com o risco e ser dinâmico”
Larissa	“Possibilidade de ter liberdade para criar as minhas ideias”	“É uma dinâmica complexa, porque sempre precisa-se lançar algo novo”	“Liberdade de comunicação, de criação, de fazer coisas diferentes”
Lidiane	“Vontade de ter maior autonomia, liberdade e espaço para criar ideias”	“Criar uma rede colaborativa, mas também ter um diferencial”	“Ter maiores possibilidades de crescimento e de se reinventar”

As motivações dos microempreendedores individuais, em geral, passam pela necessidade de adquirir os seus próprios negócios, possuir um empreendimento formalizado e a possibilidade de transmitir maior seriedade para os seus clientes por meio da legalização do negócio. Segundo Marlon, que teve experiências laborais na informalidade, se formalizar significa *“conseguir passar mais credibilidade e seriedade para os clientes”*, pois o processo de formalização favorece a negociação de contratos, acordos de vendas e diminui as chances de não ser remunerado pelo serviço prestado. Como mostra Michele, de forma similar, pois também experienciou a informalidade quando tentou empreender sem registro na sua primeira tentativa, a possibilidade de emitir nota fiscal facilita o processo de compra de determinados produtos e insumos, e ainda gera maior segurança na relação entre compradores e prestadores de serviços. Outro ponto importante refere-se à isenção de impostos para quem está enquadrado no regime do MEI, pois essa regra acaba estimulando a decisão de optar pela abertura de uma empresa, assim como a possibilidade de estar inserido na formalidade, como evidenciado por Donis quando afirmou que desejava *“ter uma empresa formal”*. Para Danubia a formalização surgiu da *“necessidade de ter renda e poder ter liberdade para trabalhar”*, assim como para Larissa a formalização representa a *“possibilidade de ter liberdade para criar as minhas ideias”* e para Lidiane, de forma semelhante, se formalizar representa a *“vontade de ter maior autonomia, liberdade e espaço para criar ideias”*.

Em um contexto geral, no que se refere aos motivos para realizar a abertura de uma microempresa individual, a *“motivação para empreender e vontade de ter uma empresa formal”* afirmada por Donis e o *“desejo de ter o próprio negócio”* como afirmado por Michelle, mostra que, em alguns casos, há o objetivo de apresentar-se como uma empresa formal, em boa medida pelo fato do modelo do microempreendedor individual implicar pouca burocracia no processo de legalização do CNPJ. O programa do microempreendedor individual, embora tenha limitações de faturamento em seu enquadramento, oferece diferentes benefícios fiscais para os empreendedores e, como relatado pelos entrevistados, legalizar-se na modalidade de microempresa individual torna possível a realização do desejo de empreender, e ser dono de alguma modalidade de negócio.

Em relação aos modos de experienciar a concorrência com outras microempresas individuais, Danubia compreende como *“estabelecer uma relação*

*de confiança para produzir de forma colaborativa*” e Lidiane entende como *“criar uma rede colaborativa, mas também ter um diferencial”*, logo, as entrevistadas têm percepções semelhantes em relação à concorrência na medida em que entendem que as outras microempresas podem ajudá-las nos seus processos de crescimento. Está presente a ideia de que é possível trabalhar com “parceiros” ou “colaboradores”, dividindo alguns processos de produção dos serviços que elas prestam. Segundo elas, há o entendimento de que é vantajosa a ideia de criar uma rede de contato entre as microempresas, e produzir “entre pares”. Danubia e Lidiane afirmam que no modelo de microempresa individual, onde só possível ter um funcionário, alguns serviços não podem ser executados, então estabelecer uma relação de confiança com outras empresas do mesmo porte torna possível manter-se no mercado.

Entretanto, considerando a percepção dos outros microempreendedores individuais, houve uma tendência maior a perceberem a concorrência como uma desvantagem e que, portanto, precisam ser desenvolvidas formas de enfrentar essa problemática. Uma das maneiras de lidar com isso é procurar modos de se diferenciar dos outros negócios, criar serviços que ofereçam maior qualidade, bem como tentar atingir certos grupos de consumidores e, como aponta Carolina, *“tentar entregar produtos de qualidade superior e fidelizar os clientes”*. Outra forma de tentar lidar com a concorrência, como afirma Donis, é *“trabalhar com algum produto diferenciado que não seja vendido por outra empresa”*, logo, significa tentar oferecer algum tipo de serviço ou produto que ainda não exista no mercado, “algo que seja inovador”, e que sirva como estratégia para “não ter concorrência”. De maneira geral, dependendo do segmento que os empreendedores estão inseridos, as estratégias de lidar com a concorrência serão diferentes, mas o estabelecimento de vínculo com os clientes como meio de captá-los e mantê-los consumindo os serviços oferecidos pelas empresas, bem como os mecanismos que objetivam promover diferenciais entre os negócios, são as estratégias mais comuns utilizadas pelos entrevistados para enfrentar os mecanismos de concorrência próprios do mercado.

As maneiras de significar e dar sentido às experiências como empreendedores são fundamentais para a compreensão das características mais prevalentes do ambiente das microempresas individuais que vem, nas últimas décadas, ganhando cada vez mais espaço e relevância no mercado de trabalho

brasileiro. Considerando as experiências dos entrevistados, “ser uma empresa” e cumprir com um determinado conjunto de regras, gera maiores responsabilidades para os donos dos empreendimentos. Na posição de “empreendedor” precisa-se, segundo Danubia, “*ser mais organizada, buscar por inovação e ser mais responsável*” assim como para Donis, necessita-se “*saber se reinventar sempre, conseguir lidar com o risco e ser dinâmico*”. Há o entendimento para os entrevistados de que o modelo da empresa é o espaço do desafio e da realização de sonhos, logo, a empresa é valorizada na medida em que é percebida como um lugar onde os sujeitos poderão ter mais oportunidades de se desenvolver.

Levando em consideração o significado de empreender, segundo Michele, é “*deixar a minha marca no mercado e conseguir entregar resultados*” assim como para Marlon significa “*ser criativo e saber lidar com as exigências dos clientes*”, e para Michelle representa “*conseguir ser mais profissional e exigir muito mais de si mesmo*”. Pode-se compreender que está presente a noção de que empreender significa aumentar a “eficácia de si mesmo” como condição fundamental para conseguir manter-se no mercado. Segundo afirma Carolina, que teve experiência como assalariada, quando se empreende, se torna possível “*conseguir crescer profissionalmente e realizar sonhos pessoais*”. De forma semelhante Lidiane, que também tem experiência como assalariada, compreende que, estar na posição de microempreendedora individual significa “*ter maiores possibilidades de crescimento e de se reinventar*”. Larissa entende ainda, de maneira semelhante a Carolina e Lidiane, que empreender significa conseguir ter “*liberdade de comunicação, de criação, de fazer coisas diferentes*” logo, desenvolver e executar invenções próprias, comportamentos e atitudes que, segundo elas, não são possíveis de se exercer como trabalhadoras assalariadas.

Portanto, os entendimentos sobre os significados de empreender possuem considerável semelhança e indicam uma tendência à valorização da habilidade de se desafiar e buscar constantemente pelo aumento de desempenho. A noção de reinvenção é compreendida como a capacidade de mudar atitudes e condutas objetivando estar em acordo com a dinâmica do mercado. Sendo assim, trata-se de assimilar que ao empreender é preciso aceitar a natureza contingente do ambiente empreendedor e realizar sobre si mesmo transformações que atendam aos critérios da modelagem da empresa.

## **5. Considerações finais**

A figura jurídica do Microempreendedor Individual criada pela Lei Complementar nº128/2008 foi construída e direcionada para formalizar o trabalho por conta própria. De modo geral, o processo de institucionalização da categoria do Microempreendedor Individual impactou sobremaneira a realidade do autoemprego no mercado de trabalho brasileiro. Se, de um lado, uma parcela das pessoas que atualmente estão enquadradas na categoria da microempresa individual esteve inserida no mercado de trabalho pela via do trabalho regulado; de outro, é expressivo o número de trabalhadores que sempre estiveram inseridos na informalidade ou que transitaram, ao longo de suas trajetórias laborais, entre a esfera formal e a esfera informal. No entanto, como ficou evidenciado nos últimos anos, houve um crescente movimento de parte significativa da população brasileira em direção a incorporação da categoria de microempresa individual.

Desde a década de 1970, a partir da crise do modelo fordista, várias mudanças foram efetivadas na ordem produtiva do sistema capitalista e, de forma progressiva, diversas políticas neoliberais começaram a ganhar força. Considerando o contexto brasileiro, as demandas de ordem neoliberal tiveram como objetivo promover o deslocamento e a flexibilização da produção como estratégia para retomar o crescimento econômico. A reestruturação promoveu o desenvolvimento de novos setores produtivos, gerando significativo impacto no mercado de trabalho e modificando sobremaneira a configuração das relações de trabalho. Paulatinamente, começou a se tornar evidente na esfera econômica a presença cada vez mais intensa dos pequenos empreendimentos e os impactos dessas modalidades produtivas na economia brasileira.

Uma das problemáticas preponderantes, que concerne ao ambiente das empresas, refere-se às dificuldades que os empreendedores experienciam no cotidiano de seus negócios. Atualmente, os processos econômicos demandam rápidas mudanças e o universo das empresas é excessivamente dinâmico. Para aqueles que adentram em alguma modalidade de empresa, depois de terem experienciado outras formas de trabalho, o processo de assimilação das regras do jogo concorrencial parece ser mais desafiador, pois há toda uma necessidade de adaptação de condutas e atitudes, um processo de reconstrução que demanda dos sujeitos diferentes recursos, muitas vezes difíceis de se alcançar. Em relação àqueles que estão iniciando sua história laboral, e que escolherem empreender, a

apropriação das normas concorrenciais e do modelo da empresa parece acontecer de forma mais acelerada e espontânea.

Outra importante característica, que concerne ao ambiente do empreendedorismo brasileiro, é o intenso desejo da maior parte dos sujeitos pela aquisição de mais autonomia e liberdade para empreender. Todavia, quando se trata da questão do empreendedorismo feminino, a aspiração por maior autonomia e liberdade está relacionada também à necessidade das mulheres que são mães de obter horários mais flexíveis para conseguir conciliar o trabalho da maternidade com o trabalho da empresa. Ainda assim, uma parte dessas mulheres que empreendem tem como única possibilidade de reinserção no mercado de trabalho alguma modalidade de negócio, dada a dificuldade de conseguir uma posição de trabalho regulado depois da maternidade.

Em linhas gerais, o universo do empreendedorismo vem se constituindo, nas últimas décadas, de modo cada vez mais consistente como o espaço onde as políticas e as agendas estatais criadas pela racionalidade neoliberal podem ser efetivadas. O espraiamento das políticas neoliberais tem efeitos sobre todo o corpo social, de forma que as normas econômicas da concorrência vêm sendo internalizadas e entendidas pelos sujeitos como algo natural. Portanto, compreender como os processos econômicos ocorrem e como a aceitação do conjunto de regras do neoliberalismo é realizada, torna possível entender de que maneira os sujeitos se apropriam do modelo da empresa e os modos como as “reinvenções de si” são operadas contemporaneamente.

Sendo assim, as transformações engendradas pelo modelo neoliberal americano e a aplicação de seus fundamentos, por meio da governamentalidade neoliberal e da construção subjetiva do *homo economicus* do capital humano como um sujeito governável, tornou possível o surgimento de um novo modelo de sociedade. O neoliberalismo americano tem como objetivo exercer suas normas e valores sobre toda a sociedade contemporânea, e essa nova subjetividade é pensada como o microcosmo da operacionalização da lógica neoliberal. Em um contexto de predomínio do programa neoliberal nas economias capitalistas globalizadas, e considerando o contexto brasileiro, o estímulo às diferentes modalidades de empresa é entendido como função do Estado, como um agente fundamental para que a construção de uma “sociedade de mercado” possa se realizar e para que a lógica da concorrência possa ser garantida.

Considerando o modelo de governamentalidade neoliberal, que torna os indivíduos aptos a lidarem com as incertezas e exigências do mercado, ao mesmo tempo que pressupõe o “modelo de empresa” como um espaço de competição, produtividade e alto desempenho; e que considera a figura do microempreendedor individual como o resultado da agência do Estado em promover e manter a lógica da competitividade e a manutenção do mercado, questionou-se: como se formam as subjetividades empreendedoras no contexto atual do mercado de trabalho brasileiro? A empresa como modelo de subjetivação é assimilada pelos microempreendedores individuais? Como o empreendedorismo é compreendido pelos trabalhadores MEIs?

Correspondente à problemática de pesquisa, lembramos que teve-se como objetivos específicos: a) identificar os principais motivos que levam os sujeitos a formalizarem-se como microempreendedores individuais; b) analisar a percepção e os significados que os microempreendedores individuais atribuem à atividade de empreender; e c) analisar as maneiras como os microempreendedores individuais entendem a competitividade e a concorrência entre empresas.

Como ponto de partida, pôde-se inferir que a subjetividade empreendedora vem se moldando ao mercado. Nas aspirações dos entrevistados muitas vezes não está presente o objetivo de fazer uma construção das experiências laborais que se teve ao longo da vida, mas de transitar entre diferentes segmentos do mercado em busca de um “modelo de negócio de sucesso”. Para esses microempreendedores, a desistência de suas ocupações anteriores ou a opção pelos seus negócios atuais são compreendidos como algo comum e aceitável. Significa dizer que as experiências laborais do passado possivelmente estejam perdendo importância e valor, dado que atualmente o mercado promove e impõe uma atitude proativa e mudanças cada vez mais rápidas. Não há tanto uma valorização da acumulação de saberes, mas uma valorização da habilidade de se obter novos conhecimentos de forma rápida e eficaz, sobretudo nos ambientes econômicos caracterizados pela inovação e pelo avanço tecnológico, pois existe a assimilação de que o mercado valoriza o desafio, a coragem e a capacidade de adaptação dos empreendedores, e que a responsabilidade por eventuais fracassos das empresas é apenas do empreendedor.

Se a sociedade de mercado tem como princípio a lógica da concorrência como condição de possibilidade para que a produção de riqueza possa acontecer e para que o próprio mercado possa existir e se manter, então ela está assentada na ideia de que as relações sociais e os processos econômicos sejam mecanismos indissociáveis. Mas, se o mercado é a entidade que dita as regras, que diz aquilo que os sujeitos devem ser e como devem se comportar, então essa construção ou essa invenção de si, será sempre provisória e parcial. Para os entrevistados, o resultado é na maioria das vezes mais valorizado do que o processo, e quem possui o poder de validar o bom desempenho desses sujeitos é o mercado. E, se a aprovação não acontecer, é de responsabilidade do próprio empreendedor conseguir se reinventar e esperar que em algum momento o sucesso e o reconhecimento cheguem.

A figura do empreendedor de si se entende como alguém que tem poder e liberdade para decidir os caminhos de sua vida profissional. Além disso, uma problemática importante revelada pelos microempreendedores individuais é a maneira como eles lidam com os riscos do mercado. O excesso de produtividade em muitos casos relaciona-se com a constante possibilidade de perda de clientes. Como não há garantia de demanda por parte dos clientes, os empreendedores tendem a aceitar produzir sempre mais para poder manter-se no mercado.

Para esses microempreendedores individuais, resta a possibilidade de se reinventar, dado que eles estão inseridos em um ambiente econômico instável e precário, ambiente esse que tem o poder e o direito de avaliar a eficiência e os atributos dos sujeitos. Pode-se dizer que quem define as capacidades e as qualidades desses empreendedores é a figura do cliente, então muitas vezes há uma busca constante por aprovação, por uma validação que só pode ser dada pelos consumidores. Ademais, evidenciou-se que uma das formas encontradas para lidar com essa problemática, é criar formas de se diferenciar das outras microempresas individuais, pois muitas vezes lidar com a concorrência significa conseguir oferecer produtos e serviços ligados ao estilo dos consumidores.

A referência de empresa é instável, porque ela está relacionada a uma esfera econômica que está em constante transformação, logo a apropriação e a identificação dos sujeitos com o modelo da empresa também serão processos instáveis e provisórios. Mas, de modo geral, está presente uma valorização do modelo da empresa como o lugar onde é possível obter reconhecimento e sucesso

profissional. Esses microempreendedores individuais depositam suas aspirações e expectativas em seus negócios, e estão voltados para os seus objetivos e interesses de crescimento pessoal. Logo, muitos desses sujeitos, aceitam o alto custo subjetivo que envolve ser empreendedor, porque supõem ou aceitam que apenas na posição de “empresa” eles conseguirão ser bem sucedidos.

Considerando a hipótese, que pensa a interiorização das regras coercitivas do mercado e o estímulo à concorrência como elementos fundamentais para que a produtividade dos sujeitos seja intensificada e, refletindo a partir das maneiras como alguns microempreendedores individuais percebem a concorrência, existe a ideia de que é possível produzir entre “pares”, de forma colaborativa, noção que se distancia da premissa neoliberal de que o desempenho econômico depende necessariamente do estímulo dos mecanismos concorrenciais. Aqui, entendo que, no modelo de microempresa individual, em que há limitação de faturamento, de capital de giro para investir, de número de funcionários, há também uma limitação nas possibilidades de produzir e oferecer certos tipos de produtos para o mercado; logo, estabelecer mecanismos de colaboração com outras empresas, onde cada uma executa uma parte da produção, possibilita com que todas elas consigam, em alguma medida, manter-se no mercado. Mas, em contrapartida, cada empresa tem a sua responsabilidade pela execução e entrega de sua parte da produção. Nesses casos, esse processo de responsabilização se torna menos competitivo.

Dependendo do segmento em que as empresas estão inseridas e dependendo do tipo de serviço que elas prestam, a concorrência pode ou não representar um obstáculo. Se a oferta de produtos estiver ligada a “empresas que prestam serviços para outras empresas” ou se estiver relacionada a “empresas que prestam serviços para clientes” as maneiras de lidar com a concorrência tendencialmente serão diferentes. Quando uma empresa oferece serviço para uma “pessoa física” sem a existência de relação contratual que garanta que o cliente irá consumir o produto criado pela empresa, essa relação tende a ser mais precária e imprevisível. Portanto, essa ausência de previsibilidade de consumo, pode induzir as empresas a criarem estratégias para enfrentar a concorrência, de modo a tentar atrair e “conquistar” os consumidores. Quando há prestação de serviços entre “pessoas jurídicas”, a relação contratual, se estabelecida, tende a garantir o acordo de prestação de serviço, e reduzir a imprevisibilidade. Por serem dinâmicas distintas, as formas de compreender e enfrentar os mecanismos de concorrência

também serão diferentes. No primeiro caso, a dinâmica tende a ser mais concorrencial, no segundo, mais cooperativa.

Como corolário da nossa pesquisa com microempreendedores individuais, em Estados extremos do Brasil, emerge um modelo de subjetividade empreendedora que caracteriza a governamentalidade neoliberal; trata-se de um modelo da subjetividade adaptável, onde nada é permanente e o “natural” é buscar constantemente por uma “versão de si” que esteja sempre superando as “versões de si” anteriores.

## 6. Referências bibliográficas

ASSIS, Maria Cristina de. Metodologia do trabalho científico. São Paulo, 2009.

AVELINO, Nildo. Foucault, Governamentalidade e neoliberalismo. 1º Encontro Internacional de Estudos Foucaultianos: Governamentalidade e Segurança. João Pessoa/PB – 2014.

BENSASSOLLI, Pedro Fernando. Público, privado e o indivíduo no novo capitalismo. Tempo social; Rev. Sociol. USP, S. Paulo, 12(2): 203-236, novembro de 2000.

BIHR, Alain. Da grande noite à alternativa. São Paulo: Boitempo. 2010.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, È. O novo espírito do capitalismo. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

BONI, Valdete; QUARESMA, Silvia Jurema. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. Em tese, v. 2, n.1, p. 68-80, 2005.

BRASIL, Cartilha do Microempreendedor individual. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br> Acesso em 25/03/2021.

CARDOSO, Adalberto. A construção da sociedade do trabalho no Brasil: uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2010.

\_\_\_\_\_. Ensaios de sociologia do mercado de trabalho brasileiro. Rio de Janeiro: FGV, 2013.

\_\_\_\_\_. Informality and public policies to overcome it. The case of Brazil. Sociologia & Antropologia, v.6, p. 321-349, 2016.

CASTEL, R. As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário. 4ª ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

\_\_\_\_\_. A insegurança social: o que é ser protegido? Petrópolis: Vozes, 2005.

COLBARI, Antonia de Lourdes. Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: Desafios Conceituais e Empíricos. Revista Interdisciplinar de gestão social. Jan./Mar. 2015 v.4n.1 p. 169-193.

\_\_\_\_\_. (2014). Empreendedorismo e capital social no discurso institucional do Sebrae. Simbiótica. Revista Eletrônica, 1(6).

DEDECA, Cláudio Salvadori. Notas sobre a evolução do mercado de trabalho no Brasil. Revista de Economia e Política, vol. 25, nº (97), p. 94-111, Janeiro-Março, 2005.

DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. A Nova Razão do Mundo: Ensaio sobre a sociedade neoliberal. São Paulo: Editora Boitempo, 2016.

EHRENBERG, Alain. O culto da performance: da aventura empreendedora à depressão nervosa. Tradução de Pedro F. Bendassolli, São Paulo: Ideias & Letras, 2010.

FOUCAULT, M. Nascimento da biopolítica. São Paulo: Martins Fontes, 2008. – Coleção tópicos.

GIDDENS, Anthony. Modernidade e Identidade. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2002.

JONATHAN, Eva G. Mulheres empreendedoras: o desafio da escolha do empreendedorismo e o exercício do poder. Seção Temática. Psicologia. Clínica. [online]. 2011, v 23, n.1, pp. 65-85.

KOVÁCS, Ilona. Empresa flexível: problemas sociais do pós-taylorismo. In: SANTOS, Maria João et al. Globalizações: novos rumos do mundo do trabalho. Florianópolis/Lisboa: UFSC/Socius. 2001. P. 43-68.

LAGASNERIE, G. A última lição de Michel Foucault. São Paulo: Três Estrelas, 2013.

LAVAL, Christian. Foucault, Bourdieu e a questão neoliberal. São Paulo: Editora Elefante, 2020.

LEITE, Marcia de Paula. O trabalho e suas reconfigurações: conceitos e realidade. In: LEITE, Marcia de Paula e Araújo, Angela Maria Carneiro (organizadoras). O trabalho reconfigurado: ensaios sobre o Brasil e México. São Paulo: Annablume: Fapesp, 2009.

NARDI, H. C. A propriedade social como suporte da existência: a crise do individualismo moderno e os modos de subjetivação contemporâneos. Psicologia & Sociedade; 15 (1): 37-56; jan./jun. 2003.

\_\_\_\_\_. Ética, trabalho e subjetividade. Porto Alegre: UFRGS, 2006.

ROSE, Nikolas. Inventando nossos eus. In: SILVA, Tomaz Tadeu da. Nunca fomos humanos: nos rastros do sujeito. Belo Horizonte: Autêntica, 2001.

SANTOS, Wanderlei Guilherme. Cidadania e justiça social: a política social na ordem brasileira. Rio de Janeiro, Campus, 1987.

SEBRAE. **Cartilha do Microempreendedor Individual**. Passo a passo para realizar os serviços on-line. Sebrae/RR, 2021. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RR/Anexos/CARTILHA\\_MEI\\_SEBRAE\\_RR.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RR/Anexos/CARTILHA_MEI_SEBRAE_RR.pdf)

SENNETT, Richard. A corrosão do caráter: as consequências pessoais do trabalho no novo capitalismo. Tradução Marcos Santarrita. 15ª Edição. Rio de Janeiro: Record, 2010.

SILVA, L. A. M. da. Mercado de trabalho, ontem e hoje: informalidade e empregabilidade como categorias de entendimento. In: In SANTANA, M. A. e RAMALHO, J. R (orgs). Além da fábrica – trabalhadores, sindicatos e a nova questão social. São Paulo, Boitempo, 2003.

TAVARES, Larissa. Condenados a vencer: a atuação do SEBRAE na produção discursiva do indivíduo empreendedor de si mesmo. Maio/2014. 156 p. Dissertação de Mestrado. UFPEL 2014.