

EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E EMPREENDEDORISMO

Andreia Maria Pinto Rabelo ¹

Maria Antonieta Teixeira ²

Resumo:

O trabalho decorre de uma pesquisa teórica que buscou analisar o empreendedorismo como uma categoria relacional, no âmbito da educação profissional. A educação profissional entende a formação para o trabalho como uma dimensão ontológica do processo de formação humana, que afirma o trabalho como princípio educativo, que humaniza o homem. A revisão de literatura indica que a educação profissional vem incorporando a discussão sobre o empreendedorismo, cuja pauta contemporânea mescla aspectos de natureza econômico-social e reflexões teórico-políticas. Neste contexto, destacam-se duas abordagens sobre o empreendedorismo: 1) o indivíduo como protagonista da mudança social e a sociedade pensada como um mosaico de indivíduos agindo racional e intencionalmente. O empreendedor é entendido quase como um ser a-social, desvinculado das condições estruturais; 2) as estruturas são condições sociais restritivas e/ou permissoras em que ocorre a ação. A capacidade individual ou grupal necessariamente lida com condições estruturais que as ultrapassam. Dessa forma, o trabalho propõe um diálogo com a sociologia relacional, que busca superar a dicotomia estrutura *versus* indivíduo e propõe uma aproximação entre educação profissional e empreendedorismo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Educação profissional; Sociologia relacional.

Introdução

O presente trabalho é fruto de investigação teórica e experiência empírica das autoras, em projetos de educação empreendedora e economia solidária. O estudo parte da necessidade de propor uma alternativa ao debate atual sobre o empreendedorismo, que é incorporado

¹ Doutoranda em Sociologia/FAFICH-UFMG, mestre em Educação Cultural e Organizações Sociais pela UEMG. rabelo.andreimp@gmail.com.

² Professora da UEMG/Unidade Cláudio. Mestre em Educação Cultural e Organizações Sociais. maria.teixeira@uemg.br.

à educação profissional e que tem privilegiado uma perspectiva romântica, dicotômica e mitifica do empreendedor e de sua ação. Neste sentido, o artigo busca discutir alguns avanços conceituais da sociologia relacional para pensar o empreendedorismo, no contexto das novas morfologias do trabalho.

O debate sobre o empreendedorismo, em sua vertente hegemônica, adota um discurso que pouco contribui como suporte para a educação empreendedora. Como vê a sociedade como um mosaico de indivíduos, protagonistas da mudança social, o empreendedor é entendido quase como um ser a-social, desvinculado das condições estruturais e portador de qualidades e habilidades excepcionais. Como desconsidera as diferentes morfologias do trabalho e os diferentes tipos de empreendedores e de negócios que se proliferam neste contexto, essa visão idealizada de empreendedor não encontra correspondência empírica na realidade dos empreendedores inseridos neste contexto de pluralidade.

Inicialmente serão apresentados alguns aspectos da discussão recente sobre a educação profissional e empreendedorismo. A seguir discute-se o contexto atual no qual este debate emerge, tratando das diferentes morfologia do trabalho na contemporaneidade, especialmente no âmbito da economia informal e da economia popular. Finalmente, apresentam-se as contribuições da sociologia relacional para a compreensão da imersão social da ação empreendedora, entendendo que o comportamento e o desempenho dos indivíduos e grupos sociais são afetados pelas redes sociais nas quais estão inseridos.

Educação Profissional: desafios e perspectivas recentes

A educação profissional entende a formação para o trabalho como uma dimensão ontológica do processo de formação humana, que afirma o trabalho como princípio educativo, que humaniza o homem.

Como afirma Castel (1998), mesmo com o fim da sociedade salarial, o trabalho permanece como referência importante, não apenas em sua dimensão econômica, mas também simbólica e cultural. A tendência, no entanto, é de, cada vez mais, o trabalho se ser compreendido como mercadoria, e o trabalhador como fator de produção transacionável.

A crítica à tendência de mercadificação do trabalho e da natureza na direção de uma sociedade de mercado é empreendida de forma contundente por Polanyi (2011), que

questiona os fundamentos da economia moderna, como a identificação entre economia e mercado, a autonomia conferida à esfera econômica em relação às demais, à identificação do mercado a uma instância autorregulada e a identificação da empresa com a empresa capitalista.

Suas reflexões inspiram tanto a Nova Sociologia Econômica como as discussões sobre a Outra Economia. A primeira, compreende uma vigorosa reação no campo da Sociologia ao imperialismo disciplinar da Economia, presente na década de 1980, e a segunda, também designada por termos tais como economia popular, economia solidária, economia do trabalho, novo cooperativismo, empresas autogestionárias e outros, apresenta-se como alternativa material e humana superior à economia capitalista, associada a novos valores e princípios que se opõem às práticas excludentes, social e ambientalmente predatórias (CATTANI, 2009).

O debate proposto por estes dois movimentos não minimizam a importância do trabalho na sociedade e discutem a ação econômica e sua imersão social. As reflexões sobre o empreendedorismo também fazem parte de sua pauta, como também na de diversos pesquisadores e acadêmicos, o que tem permitido o crescimento do empreendedorismo como um campo acadêmico, de natureza interdisciplinar e heterogênea (ALDRICH, 1990).

Dada a importância deste debate, a educação profissional vem incorporando a discussão sobre o empreendedorismo, mas nem sempre acompanhada de uma crítica às configurações do trabalho na sociedade contemporânea. Em sua vertente hegemônica, como será apresentado, o empreendedorismo torna-se uma estratégia discursiva adaptativa, ao afirmar sua condição de alternativa legítima ao emprego formal, numa sociedade de desemprego estrutural.

Em nível mundial, a educação empreendedora vem ganhando força em muitos países, com a proposta de atender às novas exigências de formação profissional para uma sociedade em transformação. Desde o início do século XXI, principalmente, organismos internacionais vêm apresentando propostas que contemplem a educação para o empreendedorismo como estratégia para a empregabilidade (CÁRIA & SILVA, 2015). A Organização das Nações Unidas (ONU), em dezembro de 1993, aprovou uma resolução reconhecendo o empreendedorismo como uma força social e econômica de grande importância.

A UNESCO definiu como quinto pilar da educação o *aprender a empreender*, como uma estratégia para enfrentar os problemas sociais e econômicos da atualidade e cumprir as metas do programa *Educação Para Todos*, que soma-se aos demais pilares propostos no relatório intitulado *Educação para o século XXI*, elaborado em 1996. O empreendedorismo também foi tema do Fórum Econômico Mundial, que em 2009 realizou a reunião *Educando a Próxima Onda de Empreendedores*.

No Brasil, mais recentemente, o Ministério da Educação, entendendo a importância da interseção entre empreendedorismo e educação, publicou um documento sob o título *Educação Econômica e Empreendedorismo na Educação Pública: promovendo o protagonismo infanto-juvenil*. De acordo com este documento, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB) quer uma escola democrática e participativa, autônoma e responsável, flexível, comprometida, atualizada, inovadora, humana e holística e conclui-se, a LDB quer uma escola empreendedora.

Atualmente, em termos de políticas públicas, um dos mais importantes programas voltados ao empreendedorismo é o *Pronatec Empreendedor*, uma sub-ação do *Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (PRONATEC)*, criado e executado por meio de parceria entre o SEBRAE Nacional e o Ministério da Educação. Segundo consta no site do programa³, o objetivo do *PRONATEC Empreendedor* é inserir a educação empreendedora nos conteúdos dos cursos PRONATEC, para orientar os estudantes para as diferentes possibilidades no mundo do trabalho, tanto para inserção no autoemprego como para o que chamam de trabalhabilidade, ou empregabilidade.

Percebe-se na proposta deste programa, uma tendência à vertente comportamental do empreendedorismo, ao dar ênfase ao desenvolvimento de competências, habilidades e, sobretudo, atitudes, bem como à capacidade de trabalhar em equipe, adaptar-se, manter-se motivado e motivar, lidar com situações novas, complexas e desafiadoras e promover transformações. Para esta proposta, o objetivo da Educação Empreendedora é despertar o espírito empreendedor nas pessoas, para que desenvolvam atitudes empreendedoras, como buscar oportunidades, ter iniciativa, comprometimento, persistência, independência, autoconfiança, etc.

³ As informações sobre o programa estão disponíveis em

6 Seminário

Educação e Formação Humana: desafios do tempo presente | I Simpósio Educação, Formação e Trabalho

<http://pronatecempreendedor.sebrae.com.br/hotsite/>.

Ainda que as experiências de educação profissional sejam diversas e que este seja apenas um dos programas em que se vincula empreendedorismo e educação profissional, a análise, ainda que superficial de seus pressupostos, apontam para a necessidade de problematizar esta relação, especialmente do ponto de vista das diferentes morfologias contemporâneas do trabalho e das mais recentes discussões teóricas sobre o empreendedorismo.

Morfologias contemporâneas do Trabalho e o Empreendedorismo

A temática do empreendedorismo apresenta-se como uma atualidade na pauta contemporânea, na qual se juntam preocupações de natureza econômico-social, que provocam reflexões tanto teóricas quanto políticas.

Dentre as muitas definições sobre o que seja o empreendedorismo ou o empreendedor, conforme apresentado por Aldrich (1990), entende-se aqui o empreendedorismo como a criação de novos negócios, e as pessoas que criam estes negócios como empreendedores.

Ainda que se critique o conceito de empreendedor e de empreendedorismo, não se pode negar que a proliferação de pequenos negócios vem se constituindo para muitas pessoas como um meio de escapar ao desemprego e à pobreza e que esses negócios também contribuem para o crescimento da economia e para a estabilidade social (HESPANHA, 2009).

Esta realidade pôde ser confirmada em recente estudo do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), em parceria com o Fórum Econômico Mundial (2015), que identificou que países menos desenvolvidos, como o Brasil, por exemplo, tendem a apresentar uma Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial (TEA) elevada em função da incipiente demanda por trabalho assalariado, restando a uma parcela significativa da população a alternativa de empreender para sobreviver (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2016).

O nível e o tipo de atividade empreendedora guarda relação direta com as mudanças estruturais que vem ocorrendo no sistema de produção como um todo. A crise do Modelo Fordista de Produção provocou uma série de mudanças econômicas e sociais, que envolvem processos como globalização, inovações tecnológicas, intensificação da competitividade, descentralização das atividades produtivas, que por sua vez culminaram

em mudanças na estrutura produtiva e organizacional das empresas e no mercado de trabalho em nível mundial.

A dita “acumulação flexível”⁴, expressão utilizada por David Harvey, surge como estratégia que busca enfrentar as condições críticas do desenvolvimento capitalista na etapa da crise estrutural do capital caracterizada pela crise de sobreacumulação, mundialização financeira e novo imperialismo. Ela constitui um novo impulso de expansão da produção de mercadorias e de vantagem comparativa na concorrência internacional que se acirra a partir de meados da década de 1970, compondo uma nova base tecnológica e organizacional para a exploração da força de trabalho assalariado. Segundo David Harvey, a acumulação flexível caracteriza-se a partir do confronto direto com a rigidez do fordismo e possui vínculos com a nova forma de ser do capitalismo flexível.

No bojo destas transformações, a flexibilização das relações de trabalho, como parte do processo de racionalização das empresas, se expressa em práticas como contratos instáveis, empregos em tempo parcial, terceirização e subcontratação. Segundo Antunes e Pochmann (2007), vivencia-se a erosão do trabalho estável, com profundas conseqüências sociais. Para os autores, ao mesmo tempo em que cresce o desemprego estrutural, amplia-se de forma intensa os níveis de precarização do trabalho.

Para Cacciamali (2000), esta nova realidade se traduz no *processo de informalidade*, que compreende mudanças estruturais nas relações de produção, forma de inserção e processos de trabalho e instituições, que conduzem à flexibilização e precarização do trabalho, bem como ao aumento do trabalho por conta própria ou em microempresas. Setor informal, ou mais recentemente economia informal, são conceitos que buscam descrever as novas dinâmicas que se instauram no mercado a partir destas mudanças estruturais.

⁴Harvey utiliza-se dos conceitos da Escola de Regulação para compreender o capitalismo. A acumulação flexível de capital, na concepção de Harvey representa um confronto direto com a rigidez do fordismo. Se apoia principalmente na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional.

Haller e Portes (2004) apontaram que há um consenso entre estudiosos na definição do conceito de economia informal, que abrangeria “as ações dos agentes econômicos que não aderem às normas institucionais estabelecidas” ou “todas as atividades geradoras de renda não reguladas pelo estado em ambientes sociais em que atividades similares estão reguladas”. Ainda que se considere diferenças de níveis de complexidade da organização social no campo da economia informal (as atividades de sobrevivência, as de exploração dependente e as atividades de crescimento), a questão central em sua definição diz respeito à não regulação pelo Estado (HALLER E PORTES, 2004, p. 10).

Outras denominações também são adotadas para este conjunto de atividades econômicas não registradas, como economia subterrânea, invisível, irregular, inobservável, submersas, paralela, não registrada, entre outras; mas é o termo economia informal que se consolida na literatura especializada. Sob este enfoque, os trabalhadores da economia informal incluem trabalhadores assalariados e trabalhadores por conta própria, dentre estes trabalho ambulante, serviço doméstico, cooperativas de trabalho, trabalho a domicílio, entre outros.

Contudo, alguns autores nas duas últimas décadas do século XX, passaram a apontar que os conceitos de formalidade ou informalidade eram insuficientes para a análise da complexidade das relações econômico-sociais e que, mais que classificar as atividades em “economia formal” ou “economia informal”, tratava-se de analisar a racionalidade interna das organizações econômicas geridas pelos próprios trabalhadores. Assim, o termo economia popular começou a ser utilizado, principalmente na América Latina, por economistas e sociólogos que desenvolveram novas interpretações sobre os significados das iniciativas econômicas dos setores populares.

Para Coraggio (2003) a economia popular, diferentemente da economia informal, não se define apenas pela categoria social de seus atores (fundamentalmente definidos como os pobres, os excluídos das instituições do trabalho assalariado formal), mas também pela qualidade de suas relações e valores (valores de solidariedade, relações de reciprocidade, de cooperação) e por sua escala organizativa, suficientemente pequena de modo a permitir relações econômicas interpessoais, não mediadas pelo mercado nem pela competição.

Icaza e Tiriba (2009) registram que embora os setores populares desempenhem muitas atividades, nem todas pertencem necessariamente ao mundo da economia popular, pertencendo à esfera da economia informal. Além disso, não se apresentam,

necessariamente, como algo alternativo, podendo servir apenas “para aliviar a dor dos pobres” e diminuir assim os conflitos sociais.

Os autores que adotam a abordagem da economia popular, ou da outra economia, compartilham o esforço de realçar que, no conjunto dessas atividades que são comumente denominadas de *setor tradicional*, *setor informal*, *economia informal*, entre outros termos já mencionados, existe uma economia não empresarial, que evidencia um outro tipo de racionalidade interna, orientada ao trabalho e à reprodução ampliada da vida.

Se por um lado, vivencia-se a desconstrução do trabalho (ANTUNES; POCHMANN, 2007), caracterizada, sobretudo, pelo desemprego estrutural, precarização do trabalho e empobrecimento dos trabalhadores, por outro, cresce o argumento de responsabilização do trabalhador pela sua inserção e permanência no mercado, o que muitas vezes está associada à capacidade deste em empreender. Neste processo, o que se pode afirmar é que as transformações econômicas e sociais mencionadas têm promovido “alterações substantivas nos saberes, na matriz de valores morais e de referências simbólicas que sustentam a configuração do trabalho na sociedade contemporânea” (COLBARI, 2007, p. 75).

Neste contexto, em termos de embate teórico, duas abordagens sobre o empreendedorismo se destacam e constituem um pano de fundo para a compreensão de seu significado contemporâneo, atualizando uma problemática clássica das ciências sociais, a dicotomia estrutura *versus* indivíduo (PORTELA *et al*, 2008).

Para uma destas abordagens, o indivíduo é protagonista da mudança social e a sociedade é pensada como um mosaico de indivíduos agindo racionalmente e intencionalmente. Nesta perspectiva, o empreendedor é entendido quase como um ser a-social, desvinculado das condições estruturais. A outra abordagem considera que as estruturas são as condições sociais restritivas e/ou permissoras em que ocorre a ação. A partir desta abordagem, são as estruturas sociais as responsáveis pelas iniciativas empreendedoras, as pressões e restrições sociais ultrapassam a capacidade de ação de indivíduos ou grupos.

Tanto no campo teórico como da prática social, a primeira abordagem é hegemônica e sua disseminação contemporânea é entendida por Roese (2011) como um movimento em defesa do empreendedorismo, alavancado por instituições as mais diversas, em programas e linhas de pesquisa, publicações, políticas públicas, campanhas institucionais, que configuram-se como “iniciativas com modos de operar e

6 Seminário

Educação e Formação Humana: desafios do tempo presente | I Simpósio Educação, Formação e Trabalho

estratégias as mais diversas,

mas que de uma forma ou de outra têm em comum a defesa do empreendedorismo como um valor a ser defendido, difundido e ensinado” (ROESE, 2011, p. 2).

Sob esta abordagem, o empreendedorismo constitui um dos componentes das estratégias de gestão do trabalho, de socialização do trabalhador assalariado, bem como da configuração de formas alternativas de inserção nas atividades produtivas. O movimento de re-significação do empreendedorismo confunde-se com as estratégias de afirmar a sua condição de alternativa legítima ao emprego formal, como horizonte ocupacional e como projeto profissional para os excluídos do trabalho assalariado como para aqueles que nem conseguiram ser incluídos (COLBARI, 2007).

Ainda que seus significados não constituam pontos consensuais na literatura acadêmica e no debate público, a partir de 1990, configura-se um conceito generalizado de empreendedor, que apresenta como características principais a capacidade de assumir riscos e gerar valor, a satisfação em criar, o desejo por sucesso, poder e autonomia, capacidade de detectar e aproveitar oportunidades. Além de incorporar estas idéias, o conceito desloca-se gradativamente da matriz liberal e se apropria de conteúdos mais próximos das vertentes comunitaristas, como cooperação, solidariedade, reciprocidade e confiança (COLBARI, 2007).

Colbari (2007) afirma que se consolidou uma imagem romântica e mitificada de um indivíduo portador de qualidades e habilidades excepcionais. A autora afirma que a capacidade de empreender, apesar de vinculadas aos atributos individuais, são, de fato, construções sociais associadas a indicadores como sexo, cor, faixa etária, etc., e a outros fatores relacionados ao capital social, como redes sociais, familiares, religiosas e comunitárias.

Em uma severa crítica ao empreendedorismo, Hespanha (2009) afirma que os principais requisitos do empreendedor não estão presentes em grande parte dos pequenos negócios, ou seja, as teorias advogam um tipo ideal de empreendedor, sem consistência empírica. Para ele muitos dos negócios não obedecem a todos os requisitos do empreendedorismo típico⁵. Em muitas sociedades proliferam-se formas de pequena produção pouco ligadas ao mercado, movidas por uma racionalidade econômica não lucrativa e desenvolvidas por

⁵ O empreendedorismo típico corresponde para Hespanha (2009) à versão idealizada de empreendedor, como aquele que é capaz de detectar oportunidades, tem disposição para assumir riscos, se envolve em

6 Seminário

Educação e Formação Humana: desafios do tempo presente | I Simpósio Educação, Formação e Trabalho

operação de elevado retorno e adota sempre a inovação em termos da gestão e do produto.

peessoas com recursos limitados. O autor identifica quatro padrões analiticamente marginais:

1. o das atividades com reduzida criação de valor em setores econômicos tradicionais;
2. o das atividades com reduzida inovação na gestão ou no produto;
3. o das iniciativas movidas pela necessidade e não pelo aproveitamento das necessidades, e
4. o das atividades que minimizam a assumpção do risco (HESPANHA, 2009, p. 250).

A partir destas críticas, pode-se questionar em que medida o empreendedorismo é um conceito mais adequado a definir práticas negociais movidas pela necessidade. Ou dito de outra forma, em que medida, usando este conceito, está se desconsiderando dimensões desta prática, que especialmente nas sociedades de periferia e semiperiferia do sistema mundial, tem como principais características o ethos de subsistência, a racionalidade de segurança ou a condição de modo de vida (HESPANHA, 2009).

O empreendedorismo no contexto das diferentes morfologias do trabalho sinaliza que ele não pode ser tratado como um empreendedorismo típico (HESPANHA, 2009), bem como os diferentes tipos de negócios, sejam da economia informal ou da economia popular, com os mesmos requisitos ou “receitas” gerenciais da grande empresa moderna.

Superar uma visão romântica, mitificada e dicotômica da ação empreendedora é um desafio teórico significativo. Aposta-se aqui que a sociologia relacional pode oferecer importante subsídio para esta discussão.

O empreendedorismo como uma categoria relacional

Ao criticar abordagens dicotômicas sobre o fenômeno do empreendedorismo, Thornton (1999) sintetizou o debate em duas perspectivas principais: uma centrada na oferta, que focaliza os traços individuais dos empreendedores, ou sua capacidade de agência, e outra na procura, que salienta a influência do contexto ou da estrutura social.

Essa mesma percepção sobre esta discussão teórica acerca foi apontada por Portela *et al* (2008), ao afirmarem que o debate atualiza a velha problemática das ciências sociais, a dicotomia estrutura *versus* indivíduo.

A partir de sua crítica, Portela *et al* (2008) apresentam uma abordagem do empreendedor e do empreendedorismo que propõe superar a dicotomia indivíduo *versus* estrutura e salientar a relação indissociável e dinâmica entre ambos:

se é certo que, por um lado, existem pressões e restrições sociais— algumas repletas de viscosidade histórica — que ultrapassam a capacidade de acção de indivíduos ou grupos no sentido da mudança, por outro lado é ainda verdade que da parte de indivíduos ou grupos há certa capacidade de alteração das condições estruturais do meio em que estão imersos (PORTELA *et al*, 2008, p. 45).

Esta forma de pensar a relação indivíduo-estrutura desemboca em uma abordagem acerca do empreendedorismo que por um lado, considera as características de indivíduos ou grupos, que “percepcionam e tomam a decisão de criar e explorar novas oportunidades (econômicas, sociais, políticas, etc.), isto para lá da incerteza e outros obstáculos, e independentemente dos recursos e instituições imediatamente disponíveis” (PORTELA *et al*, 2008, p 46), seja por circunstância de uma oportunidade ou necessidade. Por outro lado, não entende o empreendedorismo como um “gene” ou qualidade inata e considera que o contexto estrutural onde o indivíduo se encontra permite que possam emergir pessoas e iniciativas empreendedoras, ressaltando, contudo, que “empreendedorismo não se decreta, anima-se” (PORTELA *et al*, 2008, p. 241).

Esforços no sentido de compreender a ação empreendedora para além da aporia indivíduo-estrutura também têm sido empreendidos por outros autores, e, especialmente na sociologia econômica, a partir de uma abordagem relacional, da qual Granovetter e Burt são dois grandes representantes. Proposições sobre o empreendedor como um ator relacional encontram-se presentes na literatura sobre empreendedorismo (GUIMARÃES & VALE, 2010), das quais muitas delas se apoiam nos trabalhos destes autores.

O campo da Sociologia Econômica renasceu a partir da proposta colocada pelo Neoinstitucionalismo e sua revisão crítica realizada por Mark Granovetter que proporcionou, então, uma nova perspectiva relacional, sociologicamente integrada (micro-macro) e dinâmica sobre os processos de institucionalização e formação organizacional. O conceito de imersão se define entre a abordagem supersocializada da moralidade generalizada e a abordagem subsocializada dos dispositivos institucionais impessoais, ao identificar e analisar padrões concretos de relações sociais (GRANOVETTER, 2007).

Granovetter procura evitar o que considera como os extremos das visões sub e supersocializadas da ação humana, a partir de seu conceito de imersão (*embeddedness*):

Os atores não se comportam nem tomam decisões como átomos fora de um contexto social, e nem adotam de forma servil um roteiro escrito para eles pela intersecção específica de categorias sociais que eles

porventura ocupem. Em vez disso, suas tentativas de realizar ações com propósito estão imersas em sistemas concretos e contínuos de relações sociais (GRANOVETTER, 2007, p. 9).

Granovetter (2007, 1985) apresentou a forma como a ação econômica é influenciada pela força dos laços interpessoais entre agentes, e pelo modo como recursos, informações e ideias fluem pelas redes. Assim, para ele, as atividades econômicas estavam não apenas assentadas em relações sociais, mas também em redes.

Para o campo da sociologia econômica que privilegia uma abordagem relacional ou de redes, os economistas falharam não só em apreender a importância da estrutura social na economia, como em perceber que as ações econômicas não acompanham os caminhos concisos e diretos da maximização, mas muito mais os caminhos complexos das redes existentes (ALDRICH, 1990). Nestas redes, as posições estruturais ocupadas pelos atores individuais e coletivos são em si mesmas recursos estratégicos que podem facilitar determinado curso de ação e constranger outros (FAZITO & SOARES, 2010), além disso, os diferentes laços nelas existentes tem a capacidade de aproximar e diversificar informações e recursos de diferentes grupos.

Em um de seus estudos (GRANOVETTER, 1995) identificou que laços familiares podem impedir ou bloquear a capacidade empreendedora no país de origem, o que não acontece quando estas pessoas migram, o que resulta numa considerável capacidade empreendedora desses agentes.

Influenciados por Granovetter e sua teorização sobre laços fortes e fracos, diversos autores se dedicaram também pensar o papel das relações sociais, ou da sociabilidade, como um patrimônio não visível, mas muito eficaz, a serviço dos sujeitos sociais, individuais ou coletivos, o que ficou conhecido como Capital Social (HIGGINS, 2003).

Já a noção de buracos estruturais, encontrada em Burt (1992), salienta o papel dos atores intermediários (pontes) para a eficácia do capital social nos laços fracos, uma vez “que conectam núcleos de tríades distantes umas das outras por meio da relação entre dois atores” (FAZITO & SOARES, 2010, p. 33). Os *brokers* são atores mais propensos a encontrarem melhores soluções ou alternativas, uma vez que, como pontes, tem acesso à outros comportamentos, opiniões, informações e experiências existentes em outros grupos, e que, até então, encontravam-se isoladas. Os agentes que possuem contatos diversificados e em posições estratégicas (pontes ou *brokers*) estão mais propensos a

aproveitar vantagens, que, de outra forma, seriam invisíveis. Para este autor, é a partir daí que a novidade pode surgir.

Sob a perspectiva destes autores, o empreendedor deve ser considerado um agente capaz de interpretar o contexto onde atua e utilizar sua rede de relações para atingir certos fins. Os empreendedores se engajam estrategicamente em redes de relações, através das quais trocam experiências, informações e outros recursos, criando laços sociais para empreender. Empreendedores são atores capazes de mobilizar os mais diversos recursos, como também outros agentes, em torno de formas alternativas de ação.

Conclusão

A Nova Sociologia Econômica têm como premissa o entendimento de que as relações mercantis não são independentes, mas estão inseridas nas relações sociais. Este tipo de pensamento permitiu um promissor avanço neste campo, a partir de uma perspectiva relacional, atenta à dinâmica entre os níveis micro e macroestrutural, com foco nas interações sociais.

Pode-se dizer que a sociologia relacional contribui para a compreensão da imersão social da ação empreendedora, entendendo que o comportamento e o desempenho dos indivíduos e grupos sociais são afetados pelas redes sociais nas quais estão inseridos. Nem todos numa sociedade estão em posições que possam responder prontamente à oportunidades de mercado. Parte dos indivíduos ou grupos estão bloqueados ou carecem de conexões ou recursos, das mais diversas naturezas, que lhes permitam explorá-las e, portanto, empreender. Portanto, o empreendedorismo é constringido ou facilitado pela estrutura, ou seja, pelas condições sociais em que está inserido.

Contudo, se, por um lado, existem restrições ou condicionamentos estruturais à ação empreendedora e à própria gênese de empreendedores, há por parte dos atores capacidade de alteração das condições estruturais, ou seja, capacidade de agência. Alguns agentes conseguem se aproveitar dos diferentes capitais de que dispõem (cultural, social, humano) e desenvolver satisfatoriamente seus negócios.

As experiências empreendedoras acionam tanto o capital humano quanto o capital social dos agentes, que transferem para os empreendimentos os conhecimentos, as habilidades e as redes sociais que construíram ao longo de sua trajetória como assalariados ou que herdaram transgeracionalmente de seus pais (CORAGGIO, 2003).

Como afirmou também Bourdieu (1980), o capital se refere aos recursos úteis na determinação e na reprodução das posições sociais em cada campo social e a posição dos agentes na estrutura social depende da quantidade e da qualidade de capital de que ele dispõe. Dessa maneira, políticas que buscam diminuir a discrepância na distribuição destes capitais são eficazes para a diminuição da desigualdade social, e, neste caso, para ampliar a capacidade e a possibilidade dos indivíduos de empreender, o que envolve, em especial, as políticas educacionais.

No que se refere aos pequenos negócios, as reflexões propostas neste artigo permitem compreender sua especificidade, seja os da economia informal ou da economia popular, o que se mostra importante, uma vez que, como registrou Coraggio (2003), nas últimas duas décadas, os próprios programas de formação e apoio aos empreendimentos, especialmente os microempreendimentos, acabaram por contribuir para as altas taxas de mortalidade das empresas, ao adotarem como paradigma a visão da grande empresa capitalista.

Os empreendedores e os pequenos negócios fogem de um enquadramento do empreendedorismo típico e, ao contrário de realçar as características destas iniciativas como negativas, seria mais produtivo considerar sua singularidade e potencialidade, como atividades que podem melhorar a vida das pessoas, pela sua flexibilidade (de horários e tarefas), pela valorização da experiência, pela eliminação da dependência de ajudas sociais e pela possibilidade de articular pessoas em torno de uma atividade geradora de renda, seja uma família, um grupo ou uma comunidade (DINIZ, 2015).

Se, contudo, sugere-se que educação profissional não deve adotar uma visão romântica, mitificada e dicotômica do empreendedorismo e do empreendedor, isto não significa minimizar a importância social deste fenômeno. A saída empreendedorista pode representar uma “valorização simultânea das vantagens da cooperação em torno de objetivos de melhoria das condições de vida e da eficiência econômica para o uso mais adequado e flexível dos recursos, incluindo o trabalho” (HESPANHA, 2009, p. 254). Além disso, a ênfase no empreendedorismo contribui para “preservar os componentes normativos da ética do trabalho” e “revela o esforço da sociedade para sustentar, pela via do trabalho, a integridade social, ao manter vivos o sonho de realização de um projeto profissional e as expectativas de ascensão social” (COLBARI, 2007, p.99).

REFERÊNCIAS

ALDRICH, H. Using an ecological approach to study organizational founding rates. *Entrepreneurship Theory Pract*, v. 14, n. 3, p. 7-24, 1990.

ANTUNES, Ricardo; POCHMANN, Márcio. A Desconstrução do trabalho e a explosão do desemprego estrutural e da pobreza no Brasil. Disponível em: <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/clacso/crop/cattapt/08antu.pdf>>. Acessado em junho de 2015.

BOURDIEU, P. "Le capital social- notes provisoires", publicado originalmente in *Actes de la recherche en sciences sociales*, Paris, n. 31, janeiro de 1980, p. 2-3.

BURT, R. S. Structural Holes and Good Ideas. *American Journal of Sociology*, v. 110, n. 2, p. 349-99, 2004.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Globalização e processo de informalidade. *Economia e Sociedade*, Campinas, (14): 153-174, jun. 2000.

CÁRIA, Neide Pena; SILVA, Fernanda Góes. A Inserção do Empreendedorismo na Educação Básica. In: XII Congresso Nacional de Educação, 2015, Curitiba, PR.

CASTEL, Robert. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis: Vozes, 1998.

CATTANI, A.; LAVILLE, J.-L.; GAIGER, L. I.; HESPANHA, P. (orgs.). *Dicionário internacional da outra economia..* Coimbra: Almedina, 2009, 345 pp.

COLBARI, Antônia de L. A retórica do empreendedorismo e a formação para o trabalho na sociedade brasileira. In: SINAIS - Revista Eletrônica - Ciências Sociais. Vitória: CCHN, UFES, Edição Especial de Lançamento, n.01, v.1, Abril. 2007. pp.75-111.

CORAGGIO, J.L. O que significa passar da economia popular à economia do trabalho. 2003.

DINIZ, Sibelle C. . Economia popular e solidária na contemporaneidade: a heterogeneidade como recurso. In: Geraldo Magela Costa; Heloisa Soares de Moura Costa; Roberto Luís de Melo Monte-Mór. (Org.). *Teorias e práticas urbanas: condições para a sociedade urbana*. 1ed. Belo Horizonte: C/Arte, 2015, v. 1, p. 449-464.

FAZITO, D.; SOARES, W. Capital social, análise de redes e os mecanismos intermediários do sistema migratório Brasil/EUA. *Revista Geografias*, v. 6, n. 1, p. 27-41, 2010.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Relatório Executivo – Empreendedorismo no Brasil 2016. Curitiba: IBPQ, 2016.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*.

_____. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *RAE electron.*, São Paulo , v. 6, n. 1, June 2007 . Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1676-

56482007000100006&lng=en&nrm=iso>.access on 15 março 2018.
<http://dx.doi.org/10.1590/S1676-56482007000100006>.

HESPAÑA, Pedro. Microempendedorismo. In: Cattani, A.; Laville, J.-L.; Gaiger, L. I.; Hespanha, P. (orgs.) (2009), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra: Almedina, p. 248 a p. 254.

HIGGINS, Silvio Salej. O capital social está na moda: análise para sua reconstrução teórica. Dissertação de mestrado. Pós-graduação em Sociologia Política. UFSC, março de 2003.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. (s/d). *Educação Econômica e Empreendedorismo na Educação Pública: promovendo o protagonismo infante-juvenil*. Versão Preliminar. Disponível em:<<[http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&task/educacao_economica_final-versao_preliminar%20\(2\).pdf](http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&task/educacao_economica_final-versao_preliminar%20(2).pdf)>>. Acessado em 20 de maio de 2018.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Pronatec Empreendedor. Disponível em: <<http://pronatecempreendedor.sebrae.com.br/hotsite/>>. Acessado em 01 de junho de 2018.

POLANYI, K. *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011 [1944].

PORTELA, J. (coord.); Hespanha, P.; Nogueira, C.; Teixeira, M.; Baptista, A. (2008). *Microempendedorismo em Portugal: Experiências e Perspectivas*. Lisboa: INSCOOP, 18-49.

PORTES, A., HALLER, W. “*La economía informal.*” *Seria Politicas Sociales* 100. Division de Desarrollo Social—CEPAL (Santiago, Chile: United Nations, 2004).

ROESE, Mauro. Sociologia econômica do empreendedorismo : valores, conhecimento e juventude. In: XV Congresso Brasileiro de Sociologia, 2011, Curitiba. Anais do XV Congresso Brasileiro de Sociologia. Curitiba: Sociedade Brasileira de Sociologia, 2011.

THORNTON, P. H. The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, n. 25, p. 19-46, 1999.

VALE, G. M. V.; GUIMARÃES, L. de O. Redes sociais, informação, criação e sobrevivência de empresas. *Perspect. ciênc. inf.* Belo Horizonte, v. 15, n. 3, p. 195- 215, 2010.