



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DE LONDRINA

MILENA DE LIMA BARBOSA

**AS STARTUPS E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES DE
JOVENS EMPREENDEDORES**

Londrina
2021

MILENA DE LIMA BARBOSA

**AS STARTUPS E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES DE
JOVENS EMPREENDEDORES**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Psicologia da Universidade Estadual de Londrina em nível de Mestrado, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Psicologia, na Linha Psicologia Social e Processos Institucionais.

Orientadora: Profa. Dra. Sonia Regina Vargas Mansano

Londrina
2021

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UEL

de Lima Barbosa, Milena .

AS STARTUPS E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES DE JOVENS EMPREENDEDORES / Milena de Lima Barbosa. - Londrina, 2021.
167 f.

Orientador: Sonia Regina Vargas Mansano.
Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Ciências Biológicas, Programa de Pós-Graduação em Psicologia, 2021.
Inclui bibliografia.

1. Psicologia Social - Tese. 2. Startups - Tese. 3. Subjetividade - Tese. 4. Capitalismo - Tese. I. Vargas Mansano, Sonia Regina. II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Ciências Biológicas. Programa de Pós-Graduação em Psicologia. III. Título.

CDU 159.9

MILENA DE LIMA BARBOSA

**AS STARTUPS E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES DE
JOVENS EMPREENDEDORES**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Psicologia da Universidade Estadual de Londrina em nível de Mestrado, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Psicologia, na Linha Psicologia Social e Processos Institucionais.

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: Profa. Dra. Sonia Regina Vargas
Mansano
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Prof. Dr. Alexandre Bonetti Lima
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Prof. Dr. Guilherme Elias da Silva
Universidade Estadual de Maringá - UEM

Londrina, 25 de Fevereiro de 2021.

Dedico este trabalho ao Adriano, meu
melhor encontro há 22 anos.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço a Deus, minha fonte de força e luz nesse período.

Aos meus pais, Dorival e Sonia, meus exemplos de afeto, ética e compromisso. Os primeiros com quem aprendi os valores da educação e da transformação social.

À minha orientadora Professora Sonia Regina Vargas Mansano por toda dedicação e acolhimento durante esta jornada. Agradeço pelos ensinamentos e por toda a generosidade, alegria e leveza a cada orientação.

Aos professores Alexandre Bonetti Lima e Guilherme Elias da Silva pelas contribuições para a pesquisa no período de qualificação e por aceitarem serem avaliadores desta pesquisa.

Aos professores do programa de mestrado do PPGPSI da turma de 2019 pelas contribuições nas aulas ministradas e pelo apoio e incentivo constante durante todo o período do mestrado.

À professora Luci Mary Buratti e ao professor Walter Pattini (*in memoriam*), o encontro com vocês ainda produz efeitos na minha existência.

Aos meus professores de graduação em Psicologia da Universidade Estadual de Maringá, em especial ao professor Eduardo Augusto Tomanik e à professora Marlene Aparecida Wischral Simionato, os primeiros a me encantarem pela Psicologia Social.

Ao meu irmão Gustavo por me receber em sua casa em Londrina e pelas deliciosas e instigantes conversas à noite.

À Helia, Jaque, Adailton e Lucas pelo carinho e apoio constante.

À melhor turma que encontrei no Paraná: Àquilla, Carol, Cintia, Ligia, Luzia, Tati e Tata. Vocês fazem tudo ser mais leve. Grata também por todo acolhimento e apoio de vocês ao meu trabalho na UTF durante todo esse período do mestrado.

Ao diretor geral do câmpus da UTFPR de Cornelio Procópio, Professor Marcio Jacometti, pelo apoio institucional.

Ao diretor de graduação do câmpus da UTFPR-CP, professor José Augusto Fabri, e aos chefes do departamento de educação, professores Miguel Angel Chincaro Bernuy e Eduardo Filgueiras Damasceno, por todo apoio e por não terem medido esforços para viabilizarem minha redução de carga e licença capacitação, que foram imprescindíveis para que a pesquisa fosse realizada de maneira saudável.

Aos amigos da turma de mestrado pelas risadas, cafés e as inúmeras partilhas. Sou imensamente grata por tê-los tido como companheiros de mestrado.

Aos amigos do grupo de pesquisa Sustentabilidade Afetiva pelas contribuições para o trabalho e pelos momentos de alegria compartilhados.

Aos que cuidaram tão bem de mim (e da minha coluna), Dr. Camargo e professor Guilherme Tardelli.

A todos os participantes desta pesquisa por partilharem um pouco das suas relações com seu trabalho no empreendedorismo.

A única finalidade aceitável das atividades humanas
é a produção de uma subjetividade que enriqueça de
modo contínuo sua relação com o mundo.

Félix Guattari, 1992

BARBOSA, M. L. **As startups e a produção de subjetividades de jovens empreendedores.** 2021. 165 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2021.

RESUMO

A emergência histórica das startups data de 1957 nos Estados Unidos. No Brasil, sua chegada ocorreu na década de 1990, sendo essa atividade considerada empreendedora por economistas e pelo mercado. Desde então, sua expansão foi expressiva. Considerando o cenário do aumento do número dessas empresas, bem como as transformações sociais e subjetivas por elas precipitadas, as startups foram tomadas nesta pesquisa como um analisador do contemporâneo. Por analisador entende-se a emergência de um acontecimento que evoca múltiplas compreensões do vivido e suscita possíveis mudanças. Adotando o aporte teórico da Psicologia Social em diálogo com a Administração, Economia, Sociologia e Filosofia, o objetivo geral da pesquisa consistiu em compreender como sujeitos, grupos e instituições atribuem qualidades e sentidos a sua experiência de trabalho nas chamadas startups. Como objetivos específicos foram elencados: 1) compreender a emergência histórica das startups, suas características, configurações e transformações geradas, 2) analisar as condições sociais e econômicas que possibilitaram a emergência e a disseminação das Startups neste momento histórico, 3) identificar os componentes de subjetivação presentes no discurso dos jovens empreendedores de startups e 4) compreender como esses componentes de subjetivação transformam a relação sujeito-trabalho-produção na contemporaneidade. Para tanto, o método de pesquisa utilizado foi o qualitativo, recorrendo ao estudo de caso como estratégia. Foram definidas como unidades de análise duas startups que atuam na cidade de Cornélio Procopio/PR, residentes em uma incubadora vinculada a uma Universidade Federal. Como instrumentos para coleta de dados foram utilizadas entrevistas semiestruturadas e análise de documentos. Os dados foram analisados com abordagem qualitativa, sistematizados e articulados ao referencial teórico a partir de três eixos: 1) a história e as características das startups, suas relações no ecossistema empreendedor e seus efeitos na economia de Cornélio Procopio; 2) as configurações de trabalho nas startups no contexto do capitalismo tardio e 3) a produção do sujeito empreendedor nas startups. Como resultado, foi possível compreender algumas faces da startup como um analisador do contemporâneo pela dimensão idealizada das subjetividades empreendedoras, pela naturalização da intensificação do trabalho e do adoecimento dos trabalhadores, pela necessidade de vigilância e adesão aos valores do mercado e, por fim, pela adoção da especulação financeira como motor da economia. A pesquisa concluiu que há uma instrumentalização capitalística de sujeitos, grupos e instituições pautada por componentes subjetivos que circulam e disseminam a adesão ao risco, a rapidez, a flexibilidade, a autoexploração, a busca por resultados e o alto desempenho.

Palavras-chave: startups; subjetividade; trabalho; capitalism.

BARBOSA, M. L. **Startups and the production of subjectivities of young entrepreneurs**. 2021. 165 p. Dissertation (Master's in Psychology) - State University of Londrina, Londrina, 2021.

ABSTRACT

The historic emergence of startups dates back to 1957 in the United States. In Brazil, its arrival occurred in the 1990s, and this activity was considered entrepreneurial by economists and the market. Since then, its expansion has been significant. Considering the scenario of the increase in the number of these companies, as well as the social and subjective transformations precipitated by them, the startups were taken in this research as an analyzer of the contemporary. An analyzer means the emergence of an event that evokes multiple understandings of the lived and raises possible changes. Adopting the theoretical contribution of Social Psychology in dialogue with Administration, Economics, Sociology and Philosophy, the general objective of the research was to understand how subjects, groups and institutions attribute qualities and meanings to their work experience in so-called startups. As specific objectives were listed: 1) to understand the historical emergence of startups, their characteristics, configurations and transformations generated, 2) to analyze the social and economic conditions that enabled the emergence and dissemination of startups in this historical moment, 3) to identify the components of subjectivation present in the discourse of young startup entrepreneurs and 4) to understand how these components of subjectivation transform the subject-work-production relationship in contemporaneity. For this, the research method used was qualitative, using the case study as a strategy. Two startups operating in the city of Cornélio Procópio/PR, living in an incubator linked to a Federal University, were defined as analysis units. Semi-structured interviews and document analysis were used as instruments for data collection. The data were analyzed with a qualitative, systematized and articulated approach to the theoretical framework from three axes: 1) the history and characteristics of startups, their relationships in the entrepreneurial ecosystem and their effects on the economy of Cornélio Procópio; 2) the work configurations in startups in the context of late capitalism and 3) the production of the entrepreneurial subject in startups. As a result, it was possible to understand some faces of the startup as an analyzer of the contemporary by the idealized dimension of entrepreneurial subjectivities, by the naturalization of the intensification of work and the illness of workers, by the need for surveillance and adhering to market values and, finally, by the adoption of financial speculation as an engine of the economy. The research concluded that there is a capitalistic instrumentalization of subjects, groups and institutions guided by subjective components that circulate and disseminate risk adhering, speed, flexibility, self-exploration, the search for results and high performance.

Keywords: startups; subjectivity; work; capitalism.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1	Diagrama ilustrativo dos primeiros passos das startups	23
Figura 2	Características, definições e exemplos de startups	25
Figura 3	Tipos de negócio das startups.....	28
Figura 4	Seis pilares do ecossistema empreendedor.....	30
Figura 5	Ecossistemas de Londrina	32
Figura 6	Quadro de participantes.....	92
Figura 7	Escritório de startup no Brasil	121
Figura 8	Escritório de startup em Estocolmo.....	121

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABSTARTUPS	Associação Brasileira de Startups
CALTECH	California Institute of Technology
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CEO	Chief Executive Officer
CERTI	Centro de Referência em Tecnologias Inovadoras
CONAFRET	Coordenadoria Nacional de Combate às Fraudes nas Relações de Trabalho
FDC	Fundação Dom Cabral
FMI	Fundo Monetário Internacional
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
INTUEL	Incubadora Internacional de Empresas de Base Tecnológica da UEL
IPO	Oferta Pública Inicial
IUT	Incubadora de Inovações Tecnológicas
MIT	Massachusetts Institute of Technology
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço de Apoio a Pequenas e Médias Empresas
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
UEL	Universidade Estadual de Londrina
UTFPR	Universidade Tecnológica Federal do Paraná

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	A EMERGÊNCIA HISTÓRICA DAS STARTUPS E SEUS EFEITOS NA ECONOMIA GLOBAL	19
2.1	Os PRIMEIROS PASSOS DAS STARTUPS	20
2.2	DEFININDO E CARACTERIZANDO AS STARTUPS	24
2.3	Os ECOSISTEMAS E AS STARTUPS	29
3	A ORGANIZAÇÃO CAPITALISTA E AS STARTUPS COMO NOVAS PROMESSAS DO MERCADO	38
3.1	O CAPITALISMO TARDIO E AS CRISES	39
3.2	A DISSEMINAÇÃO E A CONSOLIDAÇÃO DO CAPITALISMO FINANCEIRO	47
3.3	A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO E SEUS EFEITOS POLÍTICOS	56
4	O CAPITALISMO E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES	64
4.1	SUBJETIVIDADE CAPITALÍSTICA	65
4.2	NOVOS COMPONENTES DE SUBJETIVAÇÃO DO TRABALHADOR	71
4.3	EFEITOS DA SUBJETIVIDADE CAPITALÍSTICA NAS NOVAS RELAÇÕES DE TRABALHO	81
5	CONSTRUINDO UM PERCUSO METODOLÓGICO	90
6	A STARTUP COMO ANALISADOR DO CONTEMPORÂNEO	95
6.1	A HISTÓRIA E AS CARACTERÍSTICAS DAS STARTUPS, SUAS RELAÇÕES NO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR E SEUS EFEITOS NA ECONOMIA DE CORNÉLIO PROCÓPIO	96
6.2	O TRABALHO NAS STARTUPS NO CONTEXTO DO CAPITALISMO TARDIO	117
6.3	A PRODUÇÃO DO SUJEITO EMPREENDEDOR.....	129
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	148
	REFERÊNCIAS	154

APÊNDICES	162
APÊNDICE A – Termo de consentimento livre e esclarecido.....	163
APÊNDICE B – Roteiro de entrevista	165

1 INTRODUÇÃO

A história de disseminação das startups no mundo pode ser considerada relativamente recente. Os primeiros passos foram dados em 1957 nos EUA. No Brasil, sua chegada data da década de 1990. A atividade, considerada empreendedora por economistas e pelo mercado, de maneira geral, tem apresentado nível alto de crescimento desde 1999, como registra o levantamento do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), um consórcio de pesquisa mundial sobre o empreendedorismo que monitora mais de 65 economias. O Brasil, desde que começou a participar dessas pesquisas em 2002, também registrou um aumento significativo que acompanha as tendências globais de mudança (Faria, 2018).

Embora as primeiras iniciativas de startups no Brasil datem da década de 1990, até 2012, o termo quase não era citado na mídia brasileira. Foi em 2013 que o número de startups no país começou a crescer e, em pouco tempo, o termo já ocupava diferentes manchetes nas mídias de negócios (Maia, 2016). Entre 2015 e 2020, o número de startups no país passou de 4.151 para 13.374, um aumento de 322% (Abstartups, 2020).

De maneira veloz, as startups têm se inserido na economia do mundo e do Brasil e ganhado espaço entre modelos de negócio que prometem inovar e transformar diferentes setores da economia, como indústrias, bancos, serviços, agroindústria e saúde. Desde projetos de compartilhamento e empréstimos entre vizinhos até a criação de uma versão digital da história de um ente querido após a morte, as startups trazem a promessa de mudar e transformar o mundo.

Cabe considerar que a emergência das startups ocorreu em um momento histórico em que mudanças estruturais e subjetivas introduzidas na relação laboral pelo capitalismo tardio repercutiram nas maneiras como os sujeitos se vinculam ao trabalho, à produção e à geração de renda. Neste tempo histórico, novos componentes de subjetivação foram colocados em

circulação e cooperam para refazer os contornos do trabalho e da vinculação que os profissionais estabelecem com suas atividades.

Despontando no cenário econômico e social como uma oportunidade empreendedora, as startups passaram a ser objeto de pesquisa de diferentes áreas de conhecimento. Em uma busca no banco de teses e dissertações da CAPES no período de 2015 a 2019, a área de ciências sociais aplicadas concentra o maior número de pesquisas, com destaque para os programas de pós-graduação em Administração. Nestes programas reconhecidos pela CAPES, encontram-se 52 dissertações de mestrado e oito teses de doutorado. Ainda na área de ciências sociais aplicadas, temos os programas de ciências da comunicação com seis dissertações e duas teses, ciências da informação com cinco dissertações e duas teses e economia com duas dissertações. Na área de ciências humanas foram encontradas cinco pesquisas nesta temática, dividindo-se nos programas de sociologia com duas dissertações e uma tese e a psicologia com duas dissertações.

E na área de Psicologia Social, o que justifica pesquisar as startups? Apresentamos primeiro as implicações afetivas desta pesquisadora, pois, como observa Mansano (2012), nas pesquisas em Psicologia Social, no lugar da neutralidade, “ganha espaço a violência do contato com o diferente e a problematização sobre as variações nos modos de existir que são colocadas em curso. O corpo sensível e implicado do pesquisador ganha relevância nesse tipo de investigação” (p. 8). Neste contexto, cabe então perguntar: como o tema afeta o pesquisador a ponto de se tornar um campo a ser investigado? E, mais especificamente no caso desta pesquisa, como uma psicóloga, servidora pública há mais de 11 anos, sem histórico de empreendedorismo, é afetada a ponto de tomar as startups como tema de pesquisa?

As questões referentes ao vínculo do sujeito com o trabalho sempre foram meu principal interesse na Psicologia. Durante três anos, tive a oportunidade de atuar como psicóloga em um Centro de Referência em Saúde do Trabalhador (CEREST) na cidade de

Ilha Solteira, localizada no interior do estado de São Paulo. Ali, foi possível estabelecer encontros com centenas de trabalhadores que frequentavam a unidade, que traziam relatos de precarização laboral e seus efeitos na saúde física e emocional. A luta, construída com esses trabalhadores, sindicatos, profissionais de saúde, centros de pesquisas, CEREST e demais agentes voltava-se para defesa dos direitos trabalhistas, bem como do direito à saúde e ao trabalho digno. A partir dessa experiência na área de Psicologia do Trabalho, fui designada para atuar na incubadora de inovações tecnológicas, para dar suporte aos jovens empreendedores, onde ouvi, pela primeira vez, a palavra startup.

Os encontros já não eram mais com trabalhadores, mas com CEOs (Chief Executive Officer), os denominados diretores executivos e empreendedores. Nos diálogos, novas palavras surgiram: inovação, paixão, ruptura, sonho, força, fé e foco! Não havia mais preocupações com desemprego, carteira assinada, direito a férias, jornada de trabalho ou carreira. Neste novo contexto, ganhava forma um questionamento: será a startup a liberdade no trabalho ou uma nova forma de exploração?

Dos diferentes encontros vividos nesse contexto considerado empreendedor, um tornou-se mais relevante, pois retirou meu conforto e o lugar profissional que havia definido para mim. Tratou-se da afirmação de um destes jovens empreendedores: “Você é servidora pública, é mais acomodada”. Tal enunciado foi vivido como um sentenciamento: afinal eu era vista como um ser estático, sem movimento. A partir deste momento, uma série de questionamentos sobre a construção de outros modos de se viver e de se relacionar com trabalho foi surgindo. Como estratégia para dar consistência afetiva e teórica a essa experiência, o problema de pesquisa começou a ganhar seus primeiros contornos.

Assim, pesquisar a produção de subjetividade de jovens empreendedores de startups justifica-se como uma forma de acompanhar as transformações na contemporaneidade e compreender seus efeitos no tecido social. O tema proposto é relevante para a Psicologia

Social tendo em vista que contribui para as discussões sobre os novos processos de subjetivação em curso na contemporaneidade capitalista. Além disso, ficava evidente que os profissionais da área de Psicologia demandavam compreender esse novo cenário e, para isso, configurava-se a necessidade de desenvolver um aporte teórico e empírico para nortear suas práticas junto a essa população crescente de novos trabalhadores.

Neste contexto, foi definido como objetivo geral da presente pesquisa compreender como sujeitos, grupos e instituições atribuem qualidades e sentidos a sua experiência de trabalho nas startups. Para ampliar as discussões, foram elencados como objetivos específicos: 1) compreender a emergência histórica das startups, suas características, configurações e transformações geradas, 2) analisar as condições sociais e econômicas que possibilitaram a emergência e a disseminação das startups neste momento histórico, 3) identificar os componentes de subjetivação presentes no discurso dos jovens empreendedores de startups e 4) compreender como esses componentes de subjetivação transformam a relação sujeito-trabalho-produção na contemporaneidade.

Adotando como aporte teórico a Psicologia Social e seus diálogos multidisciplinares com a Economia, a Sociologia, a Filosofia e a Administração, a pesquisa foi dividida em seis momentos, além desta primeira seção introdutória. Na seção 2, denominada “A emergência histórica das startups e seus efeitos na economia global”, é contada brevemente a história de como as startups surgiram no mundo e sua veloz disseminação. A seção também se dedica a apresentar, definir e caracterizar as startups. Por fim, são apresentadas também as configurações dos ecossistemas que dão suporte para o desenvolvimento dessas empresas.

Em seguida, na seção 3, intitulada “A organização capitalista e as startups como novas promessas do mercado”, são analisadas as condições sociais e econômicas que tornaram o atual contexto econômico fértil para as startups crescerem e se disseminarem. Para isso, foi

realizado um recorte histórico do desenvolvimento do capitalismo, apresentando sua versão contemporânea e financeirizada.

Na última seção teórica, denominada “O capitalismo e a produção de subjetividades”, abordamos como o regime econômico capitalista participa da produção e controle de subjetividades e os efeitos ele traz para a organização social e relacional, especialmente na produção de novos contornos subjetivos que transformam velozmente a relação do sujeito com seu trabalho.

A metodologia adotada para o desenvolvimento empírico da pesquisa está descrita na seção 5, denominada “Construindo um Percorso Metodológico”. Trata-se de uma pesquisa de abordagem qualitativa, que utilizou como estratégia o estudo de caso. Foram definidas como unidades de análise duas startups que atuam na cidade de Cornélio Procópio / PR.

Considerando tanto o aumento no número dessas empresas quanto as transformações econômicas e sociais por elas precipitadas, as startups, nesta pesquisa, foram tomadas como um analisador do contemporâneo. O analisador é um conceito-ferramenta criado inicialmente por Félix Guattari, tendo sido incorporado e utilizado amplamente na análise institucional (Romagnoli, 2014). Guattari (2004, p. 35) considera que o analisador traz “à luz certas situações e levar o conjunto do grupo a não poder safar-se demasiado facilmente de sua verdade”. Como define Baremlitt (2002, p. 64): “um analisador não é apenas um fenômeno cuja função específica é exprimir, manifestar, declarar, evidenciar, denunciar. Ele mesmo contém os elementos para se autoentender, ou seja, para começar o processo de seu próprio esclarecimento”. Como um catalisador químico, o analisador provoca e convoca à análise, podendo ser tomado tanto como aquele que denuncia o acontecimento como o que traz potência para compreender o vivido e para engendrar possíveis mudanças.

As faces desse analisador são apresentadas na seção 6, intitulada “A startup como analisador do contemporâneo”, que se dedica à apresentação e discussão dos resultados da

pesquisa, estruturados nos seguintes eixos: 1) a história e as características das startups, suas relações no ecossistema empreendedor e seus efeitos na economia de Cornélio Procópio, 2) o trabalho nas startups no contexto do capitalismo tardio e 3) a produção do sujeito empreendedor.

Por meio do percurso apresentado, esta pesquisa acompanhou a emergência histórica das startups para, assim, compreender tanto alguns fatores relacionados à produção de subjetividades dos jovens empreendedores como as transformações geradas na contemporaneidade por esse modo de empreender o trabalho.

2 A EMERGÊNCIA HISTÓRICA DAS STARTUPS E SEUS EFEITOS NA ECONOMIA GLOBAL

As startups estão no epicentro das narrativas sobre o capitalismo contemporâneo. Seus agentes, estruturas e práticas são descritos como jovens, inovadores, flexíveis, vibrantes, criativos e disruptivos, o que implica, vale salientar, qualificativos amplamente idealizados. Com essa descrição, as startups criam mercados, produtos e serviços e disseminam, também, maneiras específicas de ser e estar no mundo (Faria, 2018).

As manchetes presentes nas mídias de negócios exemplificam como as startups têm despertado o interesse de diferentes públicos e movimentado a economia: “Por que a nova geração está trocando grandes empresas por startups?” (Chaia, 2015), “Executivos experientes trocam multinacionais por startups” (Fonseca, 2018), “Governo federal estuda formas de contratar startups” (Ministério da Economia, 2019), “Indústria se aproxima de startups para conseguir soluções com rapidez” (Oliveira, 2018) e “Grandes empresas apelam para startups para sobreviver” (Mendes, 2019).

No Brasil, 2018 foi considerado o melhor momento para se abrir uma startup. Foi nesse ano que o país viu nascerem seus primeiros unicórnios. Esta é a denominação utilizada para identificar as startups que possuem valor de mercado acima de um bilhão de dólares. O surgimento desses negócios foi considerado um marco que desencadeará uma nova fase para o ecossistema brasileiro, tornando-o, sob o ponto de vista de seus idealizadores, algo próspero e atraente (Fonseca, 2019).

Na região norte do estado do Paraná, abrangendo as cidades de Londrina e Cornélio Procopio, não tem sido diferente. A cidade de Londrina é considerada uma das 20 mais promissoras do país para se efetuar negócios de inovação e tecnologia. Em 2019, a startup norte-americana Indigo, considerada o primeiro unicórnio do setor de agronegócio do mundo,

em busca de parceiros inovadores, criativos e que desafiassem o *status quo*, encontrou na Bart Digital, startup da cidade e participante da primeira edição da competição de programação, o Hackton Smart Agro, seu mais novo sócio (Chiba, 2019).

Para compreender a emergência histórica das startups e seus efeitos na economia global, a presente seção apresentará brevemente como elas surgiram, quais as características que apresentam e como estão configurados seus ecossistemas no Brasil e, mais especificamente, na região de Londrina

2.1 OS PRIMEIROS PASSOS DAS STARTUPS

O termo startup vem da língua inglesa e significa ação ou processo de colocar algo em movimento (Dicionário de Stanford, 2017). No campo das finanças, ele foi utilizado como sinônimo de iniciar uma empresa e colocá-la em movimento. Na década de 1980, devido a mudanças na área de tecnologia, informática e investimentos, o termo passou a ser relacionado a negócios de elevado potencial inovador, como os nascidos no chamado Vale do Silício (Duillius, 2016). Trata-se de uma região da baía de São Francisco, localizada no estado da Califórnia nos Estados Unidos, composta por várias cidades que são sedes de empresas de tecnologia, tais como, o Facebook, o Google e a Apple. Em função disso, o Vale do Silício é reconhecido como polo tecnológico no mundo (Endeavor, 2014).

Depois, na década de 1990, o termo passou a ser utilizado para se referir às empresas que comercializam produtos e serviços pela internet, conhecidas como empresas “ponto-com” (Faria, 2018). Foi a partir destas empresas “ponto-com” que o termo startup se popularizou e começou a ser associado às iniciativas de inovação e tecnologia (Santos, 2016).

Para compreender como ocorreram estas mudanças, entretanto, é necessário voltar à década de 1950 e à invenção do transistor. Ele é um componente eletrônico que rendeu aos

seus três inventores, John Bardeen, Walter Brattain e William Shockley, o prêmio Nobel de Física de 1956. O transistor consiste em um componente eletrônico que executa a função de processar sinais elétricos, sendo primordial para colocar em funcionamento a área de informática. Desde então, o transistor é considerado a base de toda a tecnologia digital e moderna (Bernardo, 2016).

Foi em 1955 que um de seus inventores, o físico e professor William Shockley, retornou à cidade em que cresceu, Palo Alto, nos Estados Unidos, para criar uma companhia capaz de produzir transistores e, assim, começar a transformar a área rural Valley of the Hearts Delight no que é hoje o Vale do Silício (Bernardo, 2016).

Para compor o núcleo de sua companhia, Shockley recrutou oito engenheiros pesquisadores de diferentes universidades nos Estados Unidos, como o Massachusetts Institute of Technology (MIT), California Institute of Technology (CALTECH) e Stanford. Embora excelente pesquisador, Shockley não era conhecido por ser um bom chefe e empreendedor. Após dificuldades na gestão, em 1957, os oito funcionários recrutados o deixaram para fundar uma nova empresa, de semicondutores, a Fairchild Semiconductor (Endeavor, 2014).

Um dos primeiros e principais investidores da Fairchild foi o Departamento de Defesa dos EUA, que, movido pelo temor da Guerra Fria, investia no desenvolvimento de tecnologia e comprava os microchips fabricados pela empresa (Bernardo, 2016). Além desse aporte, o governo dos EUA também estimulava a expansão das empresas privadas, investindo o dobro para cada dólar aplicado nelas e flexibilizando leis que permitissem que os fundos de pensão realizassem investimentos (Duillius, 2016). Com a ajuda de investimentos e clientes, como o governo e a IBM, em três anos, a Fairchild gerou mais de 20 milhões de dólares de renda e, em meados de 1960, alcançou 90 milhões. Com o rápido crescimento, a empresa começou a se multiplicar e dela derivaram outros negócios inovadores que, posteriormente, se

tornaram empresas independentes e são conhecidas como *spinoffs* (Endeavor, 2014). Assim, a Fairchild despontou como a primeira startup significativa e moderna no Vale do Silício. As startups nascidas dela, suas *spinoffs*, ficaram coletivamente conhecidas como Fairchildren (Berlim, 2015) e formaram o núcleo do polo tecnológico da região (Endeavor, 2014).

Os oito fundadores da Fairchild, ao reinvestirem conhecimento e capital nas startups, conseguiram não somente gerar trinta e uma *spinoffs* em 12 anos, entre elas, a INTEL e a AMD, como também moldar uma cultura empreendedora na qual as empresas de sucesso tinham o compromisso de oferecer suporte financeiro e experiência gerencial às demais (Endeavor, 2014). Um dos fundadores da Fairchild, Roger Moore, considera esta parte da história como um dos legados da empresa. Ele afirma, em entrevista a Endeavor (2014, p.15): “Toda vez que tínhamos uma nova ideia, nós criávamos 2 ou 3 startups tentando explorá-la”.

Para que as novas startups crescessem, era necessário investimento financeiro. Assim, surgem no início dos anos 1970 os primeiros fundos de capital de risco: a Sequoia e a Kleiner (Endeavor, 2014). A presença de capital de risco foi fator decisivo para a consolidação do Vale do Silício. Esses fundos de investimento são até hoje a principal fonte de capitalização dos novos negócios na região e já aportaram dinheiro para diversas empresas, como a Apple, a Amazon, o Facebook, o Google, o Instagram e a CISCO (Bernardo, 2016; Duillius, 2016).

Com o surgimento do capital de risco, as empresas da região do Vale do Silício começam a receber cada vez mais investimentos, culminando, em 1980, na venda de ações da Apple para o público e na sua valorização em 107% (Duillius, 2016). Assim como a Apple, o potencial de crescimento das empresas “ponto-com” atraiu altos volumes de capital de risco. Em 1990, essas empresas também começaram a ofertar ações ao público e a valorizarem-se rapidamente, mesmo sem gerar receitas correspondentes, formando-se, no mercado financeiro americano, uma bolha especulativa, ou bolha da internet, como ficou conhecida (Maia, 2016).

A bolha da internet estendeu-se até os anos 2000, quando estourou, repercutindo em queda nas ações da bolsa, além de vendas, fusões e, até mesmo, o desaparecimento de algumas empresas. Após o período de crise, as empresas ligadas à internet começam a reestruturar os seus negócios e, em 2004, ganham novo fôlego com a chamada WEB 2.0, que iniciou a fase da internet colaborativa (Maia, 2016).

Na Figura 1, é apresentado um diagrama ilustrando os primeiros passos das startups, possibilitados pelo desenvolvimento da tecnologia e da informática. Como já mencionado, tais passos foram desencadeados pela invenção do transistor e impulsionados por empresas de tecnologia como a Fairchild e suas *spinoffs*, que fomentaram tanto a cultura empreendedora como o surgimento de capital de risco.

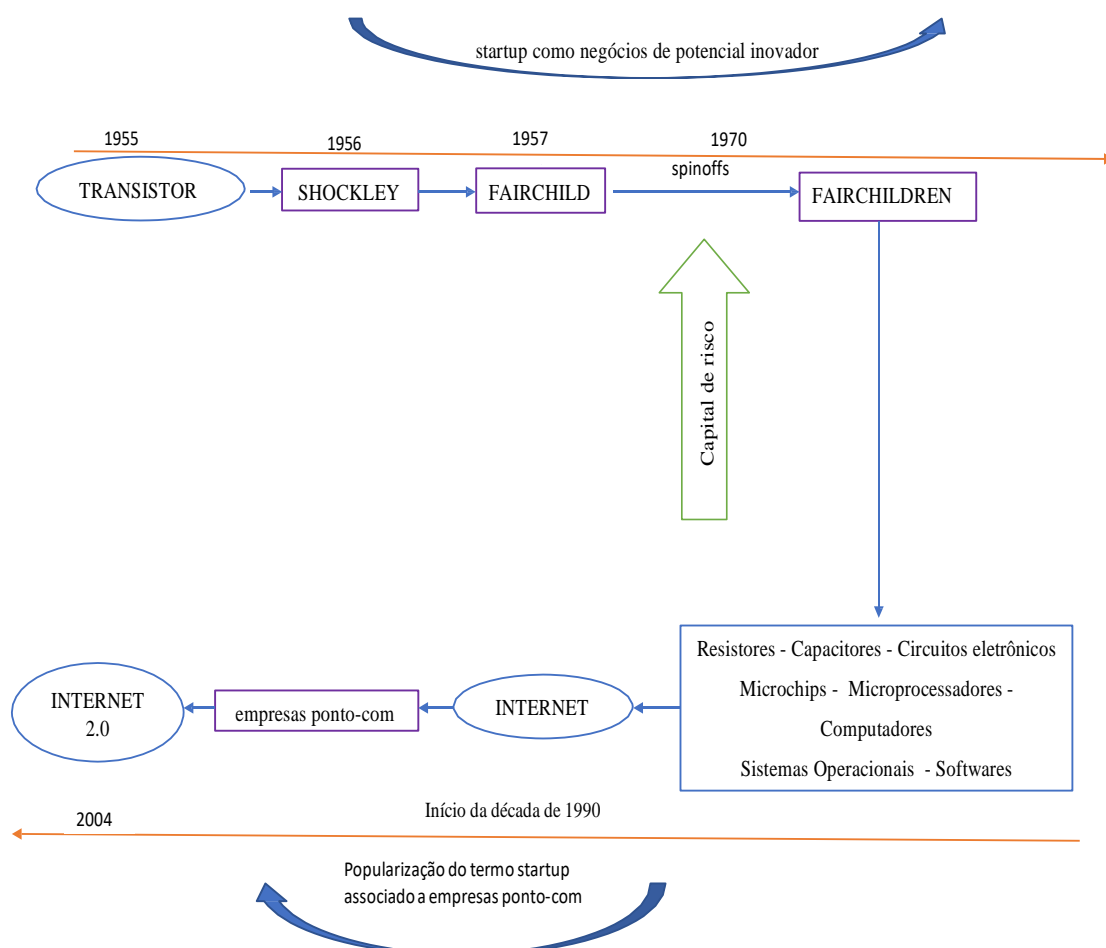


Figura 1 – Diagrama ilustrativo dos primeiros passos das startups

Após acompanhar o contexto da emergência das startups, cabe agora esclarecer sua definição e suas características. Afinal, o que é e como se caracteriza uma startup?

2.2 DEFININDO E CARACTERIZANDO AS STARTUPS

A imagem que a maioria das pessoas tem das startups envolve características de inovação e liberdade de ações. De acordo com Faria (2018), elas podem ser caracterizadas como “empresas de alta tecnologia, competitivas, flexíveis e vibrantes, que introduzem uma miríade de inovações em modos de produzir e organizar negócios, criam novos mercados, produtos e serviços” (p. 6).

Para Ries (2011), as startups são disruptivas, inovadoras e caóticas. O conceito de empresa startup não está relacionado ao tamanho da empresa, a atividade ou setor econômico, podendo ser definido como “uma instituição humana projetada para criar produtos e serviços sob condições de extrema incerteza” (p. 26).

A atual definição mais aceita de startups é a de Blank e Dorf (Santos, 2016). Para esses autores, “uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, repetível e lucrativo. No início, o modelo de negócio de uma startup caracteriza-se pela flexibilidade de ideias e suposições, mas não tem clientes e nada sabe sobre eles” (Blank & Dorf, 2014, p. 19).

Desta maneira, a startup pode ser considerada qualquer empresa que envolve gestão de inovação e incerteza. Até mesmo empresas já consolidadas que conseguiram personificar em seus negócios valendo-se de novidade, rapidez, flexibilidade e alta capacidade de adaptação às contingências dos mercados podem ser consideradas uma startup (Faria, 2018). A Figura 2 apresenta as definições, características e exemplos de sua aplicação:

CARACTERÍSTICA	DEFINIÇÃO	EXEMPLO
Inovação	O produto ou serviço apresentam aspectos novos	Startup Clear. Desenvolveu uma máquina para pagamento inteiramente biométrica, permitindo realizar pagamentos com a palma da mão, além de checar a idade do cliente, dispensando apresentação de documentos em compras que exijam maioria.
Escalabilidade	O modelo de negócio permite que se cresça em clientes e faturamento sem aumento de custos e recursos humanos	Airbnb – para crescer, precisa encontrar parceiros que tenham interesse em disponibilizar os seus imóveis para aluguel sem que isto impacte no aumento de recursos humanos ou financeiros.
Repetibilidade	Possibilidade de entregar o mesmo produto ou serviço em escala potencialmente ilimitada sem exigir o crescimento na mesma proporção de recursos humanos ou financeiros.	Netflix – o mesmo filme pode ser entregue de maneira repetida sem que isso leve a aumento de custos, diferente da venda de um dvd, na qual a unidade é comercializada uma única vez.
Flexibilidade	Capacidade de atender e se adaptar às demandas do mercado	Paypal - empresa pretendia fornecer uma espécie de carteira digital para dispositivos portáteis, porém os consumidores começaram a usar o serviço como forma de transferir dinheiro em negociações do eBay e a startup mudou o foco de seu projeto inicial para adaptar-se.

Figura 2: Características, definições e exemplos de Startups

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da Associação Brasileira de Startups (2018).

Nota-se que as características gerais atribuídas às startups envolvem uma idealização geral de seu funcionamento. As análises de Sennett (2012) do modo de vida contemporâneo e as relações de trabalho que colocam ênfase na flexibilidade, bem como as considerações de Rifkin (2001) sobre o que ele denomina como Era do Acesso, cooperam para analisar alguns pontos da definição e caracterização das startups.

Para Sennett (2012, p. 49), “a nova linguagem de flexibilidade sugere que a rotina está morrendo nos setores dinâmicos da economia”. O crescimento das empresas tecnológicas, por exemplo, tem ocorrido de maneira acelerada e, ao mesmo tempo, caótica, carecendo de um

planejamento burocrático. A alta tecnologia e a inovação são consideradas indispensáveis para a especialização flexível da produção, que busca colocar, cada vez mais rapidamente, produtos variados no mercado (Sennett, 2012). O autor ainda complementa que o discurso da flexibilidade é uma forma de ataque às formas rígidas da burocracia e da rotina. Ele supostamente possibilitaria maior liberdade para que as pessoas organizem suas vidas. Todavia, ao invés de criar as condições de liberdade, a flexibilidade produz novas estruturas de poder e controle.

Outro ponto a ser considerado, agora recorrendo às análises empreendidas por Rifkin (2001), é que as tecnologias modernas, especialmente a Internet, tornaram possível uma nova forma de conduzir negócios, trazendo uma abordagem de rede à economia. As redes são mais flexíveis e suas características favorecem a espontaneidade e criatividade, visto que “envolvem canais complexos de comunicações, perspectivas diversas, processamento paralelo de informações, feedback contínuo e recompensas de ideias não convencionais” (p. 19). Nesse contexto, o autor assinala ser “mais provável que os participantes façam novas conexões, gerem novas ideias” (p. 19).

Nessa abordagem, a inovação tecnológica acelerada dita as regras da nova economia em um processo exigente e incansável no qual os equipamentos, bens e serviços se tornam obsoletos muito rapidamente, não fazendo sentido sua propriedade em longo prazo. Daí a ideia de que o acesso aos bens e serviços seja a melhor opção. Esta nova economia mostra, portanto, uma transição de mercados (propriedades) para redes (acesso flexível), o que possibilitou o nascimento da Era do acesso (Rifkin, 2001). A principal mudança está na forma de relacionarmos com a propriedade e com o objeto que se almeja acessar.

A frente em que essa nova economia ganha existência é o ciberespaço. Assim, ela não ocorre dentro de espaço físico e geograficamente delimitado das empresas e instituições, mas

nas redes de informação e acesso. Isso impacta diretamente as relações de trabalho e negociações financeiras. Como diz Rifkin (2001):

no espaço geográfico, os vendedores e compradores trocam bens e serviços, no ciberespaço, servidores e clientes provavelmente trocarão informações, conhecimentos, experiências e mesmo fantasias. No âmbito anterior, a meta é a transferência de propriedade, enquanto no novo âmbito, a meta é fornecer acesso para existência diária de alguém (p. 13).

Essa caracterização também pode ser encontrada na classificação das startups. Para a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), embora existam diferentes formas de classificá-las, as duas principais são: segundo o tipo de negócio e os nichos de atuação. A primeira define o perfil do público-alvo da startup, sendo os mais usuais uma empresa ou o consumidor final. Para identificar esses públicos, são utilizados os termos business (para empresa) e consumer (para o consumidor final).

Quando os produtos e serviços da startup são direcionados para o consumo de outras empresas, o tipo de negócio é conhecido como business to business ou B2B. Já quando ela atende diretamente o consumidor final, temos o business to consumer ou tipo B2C. Com a junção dos dois tipos anteriores temos o tipo B2B2C, na qual, primeiro, o público-alvo é uma empresa, para depois atender um consumidor final (Endeavor, 2018).

Na Figura 3 podem ser observadas essas relações entre as startups e seu público-alvo, bem como alguns exemplos de negócios que caracterizam cada um dos tipos:

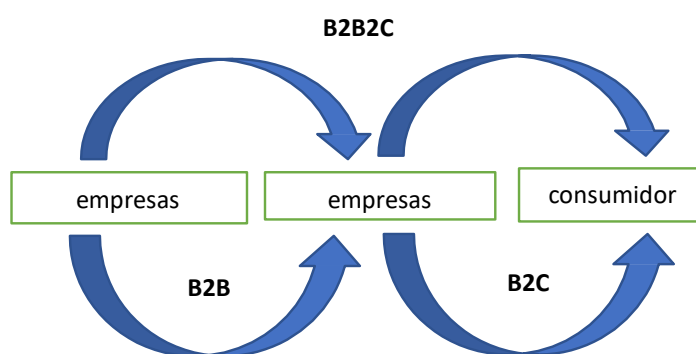


Figura 3 – Tipos de negócio das startups

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da Associação Brasileira de Startups (2018).

A classificação das startups ocorre por nichos de atuação no mercado financeiro. As nomenclaturas utilizadas indicam, portanto, qual o ramo em que as startups atuam, como, por exemplo, as Edtechs na educação, as Fintechs no setor financeiro, as Agritechs no agronegócio e as Foodtech na alimentação (Abstartups, 2018).

No Brasil, as primeiras startups surgiram na década de 1990 com as chamadas empresas ponto-com. Segundo dados da Abstartups, entidade mais abrangente do setor no país, 81% das startups foram fundadas entre 2013 e 2015 (Maia, 2016). Outro indicador dessa emergência recente é a inexistência do termo startup na mídia até 2013. As menções ao termo no jornal de maior circulação no Brasil, Folha de São Paulo, não somavam uma dúzia em 2012, alcançando 28 registros em 2013 e 79 em 2015 (Maia, 2016).

Também de acordo com os dados da Abstartups, o país alcançou em 2020 treze mil trezentos e setenta e quatro (13.374) startups cadastradas em sua base de dados, das quais 47,81% são do tipo B2B, seguida do tipo B2B2C com 28,82% e B2C com 19,41%. Em relação aos nichos de atuação, destacam-se as Edtechs, com 8,38%, as Fintechs, que representam 5,73%, e as Agrotechs, com 3,51%.

Embora o número de startups tenha crescido no Brasil, pesquisa realizada pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral (FDC, 2015) mostra que sua taxa

de mortalidade é alta. Segundo a pesquisa, 25% das startups fecham após um ano de sua abertura e 50%, com tempo menor ou igual a 4 anos. Ao comparar com os dados de pequenas empresas, apresentados pelo Serviço de Apoio a Pequenas e Médias Empresas (SEBRAE, 2018), a taxa de mortalidade é maior entre as startups. Enquanto 38% de pequenas empresas sobrevivem aos 5 primeiros anos, nas startups, a porcentagem é de 25% para o mesmo tempo.

As transformações sociais, econômicas e relacionais introduzidas pela tecnologia evidenciadas por Sennett (2012) e Rifkin (2001) e, mais especificamente, as transformações trazidas pelas startups ocorrem em um momento histórico de mudanças nas maneiras como os profissionais se conectam com o trabalho e com a produção. Tais mudanças engendram outros modos de produzir subjetividade, tecendo um novo contexto social.

Apresentadas as principais características e definições das startups, surgem novos questionamentos: quais condições de possibilidade sociais e econômicas foram necessárias para fomentar o nascimento e o desenvolvimento de novas startups? Como isso ocorreu especificamente na região de Londrina?

2.3 OS ECOSISTEMAS E AS STARTUPS NA REGIÃO DE LONDRINA

Como já mencionado, a história de disseminação das startups em todo o globo pode ser considerada recente e veloz. O Vale do Silício, que vinha se desenvolvendo desde a década de 1950 com a instalação de empresas de semicondutores, era a região que tinha as empresas mais bem equipadas e preparadas para mover-se em direção a estes novos negócios surgidos com a internet (Maia, 2016). Com 28% de todos os investimentos realizados em Startups, o Vale do Silício configurou-se como o maior centro dessas empresas, tornando-se o principal e maior ecossistema do mundo (Faria, 2018; Maia, 2016).

A palavra ecossistema, no contexto das startups, é entendida como um contexto propício para que uma startup prospere. A denominada Abstartup consiste em uma associação brasileira que tem como objetivos promover e representar as startups no país. Entre as atividades desta associação estão a manutenção de uma base de dados das startups, pesquisas de levantamento, radiografias e mapeamentos do setor no Brasil. Conforme proposto pela Abstartups (2018), o ecossistema das startups pode ser compreendido a partir de seis pilares nos quais se encontram diferentes agentes e características, conforme pode se observar na Figura 4:

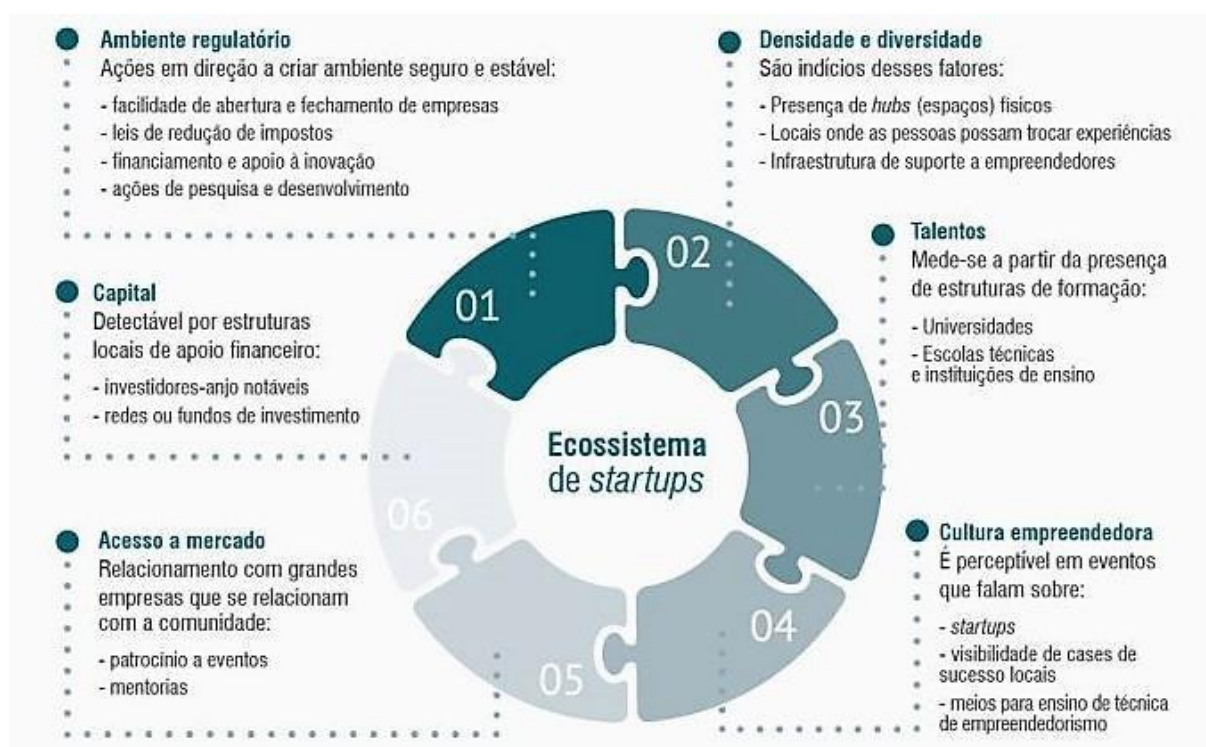


Figura 4 – Seis pilares do ecossistema empreendedor
Fonte – Abstartups, 2018

O primeiro pilar refere-se à formação de um contexto regulatório por meio da criação de leis específicas de incentivo ao empreendedorismo, às iniciativas de financiamento, ao apoio à inovação, bem como às pesquisas e desenvolvimento (Abstartups, 2018). O contexto regulatório implica condição geral de abertura e de funcionamento das empresas.

O pilar 2, denominado densidade e diversidade, destaca os espaços físicos para encontros e compartilhamento de experiências, como os *co-working*, as incubadoras e as aceleradoras. Os espaços de *co-working* são locais compartilhados de trabalho que oferecem flexibilidade de horários de funcionamento e toda estrutura de um escritório que é compartilhada por diferentes startups (Abstartups, 2018). As incubadoras, geralmente, são vinculadas a universidades e têm como público empresas pequenas com potencial inovador. As universidades oferecem estrutura física bem como suporte técnico, administrativo e jurídico. O período de incubação ocorre em consonância com alguma diretiva governamental ou regional por meio de investimentos públicos e tem um período de tempo calculado, podendo variar de um ano e meio a dois, quando a empresa é considerada graduada. Já as aceleradoras são modelos que nasceram com a expansão das startups e têm como foco empresas com potencial de rápido crescimento e escalabilidade. Além do suporte e estrutura física, as aceleradoras contam com investimentos financeiros de capital privado. As empresas participam dos programas de aceleração por um tempo que varia de três meses a um ano de duração (Faria, 2018). Aqui, o acesso, evidenciado anteriormente por Rifkin (2001), torna-se bem evidente, superando a necessidade da posse de uma estrutura física para viabilizar as atividades da startup.

O pilar 3 é o talento e refere-se ao que é denominado nesse contexto como capital humano. Ele é necessário para criar e reter a força de trabalho, sendo medido pela presença de estruturas de formação acadêmica, como as universidades e outras instituições de ensino. (Abstartups, 2018).

No pilar 4 desenrola-se a cultura empreendedora, pela qual se encontram os elementos valorativos norteadores que contribuem para a difusão do empreendedorismo, como as mídias especializadas em negócios, os empreendedores e os eventos para fomentar novas ideias. Em tais eventos, ocorrem os encontros entre empreendedores, conhecidos como *meetups*, e

aqueles que compartilham conhecimentos e habilidades, como as maratonas de competição de programação ou Hacktons (Abstartups, 2018).

No pilar 5 encontra-se o acesso ao mercado, ou seja, a presença de grandes empresas que ofertam e incentivam o empreendedorismo por meio de programas específicos para as startups, mentorias aos empreendedores e patrocínio e apoio a eventos (Abstartups, 2018). Tal acesso é primordial para iniciar e dar continuidade aos projetos, dependendo de uma ampla rede de relações e interesses.

O último pilar engloba o capital e seus elementos. Implica a presença de investidores e fundos de investimentos que atuam no processo de crescimento e criação de novas iniciativas (Abstartups, 2018). O pilar 6 apresenta como diferencial o investimento direto de capital na startup, o que torna os investidores sócios desses negócios.

Os seis pilares, portanto, interagem de modo sistêmico e criam uma estrutura para o desenvolvimento e manutenção do ecossistema concentrando as condições para o surgimento de novos negócios. Em 2018, a Abstartups realizou, em colaboração com a comunidade empreendedora da cidade de Londrina, um mapeamento do seu ecossistema, identificando os agentes presentes em cada um dos pilares. A figura 5 apresenta, quantitativamente, esse mapeamento, indicando os pilares e os agentes presentes:

PILARES	AGENTES	QUANTIDADE
Ambiente Regulatório	Lei de incentivo	1
Densidade e Diversidade	<i>Co-working</i>	10
	Incubadoras	2
	Aceleradoras	3
	Parques Tecnológicos	3
	Programas de Mentoria	5
Talentos	Universidades e Institutos de Ensino	9
Cultura	Eventos	26
	Mídias especializadas	7
	Cases de sucesso	9
Acesso ao Mercado	Empresas	13
Capital	Grupos de investidores	4

Figura 5: Ecossistema de Londrina
Fonte: Elaborado pela autora com base em Abstartups (2018)

O ecossistema de Londrina apresenta como um dos pilares mais fortes a cultura. Cabe lembrar, entretanto, que, desde a sua fundação em 1929, a cidade ficou conhecida pelas atividades ligadas à agricultura, especialmente à produção cafeeira. Em 1975, uma forte geada, denominada popularmente de geada negra, atingiu a região norte do Paraná e, além de dizimar toda a produção cafeeira do estado, comprometeu a produção de grãos dos anos seguintes. A geada, ao aniquilar a principal atividade econômica, acabou por apressar uma mudança de perfil econômico já em curso no estado do Paraná, que iniciava sua industrialização desde a década de 1960 (Rodrigues, 2017).

Com o passar do tempo, a cidade foi desenhando outros contornos produtivos, expandindo as atividades de educação, cultura e serviços. Segundo Sella e Souza (2015), a cidade de Londrina conseguiu diversificar suas competências e tem se desenvolvido em setores que têm potencial de inovação no agronegócio, na área médica, especificamente com a biotecnologia, nas telecomunicações e na tecnologia da informação.

As atividades de ensino, em especial de ensino superior, podem ser consideradas um destaque social e econômico da cidade. Ela conta hoje com 28 Instituições de Ensino Superior (IES), que se voltam para pesquisas de inovação, além de sediar incubadoras, aceleradoras e agências de inovação (Sella & Souza, 2015). De acordo com Selari (2010), como a cidade de Londrina iniciou tardiamente sua industrialização, seu desenvolvimento econômico precisou se reorientar para áreas que ainda não estavam saturadas, como as indústrias leves e de novas tecnologias. Os efeitos desse modelo de desenvolvimento econômico estenderam-se para a área de educação e foram criados, no decorrer do tempo, cursos nas áreas de engenharia eletrônica, telecomunicações, computação, programação e desenvolvimento de softwares. Além disso, houve também incentivo para a criação de cursos tecnológicos, como os que são ministrados pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), para a criação de incubadoras tecnológicas nas Universidades, como é o caso da Incubadora Internacional de

Empresas de Base Tecnológica da UEL (INTUEL), criada em 1998 e diretamente ligada à Universidade Estadual de Londrina (UEL).

Em uma análise realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), em 2018, é possível identificar tal mudança, visto que a cidade apresenta uma diversidade de eventos de fomento ao empreendedorismo, que são desenvolvidos por todos os agentes do ecossistema. Além disso, conta com a presença de uma rede de ensino que promove atividades com objetivo de desenvolver uma cultura empreendedora. De acordo com Chiba (2018), embora o ecossistema local já conte com investidores, o pilar capital precisa crescer para que mais startups que estejam iniciando consigam receber investimentos sem precisar buscá-lo em outras regiões. O acesso ao mercado também é outro pilar em que há possibilidade de crescimento, pois, considerando a quantidade de empresas presentes em Londrina, o número delas que se relaciona com a comunidade de startups ainda é pequeno (Chiba, 2018).

O Centro de Referências em Tecnologias Inovadoras (CERTI), organização de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, em parceria com o SEBRAE-PR, organizou, no segundo semestre de 2017, uma avaliação do ecossistema da cidade de Londrina com objetivo de planejar seu desenvolvimento, considerando as potencialidades e oportunidades de negócios da cidade. O projeto, que foi coordenado por essas instituições e contou com a participação dos agentes do ecossistema, conseguiu identificar quatro áreas prioritárias com potencial de inovação: agronegócios, tecnologias da informação e comunicação, química e materiais e eletromecânica.

No planejamento do ecossistema da cidade, a criação de startups entra como uma das estratégias para o fortalecimento do potencial inovador dessas quatro áreas. Para isso, como identificado pela pesquisa da CERTI e do SEBRAE (2017), serão necessárias ações que

incentivem o investimento nas startups e a estruturação de programas de desenvolvimento rápido de soluções tecnológicas que integrem as empresas, as startups e as Universidades.

Com um ecossistema em formação, a cidade de Londrina viabiliza o surgimento de uma comunidade de startups. A comunidade é definida, neste contexto, como um conglomerado, localizado geograficamente, que tem startups de diferentes perfis que precisam das relações estabelecidas dentro de um ecossistema e de seus agentes para conseguirem se desenvolver (Abstartups, 2018).

Valendo-se de uma espécie de radiografia das startups brasileiras, Londrina ocupa a décima terceira posição entre as cidades com maior densidade de startups, cálculo que é realizado considerando a quantidade de startups divididos pelo número de habitantes. (Abstartups, 2018). Atualmente, a cidade tem 70 startups cadastradas no banco de dados da Abstartups (2019). Em relação ao tipo de negócios, os índices são: 33,3% são caracterizadas como B2B, 24% como B2C e 33,3% B2B2C. Quanto ao ramo de atividades, as startups mais expressivas numericamente são as agrotechs, com 12,86%, as edtechs, com 5,7%, e as healthtechs, com 4,29%.

Desta forma, a cidade, que já foi considerada a capital mundial do café e teve seu desenvolvimento territorial realizado em função do agronegócio, tem, nas últimas décadas, transformado sua vocação econômica em polo tecnológico (Sella & Souza, 2015). Com o ecossistema bem estruturado, a cidade de Londrina beneficia a região norte do Paraná no fomento ao empreendedorismo. Esse é o caso da cidade de Cornélio Procópio. Além dos benefícios trazidos pelo ecossistema de Londrina, a cidade de Cornélio conta também com um ecossistema emergente. Entre os principais agentes está a Incubadora de Inovação Tecnológicas (IUT) e o Hotel Tecnológico (HT) vinculados à Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR).

Em funcionamento desde o ano de 2008, a IUT teve seu modelo de gestão reconhecido ao receber a certificação CERNE 1 em 2018. Esse modelo de certificação foi desenvolvido pela Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (UTFPR, 2019).

Por estar vinculada a UTFPR, a atuação da IUT e do HT está direcionada às áreas do saber dessa instituição, como a biotecnologia, a mecânica, a automação, elétrica e software. No HT, que funciona como uma pré-incubadora, estão hospedados oito projetos que, por um período de até dois anos, terão apoio para estruturar e validar seus modelos de negócio. Já em processos de incubação, a IUT presta suporte e apoio a seis empresas. A IUT tem importante papel no desenvolvimento dos demais pilares do ecossistema, como no desenvolvimento da cultura empreendedora, por meio da promoção de eventos, bem como na busca de relacionamento com o mercado (UTFPR, 2019).

O próximo passo no desenvolvimento do ecossistema de Cornélio e região está na construção do Parque Científico e Tecnológico da Universidade Tecnologia Federal do Paraná (PCT-UTFPR). O projeto, que prevê um investimento total de 100 milhões, tem como objetivo ser um complexo organizacional de caráter científico e tecnológico que abrigará o HT, a IUT, empresas de base tecnológica, núcleo de inovação e tecnologia e centro de pesquisa e inovação. Em 2018 foi lançada a pedra fundamental que marca o início da construção do PCT-UTFPR e de seu primeiro bloco que contemplará a administração do parque, a IUT e os laboratórios de pesquisa (Pimenta, 2018).

Uma mudança de rumo nas atividades socioeconômicas de uma cidade não acontece de maneira rápida nem mesmo desavisada. Cabe analisar, então, quais as condições de possibilidades, em termos governamentais, econômicos e subjetivos, foram primordiais para

colocar a região norte paranaense em um patamar de destaque para suas startups no cenário nacional.

Diante do relato dessa breve história das startups em cenário mundial, nacional e local, cabe compreender as condições sociais e econômicas que possibilitaram sua emergência e disseminação. Na próxima seção, será apresentado um recorte histórico do desenvolvimento econômico capitalista, suas características e sua relação com as startups.

3 A ORGANIZAÇÃO CAPITALISTA E AS STARTUPS COMO NOVAS PROMESSAS DO MERCADO

Em 2019, uma notícia agitou o mercado financeiro: a startup Uber faria sua primeira oferta inicial de ações ou IPO. Em maio de 2019, a empresa estreou na bolsa de valores com um capital estimado em mais de 80 bilhões de dólares. Embora fosse uma das startups mais valiosas no mundo, o aplicativo de transportes divulgou, no segundo semestre daquele ano, seu maior prejuízo: 5,23 bilhões de dólares (Conger, 2019). Além da Uber, outras empresas, entre elas Netflix e WhatsApp, aparecem nas mídias de negócios com um alto valor de mercado ao mesmo tempo que acumulam dívidas e prejuízos (Bonfim, 2017).

A notícia da IPO da Uber também mobilizou os trabalhadores. Um dia antes de a empresa fazer sua estreia na bolsa de valores, trabalhadores do aplicativo, e de outros que também trabalham no mesmo segmento, organizaram uma manifestação em diferentes regiões do mundo. Com protestos em frente às bolsas de valores, nos escritórios das empresas, carreatas pelas cidades e desligamento dos aplicativos, os trabalhadores reivindicaram melhores condições de trabalho (Moda & Oliveira, 2019).

A questão que ganha forma então é: como as startups conseguem acumular dívidas e prejuízos, ao mesmo tempo que atraem investimentos gigantescos no mercado? Quais as repercussões para o trabalho neste contexto que vem sendo denominado de “uberização” (Pochmann, 2018; Abilio, 2017)? Esta seção tem como objetivo analisar as condições sociais e econômicas que possibilitaram a emergência e disseminação das startups bem como suas implicações para a organização geral do trabalho.

3.1 O CAPITALISMO TARDIO E AS CRISES

O capitalismo é um modo de produção que, em sua dinâmica de funcionamento, opera por meio de uma dupla: a expansão e a crise. Para poder expandir, o capitalismo não se limita a apenas um território ou população, compreendendo os limites geográficos e políticos como meras barreiras a serem superadas (Negri & Hardt, 2001). Na busca por expandir e formar novos mercados, o que ocorre é a própria transformação das relações sociais, em que o “território, formas sociais, culturas, processos produtivos de trabalho e assim por diante é submetido ao capital” (Negri & Hardt, 2001, p. 246).

Para entender essa dinâmica de funcionamento do capital, Lazzarato (2017) traz a ideia de infinito. O capitalismo se constitui a partir da valorização advinda do social, que adere ao objetivo de acumulação pela acumulação. Dessa maneira, os agentes que colocam em ação o modo de funcionamento do capitalismo introduzem na sociedade a ideia de reprodução infinita do ciclo que envolve a produção, o consumo e a apropriação, levando também ao infinito a sua própria valorização. Diz Lazzarato (2017):

A lei do capital enuncia que, quanto mais nós bebemos, mais temos sede, mais produzimos, mais queremos produzir, mais consumimos, mais queremos consumir e mais acumulamos, mais queremos acumular. A produção, o consumo e a apropriação não comportam nenhuma satisfação (p. 135).

Na ideia de uma exploração incessante está presente, portanto, o outro elemento da dupla expansão do capitalismo: a crise. Como diz Lazzarato (2017, p. 136), “o infinito, por definição, não pode ter equilíbrio”. A desestabilização contínua das modalidades de produção e reprodução do capital torna a crise intrínseca ao seu funcionamento (Lazzarato, 2017). Assim, as crises, antes de significarem o fim do capitalismo, acabam por constituir o seu modo de operação (Lazzarato, 2017; Negri & Hardt, 2001). As crises podem ser

compreendidas, portanto, como momentos em que as formas de reprodução do capital estão esgotadas e as novas estratégias ainda estão imaturas, mas em curso (Pochmann, 2018).

O esgotamento do paradigma da sociedade urbano industrial, no começo da década de 1970, tem sido indicado como raiz das crises contemporâneas do capital (Lazzarato, 2017; Pochmann, 2018). Até 1970, as crises resultavam da necessidade da queima de capital excedente (Pochmann, 2018). No entanto, a partir de 1970, há uma reconfiguração do capitalismo a partir do capital financeiro. Com a instalação da finança no coração da acumulação capitalista, a especulação financeira passa a ser o motor da economia (Lazzarato, 2017). Com esta mudança, não é a queima do capital, mas a manutenção do excedente valorizado financeiramente que marca a economia emergente (Pochmann, 2018).

Nesse contexto, a expansão do capital tem deixado de ocorrer pelo mero acúmulo advindo da produção das indústrias e uma nova forma de exploração surge: o endividamento (Lazzarato, 2017). Configura-se, como diz Lazzarato (2017), uma crise da dívida. Essa crise, como explica Pochmann (2018), inicia-se quando as empresas e bancos, para evitar a falência, recorrem ao Estado como um parceiro para superar as supostas dificuldades empresariais. No entanto, ao receberem dinheiro, eles o realocam no sistema financeiro e não investem na ampliação da produção, com a geração de emprego e renda para a população. O desdobramento disso é que não são gerados impactos na arrecadação, deixando o Estado com a dívida.

Para Lazzarato (2017), as dívidas do Estado não advêm da crise, mas da falência dos bancos americanos e da organização do sistema financeiro. A crise não surgiu da incapacidade do Estado em pagar a dívida contraída a fim de salvar as finanças, mas do bloqueio da valorização capitalista e do fracasso de acumulação de créditos.

Para exemplificar esse argumento, o autor cita a quantidade de dinheiro enviada a paraísos fiscais, que somam aproximadamente 32.000 bilhões de dólares, correspondente a

mais da metade da dívida mundial (Lazzarato, 2017). Estas somas colocadas nos paraísos fiscais não têm onde nem como serem investidas, pois “a riqueza acumulada não encontra mais onde e nem como se valorizar” (Lazzarato, 2017, p. 36), bloqueando, desta forma, a valorização do capital que, por sua vez, gera as crises econômicas. Contribuindo para o cenário estão as grandes empresas de tecnologia, que acumulam grandes valores em paraísos fiscais. Em termos financeiros, a Apple possui, nos paraísos fiscais, mais de 81 bilhões de dólares, seguidos da Microsoft, com 54 bilhões, Google, com 43 bilhões, e Cisco, com 42 bilhões (Lazzarato, 2017).

Lazzarato (2017) esclarece ainda que, como o capital está bloqueado e não tem mais como se valorizar, o imposto surge como um aparelho de captura com a função de sugar a produtividade social. O imposto, como coloca o autor, não tem como função a redistribuição após a produção. É, antes, um exercício de poder de controle sobre a população. A sua origem é política e garantirá a continuidade e reprodução do capitalismo financeiro, sendo usado pelo Estado para o pagamento dos bancos: “Nós somos expropriados para reembolsar os credores e nosso dinheiro vai diretamente para os diferentes paraísos fiscais” (Lazzarato, 2017, p. 36).

Esse funcionamento acaba por justificar os programas de austeridade apoiadas no discurso de incompetência do Estado. Eles definem-se como políticas de múltiplos confiscos forçados, como do imposto (principal aparelho de captura na crise), das despesas sociais, dos salários, das privatizações e o confisco realizado por meio do aumento de preços. A intervenção do Estado para salvar as finanças acabou por aprofundar as desigualdades sociais, reproduzindo as verdadeiras causas da crise (Lazzarato, 2017).

A partir do que o autor chama de endividamento e da crise da dívida, percebe-se uma mudança nas relações que exprimem o capitalismo atual. A relação trabalho-capital, expressão do capitalismo industrial, perde sua centralidade para a relação credor-devedor do capitalismo financeiro. Embora presente desde o início nas políticas neoliberais, foi com a

crise das dívidas que a relação credor-devedor se instalou e subordinou a relação trabalho-capital (Lazzarato, 2017).

Para Lazzarato (2017), no capitalismo financeiro, a relação credor-devedor constitui uma forma de exploração econômica e de dominação política que jamais poderá ser saldada, pois sair desta relação é sair do capitalismo:

Nós podemos honrar dívidas, mas se nós honramos todas as dívidas ao mesmo tempo, não há mais assimetria, não há mais diferencial de poder, não há mais forças superiores e inferiores e não há mais capital. O reembolso definitivo é, logicamente, a morte do capitalismo (p. 83).

Com a financeirização, a relação credor-devedor, por meio da concessão de créditos de consumo e das dívidas do Estado, torna-se presente em toda a sociedade. Desde os anos 1970, a estratégia neoliberal dos agentes que colocam em ação o capitalismo avançado tem sido a substituição de direitos sociais pelo acesso ao crédito. Lazzarato (2017) comenta:

a substituição de direitos sociais (direito a formação, a saúde, a aposentadoria, etc) pelo acesso ao crédito, quer dizer pelo direito de contrair dívidas; não mais a mutualização das cotizações para aposentadoria, mas os investimentos pessoais nos fundos de pensão, não mais os aumentos salariais, mas os créditos para consumo, não mais a seguridade social, mas os seguros individuais, não mais o direito à moradia, mas empréstimos imobiliários (p. 63-64).

A política passa a ser balizada por esse modelo de financeirização. A ditadura da cifra, como coloca Gaulejac (2007), invade o campo político e o desloca para os campos do desempenho e da rentabilidade, desenhando um novo projeto para sociedade: transformar tudo em *business*. Nesse primado da economia sobre a política, uma das instituições afetada é a educação, que passa a sofrer pressões de maneira permanente para aderir à produtividade e funcionar como um serviço prestado ao mundo econômico. No contexto financeirizado, “a

educação tem como finalidade produzir agentes adaptados às necessidades da economia” (Gaulejac, 2007, p. 265). Assim, mesmo com efeitos diretos sobre toda a sociedade, as decisões políticas não passam por debates públicos. Sob a “ditadura da cifra” (Gaulejac, 2007, p. 267) nasce uma crise política:

mais do que debater sobre a organização da cidade, da democracia, do bem estar da população, das finalidades da existência humana, ou do bem comum, debate-se sobre as taxas de crescimento, sobre os impostos obrigatórios, sobre o montante dos déficits públicos, sobre o saldo da balança comercial (Gaulejac, 2007, pp. 267-268).

Assim, a crise da dívida não se restringe à esfera econômica, mas gera também problemas sociais e políticos graves que afetam toda a população. A crise ganha um caráter transversal que se faz presente em diferentes dimensões da vida: emprego, aposentadoria, cuidados médicos, formação educacional e políticas sociais (Lazzarato, 2017), para ficar em apenas alguns exemplos.

Como vimos até o momento, as crises não são estranhas ao desenvolvimento capitalista e podem tornar-se possibilidades para sua reestruturação e fortalecimento. Para Pochmann (2016), o curso da crise atual já tem sido propulsor das bases de uma nova fase de desenvolvimento capitalista. Essa reorganização do capital tem sido marcada pelo dinamismo econômico policentrista e a ascensão de corporações transnacionais sob a dominância financeira.

Como analisa Pochmann (2016), temos visto uma alteração na velha partilha do mundo. Diferente da transição anterior, da hegemonia inglesa para os Estados Unidos, esta é marcada pelo policentrismo, com o surgimento e fortalecimento de novas centralidades dinâmicas na economia mundial. Dessa forma, os Estados Unidos vêm perdendo sua condição de centro econômico hegemônico, com maior evidência após crise de 2008. Assim, ocorre um

novo deslocamento do centro econômico, especialmente para China, além de Índia, Rússia, África do Sul e Brasil, que já respondem por uma parcela crescente da expansão econômica.

Já a ascensão das corporações transnacionais ocorre em diferentes setores da economia. Essas corporações concentram quatro quintos dos investimentos em pesquisa no mundo. Além disso, estima-se que somente nove países atualmente possuem um orçamento comparável ao faturamento dessas grandes corporações, que anualmente equivale a quase metade do produto interno bruto (PIB) mundial (Pochmann, 2016, 2018). Comenta Pochmann (2016):

500 grandes corporações transnacionais centralizam o controle do sistema de valor operado fragmentadamente em não mais do que 300 espaços territoriais do planeta. A monopolização da produção e distribuição da riqueza, em escala global, tornou economicamente a grande corporação transnacional mais poderosa do que os Estados Nacionais (p. 700).

Com a monopolização da produção e distribuição da riqueza feita por essas corporações, temos como resultado uma hipermonopolização do capital e a construção de uma realidade na qual “os países deixem de ter empresas para que as empresas passem a ter países” (Pochmann, 2016, p. 701). Pochmann (2016) afirma ainda que as corporações transnacionais se tornaram tão grandes que não podem mais quebrar. Além disso, tornaram-se cada vez mais dependentes do orçamento público do Estado, que acaba ampliando seu ajuste fiscal, reduzindo recursos para políticas de bem-estar social e financiando quem “governa o mundo” na crise global. Portanto, a organização geral do capitalismo tardio não descarta ou desqualifica as intervenções do Estado. Ao contrário, ela coloca o Estado a funcionar a seu favor ou, em palavras mais precisas, a favor da financeirização (Lazzarato, 2017; Pochmann, 2016).

Negri e Hardt (2001) também analisam as relações entre as transnacionais e o Estado. Para os autores, as transnacionais também tiveram um crescimento para além e acima do comando das fronteiras dos Estados-nação. Na análise dos autores, o que ocorreu foi um declínio da soberania dos Estados-nação que, embora ainda eficazes, encontram-se desgastados pelas empresas transnacionais no que se refere às ações voltadas para o bem comum da população.

Para Negri e Hardt (2001), o declínio do Estado-nação, em sua vertente supostamente inclusiva e voltada para o bem comum, constitui-se como um processo estrutural sem retorno. Como explicam, o que está em declínio é o Estado-nação enquanto estrutura jurídico-econômica. E, diante do declínio, outras estruturas jurídicas, econômicas, globais e supranacionais surgem e servem de apoio para a globalização da produção e da circulação financeira. Esse é o caso da Organização Mundial do Comércio (OMC), do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional (FMI).

Embora reconheçam o crescimento vertiginoso das transnacionais, Negri e Hardt (2001) apontam que essas empresas não estão apenas competindo livremente e se autogerenciando. As funções antes exercidas pelo Estado-nação são deslocadas para outro nível, supranacional. Isso mostra que não é porque a soberania do Estado-nação esteja em declínio que a soberania capitalista esteja em declínio também, como afirmam Negri e Hardt (2001, p. 12): “a soberania tomou nova forma, composta de uma série de organismos nacionais e supranacionais, unidos por uma lógica ou regra única. Esta nova forma global de economia é o que chamamos de Império”.

Esta nova forma global de economia a que Negri e Hardt (2001) se referem como império tem como característica a ausência de um centro territorial de poder. Seu exercício acontece de maneira quase ilimitada, sem fronteiras e barreiras fixas. Ao contrário, seus limites são geograficamente abertos e em expansão, incorporando o mundo todo. Com a crise

da dívida, a ascensão das corporações transnacionais e a formação de uma nova forma global de economia, o Império, foi se tecendo o contexto econômico contemporâneo. Dentro dos elementos desse contexto podemos retomar a discussão sobre as startups.

O exemplo da Block.one, uma *fintech*, pode cooperar com essa discussão. Em 2018, antes mesmo de ter um produto validado no mercado, a empresa conseguiu captar um investimento US\$ 4,1 bilhões (Startse, 2018). Assim, em um contexto econômico que está pautado pela especulação financeira, as startups tornam-se grandes apostas especulativas. Elas se apoiam e se sustentam no mercado financeiro especulativo por meio de investimentos de alto risco que apostam em projetos que poderão, no futuro, render dinheiro e se valorizar, tornando-se o mais novo unicórnio (Guerra, 2019).

Como são impulsionadas pela especulação, em meio à crise, as startups conseguem crescer. No Brasil, elas continuam a atrair capital e valorizar-se, crescendo até dois dígitos por mês. As cinco maiores startups do país valem, juntas, cerca de 89 bilhões de reais e atingiram, cada uma, no valor do mercado, a marca de 1 bilhão de dólares (Pereira, 2019).

Além de beneficiar-se da especulação do capitalismo financeiro, é cada vez mais comum a aproximação das startups com as grandes corporações, especialmente com um dos setores mais lucrativos no Brasil e no mundo: os bancos. Essas instituições, que têm visto o mercado ser transformado pela tecnologia das *fintechs*, têm investido nessas startups por meio de programas de aceleração para renovar e ampliar os próprios negócios. E não somente bancos têm se aproximado das startups, como também grandes corporações de setores da economia como agronegócios, saúde, aviação (Mendes, 2019).

Apresentado de forma breve o contexto geral do capitalismo financeiro e sua relação com as crises, especificamente a crise da dívida que colocou a finança no centro da economia, cabe agora discutir quais foram os fatores emergentes para sua consolidação nas últimas décadas e sua relação com as startups.

3.2 A DISSEMINAÇÃO E A CONSOLIDAÇÃO DO CAPITALISMO FINANCEIRO

Como afirmam Negri e Hardt (2001, p. 11): “o império está materializando-se diante dos nossos olhos”. Com a globalização da economia e a formação do mercado mundial, no contexto geral do Império, não existe nada que esteja fora do capital: “o conceito de Império postula um regime que efetivamente abrange a totalidade do espaço, ou que de fato governa todo o mundo civilizado” (p. 14). Além de não ter limites territoriais, o Império também não possui limites temporais: “do ponto de vista do Império é assim que as coisas serão hoje e sempre – e assim sempre deveriam ter sido” (p. 14).

Será que estamos, portanto, sem alternativas? Não há outras possibilidades de organização econômica para além do capitalismo? A partir desses questionamentos, podemos pensar que a disseminação e consolidação do capitalismo quer nos fazer acreditar, como diz Lazzarato (2017, p. 21), que “não há outros possíveis além daqueles enunciados pelo mercado e pela finança”. Essa afirmação aproxima-nos do conceito de axiomática que o autor utiliza para descrever o funcionamento do capitalismo. Um axioma é uma afirmação considerada verdadeira por definição, ou seja, não precisa demonstrar sua validade. Lazzarato (2017) esclarece que os axiomas são enunciados operacionais, ou seja, “não indicam em que se deve acreditar, mas o que deve ser feito” (p. 141).

Como os axiomas são considerados princípios primeiros, todas as outras variáveis devem adaptar-se e se conformar ao que eles enunciam. Para exemplificar este funcionamento diz Lazzarato (2017):

Quando a taxa de rentabilidade é admitida a 15%, por exemplo, o emprego, os salários, o direito do trabalho e a localização da produção devem necessariamente se adaptar. Ninguém jamais demonstrou que a redução de impostos faça crescer a economia, no entanto, isso constitui uma verdade, um axioma que, fixando uma

variável independente, constringe as despesas sociais e os salários a funcionarem como variáveis de ajuste (p. 141).

O funcionamento axiomático do capitalismo também é analisado por Negri e Hardt (2001). Os autores explicam que, em um sistema axiomático, as relações antecedem os termos; não há, portanto, uma definição ou fixação de termos anteriores que sirvam de parâmetro para uma dada organização. No sistema axiomático, como existem variáveis indeterminadas, as proposições podem ser verdadeiras ou falsas. Ao atribuir valores a essas variáveis, substituindo-as por constantes, é a escolha desta constante que torna a proposição verdadeira ou falsa. E como funciona esta operação axiomática no capitalismo? Negri e Hardt (2001) explicam que nele as relações serão organizadas tendo como constantes as leis do mercado. Dizem os autores:

A equivalência geral do dinheiro junta todos os elementos em relações quantificáveis e comensuráveis, e as leis imanentes ou equações do capital determinam seu arranjo e relação, de acordo com as constantes particulares que substituem as variáveis das equações. Assim como um axiomático desestabiliza quaisquer termos e definições anteriores às relações de dedução lógica, o capital também limpa as barreiras fixas da sociedade pré-capitalista – e até dos Estados nação tendem a desaparecer no fundo, enquanto o capital se realiza no mercado mundial (p. 349).

Para os autores, o funcionamento do capitalismo por meio de leis, como as das taxas de lucro e as de exploração capital, exemplifica o conflito entre o poder transcendente da soberania e a imanência do capital. Como explicam Negri e Hardt (2001, p. 348): “as leis pelas quais o capital funciona não são leis fixas e separadas que parem acima de tudo e dirigem do alto as operações do capital, mas são historicamente leis variáveis imanentes ao próprio funcionamento do capital”.

Dessa maneira, na análise dos autores, a transcendência soberana entra em conflito com a operação do capital no plano da imanência, obstruindo sua operação e seu desenvolvimento. Nesse contexto, novos mecanismos são exigidos ao capital, pois “os mecanismos de soberania moderna – os processos de codificação, supercodificação e recodificação que impõem uma ordem transcendente sobre um terreno limitado e segmentado - são progressivamente substituídos por um axiomático” (Negri & Hardt, 2001, p. 349).

O que ocorre, portanto, é uma mudança dos códigos para a axiomática. Como afirma Lazzarato (2017), para lidar com a descodificação introduzida pelo dinheiro, a sociedade criou códigos extraeconômicos, como os códigos religiosos, sociais e políticos. Por serem códigos extras econômicos que atuam em um processo infinito de produção, como é o capitalismo, eles acabam por perder sua utilidade por interromper e limitar esse infinito. Assim, “o capital substitui as codificações extraeconômicas por uma axiomática das quantidades abstratas e de suas relações” (Lazzarato, 2017, p.147). Diferentemente dos códigos, a axiomática “manipula, trata e controla ao infinito” (p.148), absorve e transforma tudo em fluxos monetários, de maneira que não haja um fora do capital.

Nessa perspectiva de um capitalismo avançado que pretende a tudo colonizar e instrumentalizar, já existe hoje estrutura para que o trabalho e o consumo ocorram de maneira contínua, atendendo 24 horas por dia nos sete dias da semana, denominado por Crary (2016) como regime 24/7. Como diz o autor: “Hoje são raros os momentos significativos na existência humana (com exceção do sono) que não tenham sido permeados ou apropriados pelo tempo de trabalho, pelo consumo ou pelo marketing” (p. 24).

No campo político, estas leis pelas quais o capitalismo funciona, as chamadas leis econômicas, como diz Lazzarato (2017), acabam por revelar-se como axiomas políticos. E quem enuncia os axiomas do capital? Como diz o autor:

os enunciadores são as instituições financeiras e bancárias e as instituições transnacionais que incorporam os Estados como um dos seus elementos; elas definem princípios (reembolsar os credores, aumentar os impostos, cortar as despesas do welfare, estrangular as contas do Estado), donde são necessariamente deduzidas as políticas econômicas e a governamentalidade (pp. 139-138)

Neste contexto em que a axiomática capitalista dita a política vigente nos países, cabe perguntar: o que acontece ao Estado? Qual a sua participação na realização desta axiomática? A citação acima já dá pistas da mudança do papel do Estado enquanto mediador político e econômico, que passa a ser incorporado como um agente relevante que interfere nas transnacionais (Lazzarato, 2017).

Na análise de Negri e Hardt (2001), foi com a chegada do Império que se iniciaram as afirmações de que a economia estava liberta das forças da mediação política. Eles dizem: “o governo forte acabou! É o grito de guerra de conservadores e neoliberais de um lado ao outro do Império” (p. 368). Como analisam os autores, as relações entre Estado e capital tiveram diferentes configurações no desenvolvimento capitalista. Partindo da afirmação de Marx e Engels, que caracterizam o Estado como diretoria executiva que administra os interesses capitalistas, Negri e Hardt (2001) mostram que somente quando os capitalistas são tomados como indivíduos que esta relação se torna conflituosa, pois “a ação do Estado será sempre no interesse, a longo prazo, dos capitalistas como coletividade, ou seja, do sujeito coletivo do capital social como um todo” (p. 324).

As funções constitucionais do Estado são deslocadas para outros níveis e domínios, ou seja, as decisões políticas são determinadas por fatores econômicos como, por exemplo, as balanças comerciais e as especulações sobre o valor das moedas (Negri & Hardt, 2001). Segundo os autores, no Império, com a ascensão das empresas transnacionais, as relações entre Estado e capital se modificam, de maneira que “governo e política foram completamente

integrados ao sistema do comando transnacional” (p. 228). Antes que isso signifique uma derrota do Estado pelo poder transnacional, Negri e Hardt (2001) analisam que esse declínio é a plena realização e aliança entre Estado e capital.

Ao analisar as configurações desta relação, Negri e Hardt (2001) mostram como as transnacionais, por meio de suas redes de fluxo de capital e fluxos de tecnologia, se estenderam no mundo por uma estrutura de comando global e articulado na qual os Estados-nação se encontram subordinados a elas no desempenho de suas funções:

Os Estados-nação desempenham várias funções: mediação política no que respeita aos poderes hegemônicos globais, regateio no que respeito às empresas transnacionais . . .

Os Estados-nação são filtros no fluxo de circulação global e reguladores na articulação do comando global; em outras palavras, elas captam e distribuem os fluxos de riqueza de e para o poder global (p. 332).

Assim, antes de o capital gritar o fim de um governo forte, Negri e Hardt (2001) mostram como o Estado trabalhou e trabalha pelo interesse da consolidação da globalização do capital. Como questionam os autores: “o que seria do capital sem um governo forte capaz de imprimir dinheiro e produzir e reproduzir uma ordem global que garanta poder e a riqueza capitalista” (p. 370).

O Estado assume, neste contexto, como analisa Lazzarato (2017), a realização da axiomática financeira de “reembolsar os credores, reduzir drasticamente os salários e serviços sociais e privatizar o Estado providência” (p. 142). Para o autor, um Estado “progressivamente liberado de seu fardo social e da sua democracia não tem mais grande coisa a oferecer, a não ser austeridade, os sacrifícios, a recessão e os cortes orçamentários” (p. 152).

Dessa maneira, não é mais possível uma oposição entre política e economia ou uma separação entre Estado e capital. O que temos é uma captura do poder político pelas

corporações transnacionais. Além da captura, para que o poder das transnacionais cresça, contribuindo para consolidação e formação de uma economia global na forma do Império, há outro elemento importante: a mudança no modelo de paradigma da produção para um modelo de rede (Negri & Hardt, 2001). Este modelo de produção em rede coloca “a oferta de serviços e o manuseio de informações no coração da produção econômica” (p. 301) rumo a uma economia da informação. Como analisa Rifkin (2001), quando quase tudo se transforma em serviço, a consequência é que o capitalismo se transforma de “um sistema com base na troca de bens em um com base no acesso a segmentos de experiências . . . o capitalismo está desmanchando suas origens materiais e se tornando, cada vez mais, um negócio atemporal” (p. 78).

Como mencionada na seção 2, foi a abordagem da economia em rede que permitiu o nascimento da Era de Acesso (Rifkin, 2001). Essa transição marca o enfraquecimento do vínculo da propriedade privada, característico da era industrial, para uma nova forma de pensar a economia. Como diz Rifkin (2001), essa nova forma de pensar “faz parte da reestruturação que está acontecendo no sistema capitalista, à medida que este faz a transformação da economia de produção de bens para a economia da execução de serviços e da geração de experiências” (p. 63). É precisamente aí que as startups encontram um terreno fértil para crescer e se disseminar.

Isso não significa, como analisam Negri e Hardt (2001), que a produção industrial será descartada ou deixa de desempenhar um papel importante. A mudança configurada é que seus processos serão redefinidos e transformados pela revolução da informação, estabelecendo como imperativo: “trate o fabril como se fosse um serviço” (p. 307).

Nesta transição da passagem de uma economia industrial para uma economia da informação e de serviços, a rede torna-se o modelo de organização da produção. Para entender o papel que as redes desempenham no novo paradigma de produção e poder, Negri e Hardt

(2001) utilizam como analogia as construções das ferrovias nos séculos XIX e XX. Para os autores, assim como as ferrovias abriram territórios para empresas, incorporando-as aos sistemas econômicos capitalistas, as redes são superestradas da informação, condição essencial para produção contemporânea. Assim, “redes globais precisam ser construídas e policiadas para garantir ordem e lucros” (p. 319).

Todavia, diferentemente das ferrovias, que tinham um papel externo na produção industrial, no modelo de rede, a informação e a comunicação estão dentro dos processos de produção e se destacam como extremamente relevantes para manter o novo funcionamento. Como dizem os autores: “a informação e a comunicação são as verdadeiras mercadorias produzidas; a rede, em si, é o lugar tanto da produção quanto da circulação” (Negri & Hardt, 2001, p. 319).

Diferentemente de um modelo industrial, pautado pelas fábricas, que necessitam de um território fixo para concentrar os elementos da produção e para melhorar sua logística e eficiência, as redes de informação possibilitaram um processo de descentralização e desterritorialização da produção. Como explicam Negri e Hardt (2001, p. 317), as redes “liberam a produção das coações territoriais, na medida que tendem a pôr o produtor em contato direto com o consumidor, independente da distância entre eles . . . liberta o capital das coações de território e de regateio”.

Em termos políticos, a rede é caracterizada pelos autores como um produto híbrido de dois modelos: democrático e oligopolista. A internet é citada como exemplo da estrutura de rede democrática, na qual “um número indeterminado e potencialmente ilimitado de nós, interconectados, comunica-se sem ponto central de controle” (Negri & Hardt, 2001 p. 320). A estrutura é descentralizada, de modo que não há um centro e cada pedaço pode funcionar de uma maneira autônoma. Tal desenho torna difícil seu controle e execução. Como rede oligopolista, sua característica é a difusão. Nesse sistema, temos um ponto fixo de emissão,

mas os pontos de recepção são potencialmente infinitos e territorialmente indefinidos (Negri & Hardt, 2001).

Essas redes de informação, por suas características democráticas, fluidas e oligopolistas, têm sido alvo de disputa entre as grandes corporações transnacionais. Em busca de estabelecer e consolidar quase monopólios na nova estrutura de informação, “as diversas corporações de telecomunicações, e de fabricantes de hardware e software, e corporações de informação e entretenimento estão se fundindo e ampliando suas operações, esforçando-se para dividir e controlar os novos continentes de redes produtivas” (Negri & Hardt, 2001, p. 321).

A economia em rede, como analisa Rifkin (2001), caracteriza-se por ciclos curtos de produtos e por fluxo em permanente expansão de bens e serviços, na qual a participação e atenção humanas são cada vez mais escassas. Assim, embora essas novas tecnologias difundam promessas de uma nova democracia e de igualdade social, elas engendram também linhas de desigualdade e exclusão (Negri & Hardt, 2001).

No entanto, como propõe Lazzarato (2017), antes de negligenciar ou supervalorizar a tecnologia por um poder que elas não têm, como fazem os tecnofóbicos e os tecnófilos, para os quais “a cada nova tecnologia (web, algoritmos, bitcoin, big-data, smartcity, etc), são invadidos por esperanças utópicas de liberação ou por angústias apocalípticas de dominação” (p. 189), é preciso pensar a relação entre tecnologia e poder do capital.

O autor utiliza um exemplo atual para mostrar como não foram os algoritmos, programados para comprar por um preço mais baixo e revendê-lo ao preço mais alto, que provocaram a crise do mercado imobiliário americano. Ele mostra também que não são as máquinas que produzem o desemprego. Como analisa Lazzarato (2017, p. 191), “a crise e o desemprego são categorias e políticas do capital, mas em hipótese alguma de máquinas”, tendo em vista a maneira como todo esse dispositivo econômico é colocado em prática, com

objetivos financeiros claros e seu desdobramento no enriquecimento de poucos indivíduos. Como diz o Lazzarato (2017), é “sempre a axiomática, quer dizer, uma política, que seleciona, escolhe, hierarquiza e agencia as invenções científicas e tecnológicas” (p. 135), sendo que “é o capital financeiro que define o quadro e a axiomática no interior dos quais a técnica e a ciência operam, e não o inverso” (p. 217).

As discussões sobre tecnologia levam a retomar as discussões sobre as startups e sua relação com a economia. Para apoiar a discussão utilizaremos as análises de Kurz (2000a) sobre o papel da internet na nova economia global e financeira. Para o autor muitas economias ficaram em ruínas por não conseguirem implementar em suas indústrias as novas tecnologias da sociedade de serviços que agora “são requeitados” (n.p) dentro da constituição de uma nova economia. Para o autor, o que deve constituir a nova economia “são quase exclusivamente técnicas e serviços específicos para a Internet e dentro da Internet” (n.p), que são, como vimos na seção 2, uma das principais características das startups. Embora reconheça o crescimento vertiginoso da internet, Kurz (2000a) questiona qual é o potencial real de crescimento econômico dessas tecnologias.

No que denomina como “capitalismo-cassino”, de características especulativas, Kurz (2000a) mostra que a nova economia se torna um segmento adicional do mercado acionário. Como exemplo, o autor descreve como uma empresa alemã de leilões virtuais que, com 20 funcionários, giro de 5,7 milhões de marcos e prejuízo de 2,5 milhões de marcos, passou a valer 500 milhões de marcos ao ingressar na nova economia. Assim, como define o autor, “o novo na nova economia só consiste, na verdade, em que ela prolonga o crescimento especulativo fictício” (n.p).

Como analisa Kurz (2000a), essas tecnologias “dificilmente têm condições de sustentar a prosperidade econômica de toda a sociedade”. Os softwares e hardwares desenvolvidos para internet respondem apenas por uma parcela desse mercado e, mesmo que

se considere a inserção no e-commerce e no setor financeiro, isso, como afirma Kurz (2000a), mais diminuiu empregos do que fomentou novas vagas. Neste contexto, o autor levanta o questionamento de como fica o uso de trabalho humano na nova economia e da possibilidade de a internet tornar-se o maior “carrasco de empregos” de todos os tempos.

Como apresentadas neste tópico, o funcionamento axiomático do capitalismo, a aliança entre Estados e transnacionais, bem como a mudança do paradigma de produção para o modelo de rede foram fatores que atuaram para a consolidação e disseminação do capitalismo. No próximo tópico será discutido de que maneira estes fatores impactam as configurações de trabalho contemporâneo.

3.3 A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO E SEUS EFEITOS POLÍTICOS

Com a financeirização da economia, a ascensão das corporações transnacionais e a formação do Império, novas configurações de trabalho começam a ser desenhadas. Como dizem Negri e Hardt (2001, p. 359): “O Império tem trabalho para todo mundo!”. No entanto, cabe-se questionar como é este trabalho? No capitalismo financeiro, como analisa Lazzarato (2017), não se consideram as atividades caracterizadas nem pelo trabalho e nem pela produção. O único objetivo da finança é a apropriação do excedente monetário. Como diz o autor:

a finança é indiferente à qualificação da produção (de automóveis, de conhecimentos, de iogurte, de programas, de subjetividades, de sexo, etc). Os fluxos são também indiferentes à qualificação do trabalho (industrial, cognitivo, de serviços, doméstico, sexual, midiático, etc); eles estão interessados apenas em tirar dessas diversas modalidades da produção e do trabalho um excedente expresso em quantidades abstratas de moeda (Lazzarato, 2017, p. 134).

Para atender ao mercado financeiro e suas exigências por rentabilidade, é necessário garantir mobilidade para a circulação do capital e flexibilidade para trabalho:

Como se fosse necessário que a volatilidade dos mercados financeiros correspondesse a uma volatilidade dos mercados de trabalho: multiplicação dos empregos precários, empregos temporários, contratos com duração determinada, demissões brutais... tudo é bom para favorecer uma flexibilidade das políticas de contratação e de demissão, a fim de responder permanentemente às supostas exigências do mercado financeiro (Gaulejac, 2007, p. 43).

A política de trabalho no Império está, portanto, voltada para reduzir o preço de trabalho, de maneira que “quanto mais desregulado for o regime de exploração, mais trabalho haverá” (Negri & Hardt, 2001, p. 359). Há, assim, um esforço para promover a flexibilidade e a mobilidade, a fim de fluir para “onde o preço da força de trabalho é mais baixo, e onde a força administrativa que garante a exploração é maior” (p. 360).

Sem estar preso a qualquer território, o capital pode utilizar-se desta mobilidade como uma arma para negociar com qualquer ponto da rede. Assim, com a produção em rede, a posição de negociação de trabalho enfraquece e, ao perder a força, torna as relações de vínculo laboral cada vez mais precarizadas. Como dizem Negri e Hardt (2001, p. 318): “a produção em rede pode acomodar diversas formas antigas de trabalho não garantido, como o trabalho *free-lance*, o trabalho em casa, o trabalho em tempo parcial e o trabalho pago por tarefa”.

O que ocorre é que, na reestruturação do capital desencadeada pelas crises que são suas maiores aliadas, formas mais sofisticadas de intensificação e exploração do trabalho começam a ser experimentadas (Pochmann, 2018). Entre estas formas, Pochmann (2018) destaca o avanço da terceirização, que vem sendo transformada, alcançando novos moldes, como a uberização do trabalho. Como analisa o autor: “o modo Uber de organizar e

remunerar a força de trabalho distancia-se crescentemente da regularidade do assalariamento formal, acompanhado geralmente pela garantia dos direitos sociais e trabalhistas” (p. 76).

Embora a precarização do trabalho não seja algo novo, o uso das novas tecnologias para servirem a ela é recente. A uberização do trabalho pode ser utilizada como um dos exemplos para pensar como a tecnologia tem atualizado a precarização do trabalho. Como diz Abílio (2017a, p. 24): “a combinação entre precarização e desenvolvimento tecnológico está no cerne do desenvolvimento capitalista, é isto que a uberização deixa evidente”.

A empresa Uber deu visibilidade a uma nova forma de organizar, controlar e gerenciar o trabalho na qual, entre os principais elementos, estão a eliminação do vínculo empregatício e a flexibilização da jornada de trabalho e da remuneração. As empresas como Uber não se configuram como empregadoras pautadas por contrato de trabalho e proteção trabalhista. Nessas empresas, o que ocorre é uma vinculação direta entre os consumidores e os prestadores de serviço. Como diz Abílio (2017a):

este trabalhador passa a ser definido como um microempreendedor, que tem liberdade sobre seu próprio trabalho, que não tem patrão, que administra sua própria vida para sobreviver. Um trabalhador que arca ele próprio com os riscos, com uma série de custos, e não conta com os direitos que vinham associados à exploração de seu trabalho (p. 22).

Embora a empresa apareça e tente se legitimar apenas como uma mediadora, responsável por fornecer a infraestrutura para que seus parceiros trabalhem sem necessidade de vínculo empregatício, vale lembrar, como observa Abílio (2017a), que, nessa mediação, são as empresas que “definem os ganhos do trabalhador, definem e detêm os instrumentos de avaliação sobre o seu trabalho, criam regras e formas de estímulo ao trabalho que se confundem e operam como controles da produtividade do trabalhador” (p. 21).

Outro ponto da uberização está na flexibilização. Como avalia Sennett (2012), a ênfase na flexibilidade no capitalismo veio acompanhada também por promessas idealizadas de maior liberdade para pessoas darem direção à própria vida. Como vimos na seção 2, as características atribuídas para descrever e definir uma startup envolvem uma idealização geral de seu funcionamento. Além da ênfase na inovação e na liberdade de ações, outro ponto que se destaca como uma de suas qualidades é a flexibilidade. No entanto, como vimos neste tópico, a flexibilização é intrínseca à precarização do trabalho e ganhou novos contornos com a tecnologia (Abílio, 2017a; Pochamnn, 2018; Woodcock, 2017). As próprias empresas startups, embora descritas de maneira idealizada, estatisticamente apresentam uma alta taxa de mortalidade, sendo pouquíssimas as que conseguem se firmar no mercado e com longevidade muito reduzida.

Como assinala Woodcock (2017), a suposta liberdade atribuída aos trabalhadores é, na realidade, uma flexibilização que atende apenas ao capital especulativo. Para explicar essa relação, o autor utiliza como exemplo os trabalhos mediados por dispositivos digitais como o que ocorre nas startups. Ele esclarece: “as *startups* estão buscando aplicar o modelo ‘Uber para X’ para descompor setores e indústrias existentes” (p. 17), contribuindo para a formação da *gig economy* ou economia de biscates ou bicos. Em suas palavras, os trabalhadores são classificados erroneamente como autônomos, sem garantias ou salários fixos, fato que atrai os investidores porque:

mantém os trabalhadores fora dos livros da empresa e permite que a empresa transfira o risco da demanda para os trabalhadores, ao invés de arcar com esse risco. Não é inovador, exceto no sentido de encontrar uma nova forma de lucrar com mão de obra e trabalho alheios. A ascensão dessas empresas tem sido apoiada por um excesso de dinheiro disponível para investimento, o qual precisa ser aplicado, e a “economia do

biscate” tornou-se um local para investir, embora a maioria das plataformas ainda esteja por apresentar lucro ou retorno sério (Woodcock, 2017, p. 18).

Também Abílio (2017a) faz uma análise crítica da flexibilização, mostrando ser uma das formas utilizadas tanto para a intensificação do trabalho como para a extensão do tempo de trabalho. Ela assinala que, com a uberização, a política de flexibilização atinge o resultado que sempre almejou: “transformar o trabalhador em trabalhador *just-in-time*, ou seja, um trabalhador disponível ao trabalho e que pode ser utilizado na exata medida das demandas do capital” (Abílio, 2017a, p. 21). E essa disponibilidade do trabalhador deve atender às exigências do regime 24/7. Nele, “a fragilidade da vida humana é cada vez mais inadequada, e o sono não é necessário nem inevitável. Em relação ao trabalho, torna plausível, até normal, a ideia do trabalho sem pausas, sem limites” (Crary, 2016, p. 19). Assim, o desmantelamento dos direitos sociais e trabalhistas são inseparáveis do dano ao sono e ao descanso, compreendidos como barreiras que devem ser superadas para o capital continuar sua expansão. Dessa forma, vemos que, com a flexibilização, são exigidos dos trabalhadores que “sejam ágeis, estejam abertos a mudanças a curto prazo, assumam riscos continuamente, dependam cada vez menos de leis e procedimentos formais” (Sennett, 2012, p. 9).

Com a generalização das novas tecnologias de informação e comunicação, somada ao excedente de mão de obra e a falta de regulação nacional, a uberização do trabalho tem se expandido, avançado e diversificado suas formas de precarização, como nos contratos “zero hora”. Como diz Pochmann (2016), eles:

Começaram com iniciativas no transporte individual, por meio da desregulamentação generalizada na oferta de sistema de taxis por aplicativos decorrentes das tecnologias de informação e comunicação, até alcançarem atualmente os contratos de zero hora, cujo trabalhador permanece em casa aguardando a demanda de sua força de trabalho advinda de qualquer parte do mundo (p. 707).

Na ampliação e diversificação das formas de trabalho precarizado emerge também o *crowdsourcing*. Como analisa Abílio (2017a), o *crowdsourcing* utiliza-se da multidão como central em seu negócio. O termo, que reúne as palavras, em língua inglesa, *crowd* (multidão) e *outsourcing* (terceirização), é uma transferência de trabalho pelas empresas a uma multidão de pessoas que podem ser localizadas por dispositivos de comunicação disponibilizados em rede. De exemplos mais simples como Facebook e Youtube, que dependem das publicações de *posts* e engajamento de usuários para fazerem a sua renda, alcançando a empresas de alta tecnologia como a Nasa e Procter & Gamble. Abílio (2017b) complementa a descrição dessa situação, dizendo:

Atualmente, a transferência de trabalho na forma trabalho está explícita em diversos sites que contam com a adesão da multidão de usuários-trabalhadores. No início dos anos 2000, a NASA criou o projeto Clickworkers e com ele descobriu que não precisava ter trabalhadores contratados para identificar elementos como crateras nas fotos de Marte: após testar a multidão, comprovou que esta era tão eficiente e muito mais rápida no cumprimento da tarefa, realizada gratuitamente como forma de “colaboração para o futuro”. O site Innocentive hoje congrega cientistas *uberizados* com corporações como Procter&Gamble, Johnson’s & Johnson’s. Estas perceberam que seus departamentos de pesquisa e desenvolvimento podem se estender aos laboratórios improvisados de profissionais em busca de complemento de renda ou apenas motivados pelos “desafios” lançados no site. As soluções propostas pelos usuários podem ser patenteadas pelas empresas, a contrapartida para o usuário selecionado são as premiações em dinheiro (n.p).

Com essa intensificação da exploração do trabalho em uma vertente cada vez mais precarizada, ocorre também o enfraquecimento das instituições que representam os trabalhadores, como é o caso dos sindicatos. Sobre isso, analisa Pochmann:

Como os direitos sociais e trabalhistas passam crescentemente a ser tratados pelos empregadores e suas máquinas de agitação e propaganda enquanto fundamentalmente custos, a contratação direta, sem direitos sociais e trabalhistas libera a competição individual maior entre os próprios trabalhadores em favor dos patrões. Os sindicatos ficam de fora da negociação, contribuindo ainda mais para esvaziamento do grau de organização em sua própria base social e territorial (Pochmann, 2018, p. 76).

Também na análise de Lazzarato (2017), esse enfraquecimento está relacionado à organização geral da sociedade contemporânea, na qual há uma mudança da relação capital-trabalho para a de credor-devedor como centro da vida econômica, social e política. Tal mudança contribui para a marginalização dos trabalhadores como classe política. Diz Lazzarato (2017) sobre a nova composição dos trabalhadores: “ela é dispersa, fragmentada e precarizada, e está longe de adquirir os meios para ser uma ‘classe’ política, ainda que ela constitua a maior parte da população” (p. 13).

A desmobilização política relacionada à desregulação e flexibilização das políticas sociais e trabalhistas coloca o desafio aos trabalhadores de criarem novas formas de inserção no trabalho e novas resistências ao atual estado de (des)vinculação laboral. Como diz Pochmann (2016, p. 668): “a experimentação dos novos métodos de intensificação e extensão do uso e remuneração da força de trabalho testa a capacidade de reação dos trabalhadores, exigindo, inclusive, o reposicionamento desafiador das instituições de organização e representação do mundo do trabalho”.

Uma das formas encontradas para resistir está no próprio uso da tecnologia e das redes sociais. Um exemplo disso pode ser encontrado na mobilização recente dos trabalhadores da Deliveroo, empresa de entregas na Inglaterra, que é descrito por Abílio (2017a):

A organização se deu por meio das redes sociais, dos grupos de whatsapp. O meio de resistência foi a greve. Qual greve? Os nanoempreendedores evidenciam a sua

condição de trabalhadores, e paralisam a distribuição. Como? Desligando o aplicativo. Durante um dia inteiro, centenas de trabalhadores recusaram-se a fazer entregas. Concentrados em frente a empresa, o diretor desce para conversar com os grevistas. Ele diz: “quero falar com vocês individualmente, nós vamos ouvir a demanda de cada um”. Mas os trabalhadores já compreenderam ali seu poder enquanto movimento. Não teve jeito, a empresa teve de ceder, ao menos em parte (Abílio, 2017a, p. 22).

Na análise da autora, o exemplo da Deliveroo evidenciou que aqueles entregadores são trabalhadores, com grande expressão numérica, e que a empresa não é apenas uma mediadora, “mas uma companhia que controla e explora o trabalho” (Abílio, 2017a, p. 23), tendo seus limites nessa exploração.

Se as estratégias de exploração e precarização no trabalho avançam em consonância com o capitalismo financeiro e com a tecnologia de comunicação, cabe analisar, agora, quais componentes de subjetivação contribuíram para a produção desse novo trabalhador que adere a esses novos modos de empreender o trabalho.

4 O CAPITALISMO E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES

Com a consolidação e disseminação do capitalismo financeiro, acompanhado dos avanços da tecnologia e da comunicação, novos modos de empreender o trabalho surgem como promessas para o desenvolvimento econômico e social. No cenário contemporâneo, cada vez mais o empreendedorismo desponta entre os jovens, como mostra a pesquisa realizada pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), consórcio de pesquisa mundial sobre o empreendedorismo (GEM & SEBRAE, 2017). No Brasil, os resultados apontam o crescimento na faixa etária entre 18 e 34 anos, que atingiram em 2017 a marca de 15,7 milhões de empreendedores. De acordo com o relatório, 30,5% dos brasileiros de 25 a 34 anos e 20,3% dos jovens entre 18 e 24 anos são proprietários de empreendimentos em estágio inicial. Cabe esclarecer que a pesquisa do GEM assume uma denominação abrangente de empreendedorismo englobando diferentes tipos de empreendimentos e não apenas empresas definidas como startups.

No cenário das startups, esses jovens apresentam características diferentes no modo como vivem o empreendedorismo. Para eles, empreender é ter um propósito, colocar seus sonhos e ideias em prática e assim produzir negócios de impacto na sociedade (Faria, 2018). Como descreve Rifkin (2001), na era do acesso:

Vivendo confortavelmente uma parte de suas vidas no mundo virtual do ciberespaço, familiarizados com os trabalhos de uma economia de rede, menos interessados em acumular coisas e mais interessados em ter experiências emocionantes e divertidas . . . eles se consideram participantes e não trabalhadores e preferem que os outros os considerem criativos em vez de produtivos. Cresceram em um mundo de emprego just in time e estão habituados a contratos temporários (p. 153).

Neste contexto, a estabilidade, a remuneração, a carteira assinada, os direitos trabalhistas, a construção de carreiras em longo prazo estão enfraquecidos. Assim, é preciso a

produção de um novo trabalhador que adere e fomenta as novas configurações do trabalho no contexto do capitalismo tardio. Nesta seção será discutida a produção desses novos contornos subjetivos na relação do sujeito com seu trabalho e seus efeitos na sociedade.

4.1 SUBJETIVIDADE CAPITALÍSTICA

O capitalismo, além de ser um modo de organização socioeconômico, conforme apresentado na seção 3, também é colocado a participar da produção e controle de subjetividades (Lazzarato, 2017). Para Pelbart (2000), nas últimas décadas, instalou-se um novo modo de relação entre o capital e a subjetividade. Nessa relação, cada vez mais os agentes que colocam em ação o capitalismo investem sobre a subjetividade na tentativa de moldá-la aos seus valores e metas. Os efeitos disso na organização social e relacional são diversos, como abordaremos nesta seção. Mas cabe considerar que ele trouxe a vantagem de ajudar a “nos desfazer do mito de uma subjetividade dada” (Pelbart, 2000, p. 12), colocando o movimento de sua produção em evidência.

Pelbart (2000, p. 37) ainda afirma que “a subjetividade não é algo abstrato, trata-se da vida, mais precisamente, das *formas de vida*, das maneiras de sentir, de amar, de perceber, de imaginar, de sonhar, de fazer, mas também de habitar, de vestir-se, de se embelezar, de fruir etc”. É notável que essas formas de vida, na contemporaneidade, são atravessadas por questões econômicas. Para discutir estas relações entre capitalismo e subjetividade recorre-se aqui à definição de subjetividade proposta por Guattari e Rolnik (1986). Os autores compreendem a subjetividade como uma produção, contrariando, portanto, as concepções de subjetividade como algo natural, como uma essência e também se opondo às tradições identitárias: “Proponho, ao contrário, a ideia de uma subjetividade de natureza industrial,

maquínica, ou seja, essencialmente fabricada, modelada, recebida, consumida” (Guattari & Rolnik, 1986, p. 25).

O meio no qual ocorre essa produção é essencialmente o social, como dizem os autores: “a subjetividade não se situa no campo individual, seu campo é o de todos os processos de produção social e material” (Guattari & Rolnik, 1986, p. 32). Este ambiente social, como afirma Rolnik (1996), é constituído de um conjunto dinâmico de universos que afetam a produção de subjetividades. Como ela diz:

A globalização da economia e os avanços tecnológicos, especialmente a mídia eletrônica, aproximam universos de toda espécie, situados em qualquer ponto do planeta, numa variabilidade e numa densificação cada vez maiores. As subjetividades, independentemente de sua morada, tendem a ser povoadas por afetos desta profusão cambiante de universos; uma constante mestiçagem de forças delinea cartografias mutáveis e coloca em cheque habituais contornos (Rolnik, 1997, p. 19).

Assim, como analisa Rolnik (1996, n/p), “o contorno de uma subjetividade delinea-se a partir de uma composição singular de forças”. Temos, portanto, uma produção de subjetividades complexa, que ocorre no entrecruzamento de diferentes componentes de subjetivação que circulam na sociedade:

Seria conveniente definir de outro modo a noção de subjetividade, renunciando totalmente à ideia de que a sociedade, os fenômenos de expressão social são a resultante de um simples aglomerado, de uma simples somatória de subjetividades individuais. Penso, ao contrário, que é a subjetividade individual que resulta de um entrecruzamento de determinações coletivas de várias espécies, não só sociais, mas econômicas, tecnológicas, de mídia, etc. (Guattari & Rolnik, 1986, p. 34).

Deste modo, para Guattari e Rolnik (1986), as relações de produção econômica não se contrapõem às relações de produção subjetiva. Há a proposição dos autores da produção de

uma subjetividade capitalística. Como dizem: “não somente uma produção da subjetividade individuada – subjetividade dos indivíduos – mas uma produção de subjetividade social, uma produção da subjetividade que se pode encontrar em todos os níveis da produção e do consumo” (p. 16).

Analisando a relação entre produção de subjetividades e produção econômica, Negri e Hardt (2001) mostram como a operacionalização da noção de subjetividades nesse contexto facilitou a expansão do capital. Como explicam os autores, na modernidade, as subjetividades eram como peças de máquinas, padronizadas e desempenhando um papel específico: “o detento, a mãe, o operário, o estudante e assim por diante” (p. 353). Esta fixidez em identidades acabou por se tornar um obstáculo à mobilidade e flexibilidade necessárias no contexto da expansão do que os autores denominam como Império. Sua expansão depende da constituição mista de modos de vida que não estejam fixados em uma identidade. E acrescentam a necessidade da produção de uma subjetividade híbrida e modulada: “é o operário fora da fábrica, estudante fora da escola, detento fora da prisão, insano fora do asilo – tudo ao mesmo tempo. Não pertence a nenhuma identidade e pertence a todas” (p. 353).

Para garantir sua expansão, o capitalismo se instala na própria produção de subjetividades, apropriando-se dela. Como afirmam Guattari e Rolnik (1986), a ordem capitalística:

fabrica a relação com a produção, com a natureza, com os fatos, com o movimento, com o corpo, com a alimentação, com o presente, com o passado e com o futuro - em suma ela fabrica a relação do homem com o mundo e consigo mesmo. Aceitamos tudo isso porque partimos do pressuposto de que esta é a ordem do mundo, ordem que não pode ser tocada sem que se comprometa a própria ideia de vida social organizada (p. 42).

Sobre essa apropriação, Pelbart (2000, 2011) analisa que a subjetividade tem sido alvo de uma investida maciça e voraz do capitalismo. Para o autor: “nunca o capital penetrou tão fundo e tão longe no corpo e na alma das pessoas, nos seus genes e na sua inteligência, no seu psiquismo, no seu imaginário, no núcleo de sua vitalidade” (Pelbart, 2011, p. 13). Para configurar essa relação do capitalismo com a subjetividade, Pelbart (2011, p. 147) utiliza o termo “vampirização”. Como ele explica, o capitalismo precisa vampirizar as formas de vida para poder sobreviver de maneira que “de uma ponta a outra do circuito econômico, da produção ao consumo, o que nos é ora extorquido e sequestrado, ora investido e intensificado, ora reformatado e revendido, é a vida” (Pelbart, 2015, p. 20).

Nas análises de Rolnik (2003a, 2006), encontra-se o pressuposto de que é das forças subjetivas, especialmente o conhecimento e a criação, que o capitalismo, em sua versão contemporânea e financeirizada, se alimenta. Para explicar esta relação, a autora diz que os processos de criação são cafetinados pelo capitalismo. As forças de criação, explica Rolnik (2006), podem ser expressas de diferentes maneiras, ganhando a configuração cinematográfica, teórico-verbal, plástica, musical e existencial. Como diz a autora, nos processos de criação: “seja qual for o canal de expressão, pensamos/criamos porque algo de nossas vidas nos força a fazê-lo para dar conta daquilo que está pedindo passagem em nosso dia a dia” (p. 2). Entretanto, quando o objetivo central da produção da existência é reduzido ao capital, é cafetinada a própria vida em seu processo.

Para manter-se alimentado e em funcionamento otimizado, o capitalismo precisa fomentar estas forças de criação para explorá-las ao máximo. Como diz Rolnik (2003a), para “extrair da força de criação sua máxima rentabilidade, o capitalismo irá fomentá-la mais ainda do que já a mobiliza por sua própria lógica interna, para fazer dela um uso mais perverso: cafetiná-la a serviço da acumulação de mais-valia” (p. 81). E ao cafetinar os processos de

criação, vão-se produzindo efeitos perigosos que colocam em risco a manutenção da própria vida, enfraquecendo-a:

transformando o planeta num gigantesco mercado e, seus habitantes, em zumbis hiperativos incluídos ou trapos humanos excluídos – dois polos entre os quais se perfilam os destinos que lhes são acenados, frutos interdependentes de uma mesma lógica. Esse é o mundo que a imaginação cria em nossa contemporaneidade. É de se esperar que a política de subjetivação e de relação com o outro que predomina neste cenário seja das mais empobrecidas (Rolnik, 2006, p. 6).

Neste contexto, consumimos formas de vida e não apenas bens. Como analisa Rifkin (2001), há uma crescente transformação de toda a experiência humana em um *commodity*, termo utilizado na economia para referir-se à matéria prima de grande valor comercial e estratégico. Assim como se vendia bens e serviços na era industrial, cujos primórdios podem ser localizados no século XVIII, agora vendemos experiências de vida na era do acesso. Como diz Rifkin (2001, p. 117), se antes os consumidores perguntavam: “O que eu quero ter que já não tenho?”, a questão na era do acesso é outra: “O que eu quero vivenciar que ainda não vivenciei?”. Cabe mencionar que as experiências devem ser compatíveis às exigências do regime 24/7. E, como alerta Crary (2016), o regime 24/7 “é uma zona de insensibilidade, de amnésia, de tudo que impede a possibilidade de experiência” (p. 26). É um regime que solicita um investimento sem prazo, incompleto, incompatível com a vida, levando a experiências empobrecidas e homogeneizadas.

O consumo da vida é necessário para a própria manutenção e expansão do capital, como questiona Pelbart (2011, p. 20): “como se expandiria se não vendesse a todos a promessa de uma vida invejável, segura, feliz? Afinal, o que nos é vendido o tempo todo, senão isto: maneiras de ver e de sentir, de pensar e de perceber, de morar e de vestir?”

Vimos, até o momento, que, no regime socioeconômico capitalista, a produção de subjetividades ocupa uma posição central. Como afirmam Guattari e Rolnik (1986), para o capitalismo, “a produção de subjetividade talvez seja mais importante do que qualquer outro tipo de produção, mais essencial até do que o petróleo e as energias” (p. 26). Rolnik (2003a, 2006) vai além e considera também que a concretização de um regime depende das relações que se estabelecem com a subjetividade. Para a autora, no caso do capitalismo, a própria necessidade, inerente ao seu funcionamento, de criar novas esferas de mercado, implica também a produção de novas formas de vida. Assim, “cada regime depende de uma forma específica de subjetividade para sua viabilização no cotidiano de todos e de cada um. É neste terreno que um regime ganha consistência existencial e se concretiza” (Rolnik, 2006, p. 3).

Para ganhar existência, a maneira como o capitalismo é colocado em prática apropria-se da subjetividade, vampirizando, cafetinando, transformando-a em produto. No entanto, como diz Pelbart (2008):

essa força-invenção, de que o capitalismo se apropria e que ele faz render em seu benefício próprio, não emana dele, e no limite poderia até prescindir dele. É o que se vai constando-se aqui e ali: a verdadeira fonte de riqueza hoje é a inteligência das pessoas, sua criatividade, sua afetividade, e tudo isso pertence, como é obvio, a todos e a cada um (p. 2).

As forças de invenção são também os ingredientes utilizados para fortalecer o trabalho na contemporaneidade. Como analisa Pelbart (2000, p. 37), “estamos longe do filme de Chaplin, Os Tempos modernos. Hoje cada vez menos basta saber apertar um parafuso”. Para Pelbart (2000, 2011), ao mesmo tempo em que a vida se tornou alvo do capital, ela mesma transformou-se em um capital. E o trabalho cada vez mais precisa dessa vitalidade subjetiva. Diz Pelbart (2011):

Os economistas também se deram conta, nos últimos anos, que a natureza do trabalho contemporâneo solicita cada vez mais tais ingredientes. Alguns setores de ponta, como tecnociência, mídia, publicidade, requerem mais imaginação do que esforço, mais criatividade do que operações maquinais, mais invenção do que repetição, mais solidariedade entre cérebros do que isolamento (p. 112).

Constata-se, então, que a produção de subjetividades se torna central nas configurações de trabalho contemporâneo. Dentro deste contexto, cabe perguntar se não está em curso a produção de um novo trabalhador, tema que será abordado na sequência.

4.2 NOVOS COMPONENTES DE SUBJETIVAÇÃO DO TRABALHADOR

Desde final do século XX, as mudanças pelas quais o capitalismo passou engendraram a produção de novos contornos subjetivos na relação do sujeito com o trabalho. Como vimos no tópico anterior, a economia avança para o domínio da subjetividade e cada vez mais habilidades dessa ordem são requisitadas aos trabalhadores. Como analisa Pelbart (2011), aos trabalhadores são exigidos cada vez mais “sua inteligência, sua imaginação, sua criatividade, sua conectividade, suas afetividades – toda uma dimensão subjetiva e extra econômica antes relegada ao domínio exclusivamente pessoal e privado, no máximo artístico” (p. 23).

Novas características passam a ser valorizadas no trabalho e os profissionais se aproximam cada vez mais da figura do empreendedor. No contexto dessas mudanças, o empreendedorismo começou a ser divulgado como a solução para o desenvolvimento econômico e social, sendo o empreendedor exaltado como um modelo para sociedade (Gouveia, 2006).

Chanlat (1995) afirma que “a carreira empreendedora é constitutiva de nossa sociedade capitalista liberal e de sua ideologia de sucesso individual” (p. 74). A empresa

tornou-se, assim, um elemento central na dinâmica social contemporânea e o empreendedorismo ganha cada vez mais adeptos. Chanlat (1995, p. 75) acrescenta que “o desenvolvimento do espírito de empreendimento e as características associadas ao empreendedor: criatividade, inovação, gosto pelo risco” são cada vez mais defendidas pela sociedade.

As mídias de negócios contribuem para colocar em circulação essas características do empreendedorismo, valorizando sua imagem. Costa, Barros e Martins (2012), ao analisar as principais mídias relacionadas a esse tema, mostram como o empreendedor tem sido celebrado como um herói global: “Nos textos analisados, o empreendedor é celebrado como herói, sua história de conquistas e sua trajetória de realizações são atribuídas a características capazes de promover resultados que expressam sucesso empresarial: ambição, autoconfiança, dinamismo e intuição” (p. 368). Como analisam os autores, os textos e imagens veiculados favorecem essa exaltação ao sugerirem que “os empreendedores são donos do seu destino e controlam as incertezas e imprevisibilidades da vida” (p. 371).

O heroísmo assume sua forma dominante na figura do empreendedor. Como analisa Ehrenberg (2010), o empreendedor é o modelo do herói à medida que “resume um estilo de vida que põe no comando a tomada de riscos” (p. 13). A heroicização do empreendedor, como explica o autor, retrata uma maneira de se conduzir: “ela simboliza uma criação pessoal, uma aventura possível para todos” (p. 48). Tal aventura é apresentada como possível e acessível a todos desde que se tenha vontade de ganhar e se esforcem para tanto. Na perspectiva de aventura, os mundos do empreendedorismo e do esporte aproximam-se. Diz o autor:

são modelos de ação que sintetizam rapidez de adaptação, mudança permanente, flexibilidade psíquica como corporal, pois eles respondem às dificuldades políticas de governar uma sociedade sujeita à imprevisibilidade do futuro. Eles têm para efeito de

realidade, a formação de uma mentalidade de massa cuja base é o governo de si” (p. 172).

Também na análise apresentada por Enriquez (1997a), o que estamos assistindo é uma “transformação possível de toda pessoa em guerreiro, em esportista, em herói, indo à conquista de si mesmo, dos outros, dos mercados industriais e financeiros, fariam de nossa época um momento bendito para o indivíduo, enfim mestre de seu destino” (p. 19). Como afirma o autor, isto ocorre devido à valorização do individualismo na sociedade e nas organizações de trabalho, que fazem todos acreditar na sua vocação de homem livre e criativo.

O empreendedorismo também pode ser analisado, como propõe Araújo (2012), como uma forma de apagar o conflito gerado pela relação entre capital e trabalho a partir da incorporação dos valores financeiros nos modos de existência. Como vimos na seção 3, com a consolidação do capitalismo financeiro, a relação capital-trabalho perde sua centralidade para a relação credor-devedor. Lazzarato (2017) esclareceu que a estratégia neoliberal tem sido a substituição de direitos sociais pelo acesso ao crédito. Esta mudança, como afirma o autor, instala na sociedade a prática sistemática e corriqueira da dívida e contribui para a produção do homem endividado que deve se tornar, agora, um empreendedor de si mesmo.

O exemplo de Lazzarato (2017) dos estudantes das universidades norte americanas ajuda a compreender como ocorre essa produção. Para o autor, o estudante americano é quem melhor exprime as condições de subjetivação da economia da dívida e a universidade americana pode ser considerada um modelo da sociedade da dívida, concretizando o ideal da relação credor/devedor. O autor mostra que o estudante, ao contrair a dívida para estudar, passa ser o contador de sua vida. Como um administrador, deverá organizar seu cotidiano de maneira autônoma e livre, desde que seja capaz de reembolsar o que deve, no tempo pré-definido.

Para Lazzarato (2017), a dívida torna-se a técnica mais adequada para produção do que chama *homo economicus* neoliberal: o estudante precisa tornar-se um empreendedor de si mesmo, se perceber como um capital humano, que deve agir, pensar e se comportar como se fosse uma empresa individual, valorizando seus próprios investimentos (créditos para estudar). No contexto do capitalismo financeiro, é a dívida que contribui para a transformação do humano em capital. É a dívida que “impõe um aprendizado de comportamentos, regras de contabilidade e de princípios de organização usualmente colocados em funcionamento no seio de uma empresa para pessoas que ainda não entraram no mercado de trabalho” (Lazzarato, 2017, p. 67).

Assim, o projeto de um humano neoliberal não é mais a mera reprodução do humano defendido pelo liberalismo clássico como parceiro de trocas ou o consumidor. O que se pretende reconstituir é um novo *homo oeconomicus*, empresário de si mesmo, “sendo ele próprio seu capital, sendo para si mesmo seu produtor, sendo para si mesmo a fonte de sua renda” (Foucault, 2008, p. 311). A teoria do capital humano permitiu, como afirma Foucault (2008), reinterpretar mesmo os campos considerados não econômicos em termos estritamente econômicos. Temos, assim, a multiplicação da empresa no interior do corpo social. Como diz o autor:

Trata-se de desdobrar o modelo econômico, o modelo oferta e procura, o modelo investimento – custo – lucro, para dele fazer um modelo das relações sociais, um modelo de existência, uma forma de relação do indivíduo consigo mesmo, com o tempo, com seu círculo, com o futuro, com o grupo, com a família (Foucault, 2008, p. 332).

Com a empresa multiplicando-se no tecido social, Han (2019) assinala a construção de uma sociedade do desempenho. Os empreendedores de si mesmo, nesse contexto, tornam-se sujeitos do desempenho e da produção (Han, 2017, 2019). Acreditando ser livre por não ter

mais a exploração advinda de instâncias externas, o sujeito de desempenho, flexível e disponível para tudo, filia-se à sensação de uma suposta liberdade, entregando-se de maneira voluntária à autoexploração em busca de maximizar o desempenho. Mais eficiente que a exploração do trabalho por instâncias externas, a autoexploração acelera o modo de produção capitalista. Como diz o autor:

em lugar da coerção exterior surge a auto coerção, que imagina ser livre. Esse desenlace está intimamente ligado às relações de produção capitalista. Seu desempenho é muito mais intenso do que a exploração alheia, pois anda de mãos dadas com o sentimento da liberdade. Assim, a sociedade de desempenho é uma sociedade de autoexploração (Han, 2017, n/p).

O trabalhador se transforma em um empreendedor e o empreendedorismo torna-se matriz de conduta a ser adotada preferencialmente para toda a vida em sociedade. Como diz Araújo (2012):

O trabalho é visto como uma conduta econômica, não interessando a classe ou o lugar social do indivíduo, que deve tomar-se a si mesmo como capital, como uma microempresa, sob o imperativo permanente de fazer investimentos em si mesmo. E, mais grave ainda: o indivíduo e o capital não seriam exteriores um ao outro. Antes, ele era o trabalhador, o cidadão, sujeito de direitos, agora é Você S/A (p. 43).

Ao se tornar Você S/A, o que é empreendido é a própria vida. Diz Gorz (2005) que o trabalhador, ao entrar no processo de produção nesse contexto, deve disponibilizar o seu capital-humano para ser explorado:

toda a bagagem cultural que eles adquiriram nos jogos, nos esportes de equipe, nas lutas, disputas, nas atividades musicais, teatrais, etc. É nessas atividades fora do trabalho que são desenvolvidas sua vivacidade, sua capacidade de improvisação, de

cooperação. E seu saber vemacular que a empresa pós-fordista põe para trabalhar, e explora (p. 19).

O capital humano não é, portanto, um conhecimento específico aprendido em escola como uma técnica. Como define Gorz (2005), é a “inteligência, a imaginação e o saber que, juntos, constituem o capital humano” (p. 16). Na análise do autor, as diferenças entre sujeito e empresa, capital e força de trabalho são suprimidas e cada um torna-se uma empresa que deve produzir seu capital humano e o dispor ao trabalho:

A pessoa deve, para si mesma, tomar-se uma empresa; ela deve se tomar, como força de trabalho, um capital fixo que exige ser continuamente reproduzido, modernizado, alargado, valorizado. Nenhum constrangimento lhe deve ser imposto do exterior, ela deve ser sua própria produtora, sua própria empregadora e sua própria vendedora, obrigando-se a impor a si mesma e os constrangimentos necessários para assegurar a viabilidade e a competitividade da empresa que ela é (Gorz, 2005, p. 24).

Quando pensamos especificamente nas empresas de tecnologia, como as startups, é esse capital humano que se transforma em negócios rentáveis. Como analisa Gorz (2005), essa forma de saber, que constitui o capital humano, está na base da inovação. Também Castells (2001), ao analisar as empresas de bases tecnológicas, mostra como, neste tipo de empresa, a criatividade é transformada em dinheiro:

Cria-se dinheiro a partir de ideias, e mercadoria a partir de dinheiro, tornando tanto o capital quanto a produção dependente do poder da mente. Os empresários da Internet são antes criadores que homens de negócios, mais próximos da cultura do artista que da cultura corporativa tradicional (p. 52).

No contexto empresarial, o que está em cena de maneira pronunciada é a vida como capital, apresentada e negociada com os investidores nas bolsas de valores. Diz Gorz (2005):

O que vale uma *start-up*? O que vale a Microsoft? Tudo o que se queira. O investimento inicial pouco importa. Pode-se reduzir a um ou dois PCs, ao aluguel de um estúdio onde dois amigos levarão duas a seis semanas ou dois trimestres escrevendo um programa de computador que fará seus usuários ganharem tempo e economizarem dinheiro. O que conta são a originalidade, a eficácia, a confiabilidade (p. 42).

Se o empreendedorismo e a inovação têm sido considerados as bases para o desenvolvimento capitalista, as startups são consideradas as grandes protagonistas desse cenário. É nesse tipo de empresa que se espera que as características do empreendedorismo fiquem mais pronunciadas (Carvalho & Sugano, 2016). Ser disruptivo, correr riscos, viver na extrema incerteza, abrir-se para a flexibilidade e inovação são características atribuídas tanto às startups como às pessoas ligadas a esta forma de empreender o trabalho. Como analisa Faria (2018, p. 6), “o modo como são imaginados os indivíduos ligados a essas organizações também é marcado por faces jovens, temperamento destemido e criativo”, tornando essas empresas as representantes da elite do empreendedorismo.

Embora o objetivo capitalista do lucro permaneça avançando, no contexto contemporâneo do trabalho em rede, na qual a startup se insere, temos um funcionamento mais aberto, multifacetado e flexível. Como avalia Pelbart (2011), o empreendedor da rede não é quem acumula o capital e propriedades, mas quem “pode deslocar-se mais, de cidade, de país, de universo, de meio, de língua, de área, de setor” (p. 97). Para Faria (2018), muitos investidores enxergam nesses empreendedores a própria personificação da inovação. Pode-se dizer que a figura do empreendedor de startup é diferente e se distancia dos tradicionais executivos:

O “pessoal de startup” é diferente, pensa diferente. Ao contrário, em sua maior parte, as pessoas são ótimas executoras. Elas trabalham para viver, fazem bem suas tarefas e

apreciam sua família, modo de vida, *hobbies* e até mesmo aparar a grama do jardim. São muito boas em executar tarefas fixas, o que é uma maravilhosa vida para quase todos. Já as pessoas que levaram quase todas as startups ao sucesso na história são diferentes. Elas correspondem a uma ínfima porcentagem da população mundial e estão antenadas ao caos, incerteza e rapidez de pensamento (Blank & Dorf, 2014, p. 63-64).

Blank e Dorf (2014), ao escreverem seu manual de empreendedorismo para startups, descrevem as características necessárias para esta “rara linhagem de executivos” (p. 64). Entre os componentes utilizados para descrevê-los estão pessoas:

- abertas ao aprendizado e à descoberta – altamente curiosos, inquiridores e criativos;
- incansáveis na procura de um modelo de negócio capaz de aumentar de escala de forma sustentável;
- ágeis o suficiente para acompanhar as mudanças e “dispensar as bússolas”;
- desempenhar múltiplas funções, muitas vezes no mesmo dia;
- encarar as falhas com tranquilidade quando elas direcionam ao aprendizado e à interação (Blank & Dorf, 2014, p. 64).

A figura do CEO, sigla para Chief Executive Officer, que corresponde à tradução de Diretor Executivo, é a imagem utilizada para delinear esse empreendedor descrito acima. Os CEOs são vistos como executivos que se sentem à vontade em meio ao caos, à incerteza e às mudanças (Blank & Dorf, 2014). E, para acompanhar esse contexto de mudanças, tanto os CEOs quanto os demais profissionais ligados às startups precisam ser, como esclarece Castells (2001), autoprogramáveis. Diz o autor:

os profissionais devem ser capazes de se reprogramar em habilidades, conhecimento e pensamento segundo tarefas mutáveis num ambiente empresarial em evolução. Um corpo de profissionais autoprogramáveis requer certo tipo de educação, de tal modo

que o manancial de conhecimento e informação acumulado na mente do profissional possa se expandir e se modificar ao longo de toda a sua vida (p. 94).

Os profissionais autoprogramáveis, sob o ponto de vista do mercado, precisam de outro tipo de ambiente para se desenvolver. Os novos ambientes devem acompanhar as características da inovação, da flexibilidade, da criatividade, que são comumente atribuídas as startups, diferenciando-se das estruturas rígidas do ambiente tradicional das empresas. Isso se torna terreno fértil para disseminação da Era do Acesso (Rifkin, 2001).

Na era do acesso, como analisa Rifkin (2001), as maneiras de perceber a si mesmo e ao mundo são diferentes. Na era industrial, estas formas estavam relacionadas aos valores da produção. Com as mudanças introduzidas na Era do Acesso, as pessoas começam a pensar em si como criativas, flexíveis e naturalmente abertas para os riscos. Em um cenário em que boa parte da população está voltada para a diversão e para o consumo de experiências, “fazer coisas e acumular propriedades se torna secundário a fazer scripts, contar histórias e representar fantasias” (Rifkin, 2001, p. 160). Nota-se, assim, que, quando a economia se transforma, novos contornos são desenhados para articular trabalhador e atividade. As empresas, antes associadas às grandes fábricas, começam a mudar seus espaços para fomentar o que consideram ser criatividade:

Na nova era, o produtivo cede ao criativo, e a empresa se torna menos definida em termos de trabalho e mais em termos de diversão. Empresas de todo o campo estão começando a reinventar seus ambientes organizacionais para torná-lo mais compatíveis com a criatividade e o talento artístico (Rifkin, 2001, p. 133).

A criatividade, como novo ideal capitalista, é vista como um dos pontos centrais para que uma startup se concretize e obtenha sucesso, tal como observado por Faria (2018) nas análises de narrativas de empreendedores. Como afirma a autora, os jovens empreendedores

não são movidos por dinheiro ou ambições, mas por um intenso desejo de autorrealização criativa, na qual seus negócios tornam-se propósitos de vida:

ideia de que esses empreendedores eram animados por uma razão de ser além do simples ganho pecuniário era algo como senso comum entre meus interlocutores, que nem viam a necessidade de explicar ou até mesmo explorar essa ideia com um pouco mais de profundidade. Isso também se tornou um lugar comum quando se fala sobre o imaginário social ligado a empresas *startup* como empresas que “mudam o mundo” de alguma forma (Faria, 2018, p. 62).

E, para que a autorrealização e a transformação ocorram, é preciso, como analisou Faria (2018), que o mundo do trabalho, associado à atividade repetitiva, ordinária e cotidiana, seja superado. Em uma sociedade voltada ao desempenho, o sujeito “não se submete a nenhum trabalho compulsório. Suas máximas não são obediência, lei e cumprimento do dever, mas liberdade e boa vontade. Do trabalho, espera acima de tudo alcançar prazer (Han, 2019, n/p). Da mesma maneira, a matriz das narrativas dos empreendedores está voltada para “fazer o que se gosta” (Faria, 2018, p. 32). Nota-se como os afetos tornaram-se um dos aspectos fundamentais da produção, especialmente nas startups. Como diz Faria (2018), o “fazer o que gosta e encontrar seu propósito são modalidades e dispositivos afetivos na produção de empresas startups” (p. 58).

No decorrer deste tópico, vimos como as imagens relacionadas ao empreendedorismo e as startups podem contribuir para a compreensão da vida, tornando-se, também ela, um capital. Ou, como diz Gorz (2005), a vida como business. No próximo tópico, analisaremos os efeitos da produção da subjetividade capitalística no cotidiano do trabalho.

4.3 EFEITOS DA SUBJETIVIDADE CAPITALÍSTICA NAS NOVAS RELAÇÕES DE TRABALHO

As características do capitalismo contemporâneo, como vimos no tópico anterior, colocam em circulação diferentes componentes de subjetivação. Em um contexto no qual a subjetividade é moldada à imagem e semelhança do capital, quais são os efeitos produzidos no tecido social e, em especial, nas novas relações de trabalho?

Com as mudanças trazidas pela globalização e pelas novas tecnologias, Rolnik (1997) argumenta que se abrem espaços para a criação de diferentes maneiras de viver. Como diz a autora, com estas mudanças, “muitas são as cartografias de forças que pedem novas maneira de viver, numerosos os recursos para criá-las e incontáveis os mundos possíveis” (Rolnik, 1997, p. 19). Rolnik (1997) então indaga se não estaríamos no fim do regime identitário na constituição de subjetividade rumo a uma flexibilidade subjetiva. Ainda que a resposta seja afirmativa, cabe considerar que os caminhos desse processo, no contexto do capitalismo, não são os da criação. Diz Rolnik (2006):

o principal destino desta flexibilidade subjetiva e da liberdade de criação que a acompanha não é a invenção de formas de expressividade para as sensações, indicadoras dos efeitos da existência do outro em nosso corpo vibrátil. Não é absolutamente esta a política de criação de territórios – e, implicitamente, de relação com o outro –, que predomina em nossa contemporaneidade: o que nos guia nesta empreitada, em nossa flexibilidade pós-fordista, é a identificação quase hipnótica com as imagens de mundo veiculadas pela publicidade e pela cultura de massa (p. 5).

Assim, o que ocorre, como argumenta Rolnik (1997), não é o fim da referência identitária, mas uma conformação das subjetividades a “identidades globalizadas flexíveis que mudam ao sabor dos movimentos do mercado e com igual velocidade” (p. 19). Como analisam Guattari e Rolnik (1986), o capitalismo cria padrões universais que implicam a

produção hegemônica de subjetividades modeladas de acordo com seus valores. Ao propor esses padrões, esvazia-se o caráter processual e multifacetado da produção de subjetividades. Temos, assim, uma produção serializada, padronizada e normalizada. Como efeitos desse processo, temos um empobrecimento da vida e de suas potencialidades:

Os indivíduos são reduzidos a nada mais do que engrenagens concentradas sobre o valor de seus atos, valor que responde ao mercado capitalista e seus equivalentes gerais. São espécies de robôs, solitários e angustiados, absorvendo cada vez mais as drogas que o poder lhes proporciona, deixando se fascinar cada vez mais pela promoção. E cada degrau de promoção lhes proporciona um certo tipo de moradia, um certo tipo de relação social e de prestígio (Guattari & Rolnik, 1986, p. 40).

Nesse contexto, o objetivo do capital é “deixar subsistir nesse planeta apenas os modos de expressão e de valoração que ela pode normalizar e colocar a seu serviço” (Guattari & Rolnik, 1986, p, 213). E esses efeitos atingem a todos, como analisa Lazzarato (2017):

Com ou sem padrão direto, todos são capturados nas relações de exploração e de dominação. A produção para o mercado os submete a todos, de maneira diferente, a um empobrecimento econômico e subjetivo, a uma exploração, a uma normalização e a uma padronização de seus saberes, de seus know-how e das suas vidas (p. 233).

Na produção serializada e normalizada, são disseminadas imagens idealizadas de referências que garantirão uma função hegemônica do capital em todos os campos; como dizem os autores: “esse esquadrinhamento da subjetividade é o que permite que ela propague, a nível da produção e do consumo das relações sociais, em todos os meios (intelectual, agrário, fabril, etc.) e em todos os pontos do planeta” (Guattari & Rolnik, 1986, p. 40).

No contexto do trabalho, como analisado no início dessa seção, uma das principais imagens colocadas como modelo a ser consumido pelos trabalhadores é a figura do empreendedor. Ao enaltecer a flexibilidade, a mobilidade, as conexões, a fluidez, o caos e a

incerteza, características estas que compõem o cenário contemporâneo do trabalho, novas formas de exploração e exclusão são produzidas.

A flexibilidade, uma das características mais enaltecidas atualmente, vem acompanhada de promessas de maior autonomia e liberdade para que as pessoas assumam a direção de suas próprias vidas (Sennett, 2012). Todavia, cabe questionar se, de fato, a flexibilidade permite concretizar essa promessa. Como diz Sennett (2012, p. 51): “a sociedade hoje busca meios de destruir os males da rotina com a criação de instituições mais flexíveis. As práticas de flexibilidade, porém, concentram-se mais nas forças que dobram as pessoas”, colocando-as cada vez mais a serviço da díade produção e consumo. Pretende-se impor, assim, um alinhamento temporal do sujeito às exigências do regime 24/7, dissolvendo-se os espaços entre trabalho e vida cotidiana, público e privado, em uma “financeirização implacável de esferas antes autônomas de atividade social” (Crary, 2016, p. 80).

Como afirma Han (2019, n/p), “o excesso de trabalho e desempenho agudiza-se numa auto exploração”. Os efeitos desse empreendimento são o cansaço e o esgotamento excessivos, nos quais o sujeito “concorrendo consigo mesmo, procura superar a si mesmo até sucumbir” (n/p). O cansaço e o esgotamento são vivenciados de maneira solitária levando a uma máxima individualização e ao isolamento (Han, 2019). Como descreve o autor:

O sujeito de desempenho esgotado, depressivo está, de certo modo, desgastado consigo mesmo. Está cansado, esgotado de si mesmo, de lutar consigo mesmo. Totalmente incapaz de sair de si, estar lá fora, de confiar no outro, no mundo, fica se remoendo, o que paradoxalmente acaba levando a autoerosão e ao esvaziamento. (n/p).

A cultura do alto desempenho coloca os sujeitos e a sociedade sob uma constante pressão na qual “o esgotamento profissional, o estresse, o sofrimento no trabalho se banalizam (Gaulejac, 2007, p. 28). O estresse, por exemplo, não é mais visto como algo adoecedor, mas como um esforço a ser reconhecido e remunerado. É considerado um estímulo ao alto

desempenho, compreendido como algo natural. Assim, o estresse não precisa ter suas causas questionadas, mas ser gerenciado de maneira que a superação do “estresse é exigida como uma qualidade necessária ao sucesso” (p. 221).

Para contribuir para essa discussão, um dos exemplos que podemos utilizar é do trabalho por meio de aplicativos. Esse tipo de trabalho difunde a ideia do trabalhador como um empreendedor de si mesmo, como analisou Abílio (2017). No entanto, esse “espírito empreendedor” é fictício, como mostra a pesquisa desenvolvida pela Coordenadoria Nacional de Combate às Fraudes nas Relações de Trabalho (Oitaven, Carelli, & Casagrande, 2018). No mundo em que todos devem ser empreendedores de si e dispor de suas habilidades como um capital humano, os trabalhadores tornam-se concorrentes: “todos os trabalhadores contra todos, inculcado em suas cabeças um ‘empreendedorismo’ e uma ‘liberdade’ que só existem no discurso, mas que vão orientar suas condutas, escolhas e práticas” (Oitaven et al., 2018, p. 82).

Por mais que o trabalhador acredite que quanto mais trabalhar mais receberá, estando no controle de sua remuneração, tudo já está calculado por um algoritmo. O algoritmo, termo da matemática utilizado na computação, refere-se a “um conjunto metódico de passos que pode ser usado na realização de cálculos, na resolução de problemas e na tomada de decisões” (Harari, 2016, p. 91). Como conclui a pesquisa, “ao mesmo tempo em que acena para a entrega de parcela de autonomia ao trabalhador, essa liberdade é impedida pela programação, pela exclusiva e mera existência do algoritmo” (Oitaven et al., 2018, p. 32). Os efeitos para os trabalhadores traduzem-se em desgaste na sua saúde pela precarização e intensificação do tempo e energia utilizados no trabalho.

A flexibilidade mudou o próprio sentido do trabalho, como analisa Sennett (2012). A instabilidade das organizações flexíveis impõe o risco e a incerteza como algo a ser vivido cotidianamente:

O que é singular na incerteza hoje é que ela existe sem qualquer desastre histórico iminente; ao contrário, está entremeada nas práticas cotidianas de um vigoroso capitalismo. A instabilidade pretende ser normal, o empresário de Schumpeter aparece como o homem comum ideal. Talvez a corrosão de caráter seja uma consequência inevitável (p. 33).

Essa mudança traz, de acordo com o autor, pensar a experimentação do tempo de outra maneira, mais imediata. Nessa nova maneira de vivenciar o tempo, ou “flexitempo”, termo utilizado por Sennett (2012, p. 63), implica pensar a vida em curto prazo e o trabalho em termos de projetos, distante da construção de uma carreira. Passa-se de projeto a projeto, de trabalho a trabalho, de local a local, de equipes a equipes. Assim, como analisa Sennett (2012), o trabalho e a vida se compõem como um mosaico, em fragmentos.

Sem contar mais com o princípio do longo prazo, a confiança, a lealdade e o compromisso mútuo são corroídos. Isso gera um enfraquecimento dos laços sociais, bem como da vinculação com a atividade e com as instituições (empresas e sindicatos). Assim, as condições da nova economia alimentam experiências que levam ao que Sennett (2012) descreve como uma corrosão do caráter, especialmente no que se refere às qualidades que ligam um ser humano ao outro.

A fragilidade dos laços sociais é também analisada por Rifkin (2001). Para o autor, na era do acesso, existe uma “crença equivocada de que os relacionamentos dirigidos comercialmente e as redes mediadas eletronicamente podem substituir os relacionamentos e as comunidades tradicionais” (p. 198). No entanto, para o autor, as características e objetivos desses relacionamentos são diferenciados:

Os relacionamentos tradicionais são unidos pelas noções de obrigação recíprocas e pelas visões de destino comum. São sustentados pelas comunidades cuja missão é reproduzir e assegurar continuamente os significados compartilhados que compõem a

cultura comum. Tanto os relacionamentos quando as comunidades são considerados como fins. Os relacionamentos transformados em commodities, por outro lado, são de natureza instrumental. A única cola que os une é o preço de transação acordado (p. 198).

O que temos é uma transformação das relações sociais e afetivas em commodities, nos quais “nossa vida comum está sendo inexoravelmente sugada pela vida comercial” (Rifkin, 2001 p. 197). Enquanto as experiências partilhadas na comunidade acontecem em longo prazo, aproximando as pessoas, ao migrar as relações para o âmbito comercial, as experiências compartilhadas estabelecem outra relação temporal: possuem agora curto prazo e são superficiais. Em um regime econômico no qual o trabalho, a produção e o consumo devem ocorrer de maneira ininterrupta nas 24 horas do dia e pelos sete dias da semana, não há espaço para espera, sendo essa relação com o tempo o principal analisador que buscamos destacar no decorrer desta seção. O capitalismo 24/7 torna-se incompatível com a vida, “com quaisquer comportamentos sociais dotados de padrões rítmicos de ação e pausa, com toda ação humana que envolva compartilhamento, reciprocidade ou cooperação” (Crary, 2016, p. 134). Assim, as exigências do capitalismo 24/7 não abrem espaço para as experiências de sociabilidade e de relações sociais que ultrapassem o interesse individual (Crary, 2016).

Nesse contexto, como analisa Rolnik (2011, p. 95), envolvidas na ilusão da liberdade, “mais do que livres, as pessoas estão é completamente perdidas; talvez fosse até mais adequado chamá-las de trabalhadores soltos”. Como diz Sennett (2012), em meio ao risco e a incerteza, as pessoas ficaram à deriva. E estando à deriva, o perfil padrão empreendedor apresenta-se idealmente como um salva-vidas aos trabalhadores. Como explica Rolnik (1997), a conquista de uma flexibilidade da subjetividade, “não tem a ver com a flexibilidade para navegar ao vento dos acontecimentos” (p. 20). Esses ventos atuam como

forças produtivas na transformação da subjetividade, que deixa de recorrer a imagens prontas para organizar-se. Em seu lugar, a subjetividade encontra-se sob a força de dois vetores:

a desestabilização exacerbada de um lado e, de outro, a persistência da referência identitária, acenando com o perigo de se virar um nada, caso não se consiga produzir o perfil requerido para gravitar em alguma órbita do mercado. A combinação desses dois fatores faz com que os vazios de sentido sejam insuportáveis. É que eles são vividos como esvaziamento da própria subjetividade . . . Tais experiências tendem a ser aterrorizadoras: as subjetividades são tomadas pela sensação de ameaça de fracasso, despersonalização, enlouquecimento ou até a morte (Rolnik, 1997, p. 21).

Aos que não conseguem gravitar em torno das órbitas do mercado, como analisam Rolnik (1997) e Forrester (1996), a consequência é concreta: o desemprego. Em um contexto de trabalho em que a referência identitária é do herói-empREENDEDOR, como vimos no tópico anterior, a consequência de exigir o empreendedorismo dos trabalhadores é a exclusão social.

Diz Enriquez (1997b):

aqueles que podem se adaptar a uma sociedade guiada por estes valores estão seguros de serem reconhecidos como sujeitos e participarem como cidadãos no funcionamento da sociedade. Os outros deverão se contentar com formas de trabalho subalternas, ou então acabarão por pertencer à categoria dos desqualificados sociais, os chamados assistidos ou marginais (p. 8).

Outras consequências concretas para o sujeito somam-se ao desemprego e à exclusão, delineando um quadro preocupante. Entre elas estão o desmantelamento da proteção social e trabalhista, a precarização e intensificação do trabalho, o adoecimento dos trabalhadores e o empobrecimento subjetivo.

Como vimos neste tópico, o modelo de subjetividade disseminado no contexto do capitalismo financeiro consiste em “obrigar o empreendedor de si a se lançar na concorrência de todos contra todos” (Lazzarato, 2017, p. 14). Com a flexibilidade temos uma construção fictícia de liberdade e de autonomia dos trabalhadores. A promessa de conseguir dirigir a própria vida com plena liberdade é frustrada, pois, no cenário contemporâneo, nunca os indivíduos estiveram “tão pouco livres em relação ao seu corpo, ao seu modo de pensar, à sua psique” (Enriquez, 1997a, p. 19).

Nesse contexto, como diz Rolnik (1997), o desafio colocado consiste em se abrir ao novo, afirmando o potencial de criação das forças existentes que compõem a contemporaneidade. Mas como resistir a esse enquadramento da vida nos modos de produção da subjetividade capitalística que nos ditam maneiras de ser e se relacionar? Como responde Rolnik (1997), é preciso abrir-se aos processos de singularização.

Os processos de singularização, como definem Guattari e Rolnik (1986), opõem-se ao modo de produção da subjetividade capitalística. Como dizem os autores, o processo de singularização “é algo que frustra esses mecanismos de interiorização dos valores capitalísticos, algo que pode conduzir a afirmação de valores num registro particular, independentemente das escalas de valor que nos cercam e espreitam de todos os lados” (p. 47). A produção de subjetividades, como vimos nesta seção, é essencialmente social e ocorre no entrecruzamento de diferentes componentes de subjetivação que circulam na sociedade. No processo de singularização como analisado por Guattari e Rolnik (1986), esses componentes de subjetivação em circulação são reapropriados pelo sujeito de maneira única e a subjetividade pode ser assumida e vivida numa relação de “expressão e criação” (p. 33).

É possível, portanto, recusar-se à produção da subjetividade capitalística, serializada, padronizada e normalizada. Ao abrir-se para os processos de singularização, como diz Rolnik

(1997), podemos afirmar o potencial de criação e dar passagem a novas maneiras de viver, combatendo a referência identitária:

Os processos de singularização são a maneira de recusar todos esses modos de encodificação preestabelecidos, todos esses modos de manipulação e de telecomando, recusá-los para construir, de certa forma, modos de sensibilidade, modos de relação como outro, modos de produção, modos de criatividade que produzam uma subjetividade singular (Guattari & Rolnik, 1986, p. 17).

Nessa perspectiva, cabe questionar, no contexto do trabalho nas startups, como se dá a produção de subjetividades dos trabalhadores na relação com a nova organização das atividades produtivas. Quais os componentes de subjetivação que estão circulando nesse novo modo de empreender o trabalho? Delineia-se, assim, o que faremos ao recorrer aos depoimentos de sujeitos que colocam em prática as atividades nas startups. A parte empírica desta pesquisa buscará compreender como sujeitos, grupos e instituições atribuem qualidade e sentidos a sua experiência de trabalho nas startups. Para tanto, será adotado como aporte teórico a Psicologia Social. Antes de apresentar os resultados, porém, na próxima seção, será apresentado o percurso metodológico utilizado para coletar os depoimentos.

5 CONSTRUINDO UM PERCURSO METODOLÓGICO

A pesquisa da relação entre as startups e a produção de subjetividade de jovens empreendedores insere-se teórica e metodologicamente no campo da Psicologia Social, especificamente na sua vertente que aborda as relações de trabalho. Ao adotar essa referência conceitual, estabelecemos também as condições sob as quais será produzido o conhecimento, colocando os fenômenos a serem estudados na perspectiva do movimento que toma em conta os contextos histórico e social da emergência e disseminação das startups em nosso país.

Como visto nas seções teóricas, em cada tempo histórico há um modo de subjetivação dominante construído e assumido pelos sujeitos em seu cotidiano (Rolnik, 1995). Desde final do século XX, as mudanças pelas quais o capitalismo passou engendraram a produção de novos contornos subjetivos na relação com o trabalho. Assim, esta pesquisa convida a pensar: como se dá a produção de subjetividades na relação com as startups? Quais os componentes de subjetivação que estão circulando nesse modo de empreender o trabalho?

Para acompanhar quais são e como se manifestam os componentes de subjetivação presentes na produção de subjetividades dos jovens empreendedores de startups, adotamos a abordagem qualitativa para a coleta, organização e análise de dados. Como mencionado, estamos no campo conceitual da Psicologia Social e a opção por uma abordagem qualitativa implica também um posicionamento teórico-metodológico do pesquisador: uma concepção que aborda o social e a subjetividade como estando em constante transformação. Como considera Mansano (2014):

a pesquisa qualitativa busca compreender como se dá a composição provisória das experiências e também qual sua funcionalidade na ocasião em que emergiram. Com isso, é importante que a concepção de um sujeito cristalizado em um todo coerente e estável, historicamente caracterizado como sujeito moderno, seja superada, dando

espaço à investigação sobre as múltiplas possibilidades de fazer-se sujeito nas relações sociais (Mansano, 2014, p. 7).

As pesquisas qualitativas, portanto, “ocupam-se de problematizar os acontecimentos em sua emergência histórica” (Mansano, 2014, p. 5). No caso específico desta pesquisa, buscou-se compreender como sujeitos, grupos e instituições atribuem qualidades, valores e sentidos à sua experiência de trabalho nas startups.

Como estratégia de pesquisa foi utilizado o estudo de caso. No estudo de caso, analisa-se em profundidade uma unidade, que poderá ser uma pessoa, programa, instituição, uma empresa ou grupo de pessoas que compartilham o mesmo contexto e experiência (Godoy, 2010). O interesse do pesquisador no estudo de caso está, portanto, em compreender os processos sociais que ocorrem em um determinado contexto, conforme afirma Godoy:

O estudo de caso tem se tornado a estratégia preferida quando os pesquisadores procuram responder às questões “como” e “por quê” certos fenômenos ocorrem, quando há pouca possibilidade de controle sobre os eventos estudados e quando o foco de interesse é sobre fenômenos atuais, que só poderão ser analisados dentro de algum contexto de vida real (Godoy, 1995, p. 25).

O estudo de caso aqui proposto delimitou como unidades de análise duas startups localizadas na cidade de Cornélio Procópio / PR. Trata-se de um município de pequeno porte, localizado no norte do estado do Paraná e que abriga um campus da Universidade Federal Tecnológica do Paraná (UFTPR). Entre outras atividades, essa Universidade é responsável por acompanhar e dar suporte técnico às startups da região. Em função dessa vinculação com a problemática estudada, a UFTPR foi coparticipante da pesquisa, uma vez que indicou as startups que acompanha e que atendessem aos critérios de funcionamento efetivo por pelo menos seis meses, bem como que o quadro de sócios fosse composto de pelo menos duas pessoas. Ao todo, foram entrevistados oito trabalhadores, que estão apresentados na figura 6:

Participante	Instituição	Tempo de vinculação
Alfa	Startup Tebas	3 anos
Beta	Startup Tebas	2 anos
Ômega	Startup Tebas	3 anos
Theta	Startup Tebas	2 anos
Gama	Startup Troia	2 anos
Lambda	Startup Troia	2 anos
Sigma	Incubadora	5 anos
Zeta	Incubadora	1 ano e meio

Figura 6: Quadro de participantes

Com o objetivo de compreender os significados e sentidos atribuídos pelos entrevistados a suas experiências nas startups, foram realizadas entrevistas semiestruturadas. Conforme proposto por Godoy (2010, p. 134), “As entrevistas semiestruturadas são adequadas quando o pesquisador deseja apreender a compreensão do mundo do entrevistado e as elaborações que ele usa para fundamentar suas opiniões e crenças”. Foram elencados alguns pontos para conversa com os participantes durante a entrevista semiestruturada, os quais foram distribuídos nos seguintes eixos: 1) a história e as características das startups, suas relações no ecossistema empreendedor e seus efeitos na economia de Cornélio Procopio, 2) as configurações de trabalho nas startups no contexto do capitalismo tardio, 3) a produção do sujeito empreendedor nas startups. O roteiro de entrevista pode ser visualizado no Apêndice B.

Por se tratar de uma pesquisa envolvendo seres humanos, foi observado o disposto na resolução Nº 466/2012, que exige a aprovação do projeto de pesquisa no Comitê de Ética. Desta forma, a coleta de dados iniciou-se após a aprovação do projeto pelo referido Comitê, conforme parecer consubstanciado número 3.770.878 e após tramites da plataforma Brasil (CAAE 25811919.4.0000.5231).

Por meio da indicação da UFTPR, foram convidados a participar da pesquisa os sócios fundadores de duas startups e alguns sócios investidores. No momento do convite, os trabalhadores ligados às duas startups aceitaram participar, porém uma delas não respondeu

mais os e-mails de agendamento das entrevistas. Uma nova empresa foi indicada pela UTFPR, ficando ela como segunda unidade de análise.

Considerando a proliferação dos casos e óbitos ligados à pandemia por SARS-Cov-2 e a necessidade do distanciamento social no mesmo período em que ocorreu a coleta dados, o convite para as entrevistas foi realizado por contato eletrônico, via e-mail. No momento de envio do convite também foram realizados os esclarecimentos referentes à pesquisa, elucidando seus objetivos, metodologia, inserção do sujeito e cuidados éticos. Em anexo ao e-mail de convite foi enviado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Apêndice A). No caso de aceite, as entrevistas foram agendadas e realizadas de maneira síncrona por meio da plataforma Skype. No início da entrevista, foi questionado se havia alguma dúvida em relação à participação do entrevistado na pesquisa e lido o termo de consentimento livre esclarecido para elucidar quaisquer dúvidas. Após consentimento, as entrevistas foram gravadas para facilitar a posterior transcrição e análise.

A estratégia do estudo de caso permitiu a utilização de múltiplos procedimentos de coleta de dados para garantir a diversificação do material, a análise em profundidade e a conexão com o contexto. Além das entrevistas, foram utilizados também documentos de domínio público disponibilizados pelas startups e que permitiram esclarecer sua história e objetivos.

Como forma de ampliar as informações coletadas junto aos agentes das startups, foram entrevistadas também duas pessoas que trabalham na Incubadora e são responsáveis por prestar apoio e suporte direto às unidades de análise deste estudo. Da mesma forma que os participantes das startups, o convite à equipe da incubadora foi realizado através de e-mail, esclarecendo os objetivos da pesquisa e enviando o termo de consentimento livre esclarecido. Após o aceite, as entrevistas foram agendadas e realizadas por Skype. Também com o

consentimento desses participantes, as entrevistas foram gravadas para posterior transcrição e análise.

Em relação aos documentos, nos estudos de caso são considerados tanto os materiais escritos (como jornais, publicações da mídia, documentos administrativos) como elementos iconográficos obtidos por imagens, fotografias e filmes (Godoy, 2010). Para esta pesquisa foram utilizados como documentos materiais disponibilizados em sites e redes sociais de pessoas, eventos e outras empresas startups citadas pelos participantes como suas referências no empreendedorismo.

Na análise dos dados também se adotou uma perspectiva qualitativa. Nesse processo, também acompanhamos as ideias de Godoy (1995), para quem a análise pode estar presente nos vários momentos da pesquisa. Assim, tanto no processo de elaboração do referencial teórico quanto no uso dos instrumentos de coleta de dados empíricos (entrevistas e documentos), o pesquisador precisa estar atento para organizar, compreender e assimilar as informações que emerge dos dados (Yin, 2015).

Desta forma, a partir dos dados coletados e de acordo com os eixos definidos para realização das entrevistas, o material foi sistematizado e articulado ao referencial teórico previamente estudado e analisado com abordagem qualitativa. Os resultados empíricos alcançados pela pesquisa são apresentados na seção seguinte intitulada “As startups como analisador do contemporâneo”.

6 – A STARTUP COMO ANALISADOR DO CONTEMPORÂNEO

Esta seção apresenta a parte empírica da pesquisa. As empresas startups e as transformações por elas precipitadas na organização do trabalho e na vinculação dos trabalhadores com suas atividades trazem elementos para compreender os modos de subjetivação em curso. Isso nos leva a tomar as startups como um analisador do contemporâneo. Apenas para contextualizar, entende-se por analisador a emergência de um acontecimento que tanto evoca múltiplas compreensões sobre o vivido como engendra possíveis mudanças, contendo ele mesmo os elementos para se auto entender (Baremblytt, 2002).

A apresentação e organização dos resultados deram-se, conforme relatado na seção anterior, segundo três eixos: 1) a história e as características das startups, suas relações no ecossistema empreendedor e seus efeitos na economia de Cornélio Procópio, 2) o trabalho nas startups no contexto do capitalismo tardio e 3) a produção do sujeito empreendedor.

Como forma de preservar o sigilo sobre os dados dos participantes foram utilizados nomes fictícios para as unidades de análises e seus empreendedores. A primeira unidade de análise foi denominada startup Tebas. Esta startup tem três anos de fundação e conta com quatro sócios. Participaram da pesquisa os dois fundadores da empresa, denominados Alfa e Ômega, e seus sócios: Beta e Theta. A segunda unidade de análise é a denominada startup Troia, fundada em 2018 por três sócios. Participaram da pesquisa dois fundadores nomeados Gama e Lambda. E, por fim, tivemos os participantes da incubadora, Sigma e Zeta, que prestam apoio às startups Tebas e Troia.

6.1 A HISTÓRIA E AS CARACTERÍSTICAS DAS STARTUPS, SUAS RELAÇÕES NO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR E SEUS EFEITOS NA ECONOMIA DE CORNÉLIO PROCÓPIO

Com modelos de negócios marcados pela inovação, rapidez, flexibilidade, criatividade e uma alta capacidade de adaptação aos mercados, as startups trazem a promessa de criar e transformar fluxos de atividades, produtos e serviços. Mas como surgem essas ideias inovadoras que se transformam em negócios? O que é preciso para que uma startup prospere? Quais os efeitos produzidos por essas empresas na economia? Neste primeiro eixo, colocou-se como objetivo compreender, sob o ponto de vista dos participantes, a emergência histórica das startups, suas características gerais, configurações e os efeitos na economia de Cornélio Procópio e região.

Primeiro, apresentamos a avaliação dos jovens empreendedores quanto à estruturação do ecossistema de inovação em que estão inseridos. Ao contar a história de como iniciaram seus negócios, os empreendedores mostram como a presença de um ecossistema de inovação fomenta o nascimento e desenvolvimento das startups. O ecossistema de inovação pode ser analisado a partir de seis pilares, elencados conforme a proposta da Abstartups (2018) como: ambiente regulatório, densidade e diversidade, talentos, cultura empreendedora, acesso a mercado e capital. As duas unidades de análise tiveram início em eventos de empreendedorismo que se inserem dentro do pilar do ecossistema chamado de cultura empreendedora (Abstartups, 2018). A startup Tebas nasceu em um evento promovido pela própria Universidade e a startup Troia, em uma maratona *Hackton* promovida por uma empresa de tecnologia.

Para esses jovens empreendedores, os eventos são oportunidades de melhorar as ideias de negócios através da colaboração de diferentes pessoas. Na avaliação dos entrevistados, o

encontro com pessoas diferentes os ajuda na formação dos seus negócios. Tal como refere Ômega:

Quando você vai conversar, eles acabam dando ideias diferentes. Então, tem bastante pessoas com pensamentos diferentes. E você acaba conhecendo gente que pode te ajudar. Que eu acho que o mais importante de você ir para eventos é você ir e conhecer gente aleatória. O mais diferente de você possível (Ômega, startup Tebas, 2020).

Os eventos são avaliados como momentos de intensa criação. Além da diversidade de participantes colaborando com o desenvolvimento das ideias que poderão formar futuras startups, outras estratégias são utilizadas, como podemos notar na fala de Sigma:

Eu tenho observado os eventos de startup e eu acho que existe um forte apelo emocional sabe, por incrível que pareça, assim nesses eventos, de desafiar essas pessoas sabe, para que elas possam pensar fora do que elas estão acostumadas. Dentro dessa forma de organização desses eventos, muitas atividades são para provocar sabe, para fazer as pessoas pensarem. Quando a gente vê *Hackton*, o próprio *Startupweekend*. A gente vê eventos de imersão. Olha esse termo, imersão, você se envolver plenamente num evento (Sigma, Incubadora, 2020).

Muitos desses eventos, como as maratonas *Hackton*, contam com o patrocínio de grandes empresas, que lançam aos participantes os problemas enfrentados pelo seu setor e que deverão ser solucionados no decorrer do encontro. No relato de Gama, podemos perceber como é o funcionamento dessas maratonas:

E era um evento do Google. Então falei: nossa vai ser muito interessante. E quando eu comecei a ouvir a mulher falando eu me apaixonei por aquilo. O que ela ensinou foi isso, a fazer uma startup do zero em nove horas. Então, foi bem corrido, bem acelerado. E a gente pegou e ficou lá nove horas maturando a ideia, desenhando

direitinho como ia ser. E como a gente pegou uma persona que tava ligada a nós de alguma forma, a gente se identificou bastante com a persona e conseguiu desenvolver uma ideia que foi bem aceita por todo mundo lá. E fazer uma startup é isso, você tem que identificar um problema real que impacta muita gente e você resolver esse problema real para essa pessoa (Gama, startup Troia, 2020).

A persona citada na entrevista de Gama refere-se a um personagem fictício a quem são atribuídos dados demográficos, comportamentais e necessidades. Com esses norteadores, há um esforço para desenhar maneiras de aproximá-lo de um possível cliente ligado a nichos específicos de mercado, como agronegócios, saúde ou mercados financeiros, para ficar apenas em alguns exemplos. A partir das informações atribuídas à persona fictícia, as equipes levantam problemas que devem ser resolvidos por meio de soluções tecnológicas com potencial para transformar-se em futuros negócios. Foi a partir de um planejamento como esse que a unidade de análise Troia surgiu.

Como podemos perceber nos relatos, o funcionamento dessas maratonas aproxima-se da estratégia de *crowdsourcing*, como analisado por Abílio (2017a), na qual ocorre uma transferência de trabalho das empresas a um grupo que colabora, muitas vezes sem remuneração, com o levantamento e criação de soluções tecnológicas. Algumas das propagandas dessas maratonas podem ser usadas como exemplos para ilustrar seus objetivos. Com o uso de frases imperativas como “Seja incrível e se divirta!” (Interhack, 2019, s/p) ou que convocam a criatividade dos participantes, como “Programe, conheça novas pessoas, seja criativo e tenha uma ótima experiência” (Interhack, 2020, s/p), esses eventos convidam seus participantes a usar a inovação para mudar o mundo, como mostra o manifesto do Hackrio 2020:

Um movimento de gente que está em busca de soluções para um futuro melhor. Gente que cria, desenvolve, investiga. Gente que pensa em mim e em você. Gente que usa a

tecnologia e a inovação para quebrar padrões. Este é um movimento para um mundo melhor (Hackrio, 2020).

Para analisar as maratonas Hacktons, recorreremos às análises de Pelbart (2011) das forças de invenção no contexto do capitalismo e de Rolnik (2003a, 2006) da cafetinagem de criação. Para que o ciclo de criação ocorra nessas maratonas, um elemento fundamental é a formação de equipes heterogêneas que disporão de seus conhecimentos e da criatividade na solução de problemas. Como avalia Pelbart (2011), as forças de invenção são potência do homem comum e exemplifica: “Três adolescentes e um pc, e já estão reunidas as condições para invenção de um software que lhes renderá bilhões” (Pelbart, 2008, p. 2). Essas forças vivas estão presentes em todo tecido social, “todos e qualquer um inventam, na densidade social da cidade, na conversa, nos costumes, no lazer - novos desejos e novas crenças, novas associações e novas formas de cooperação” (Pelbart, 2011, p. 23). Todavia, no contexto do regime capitalista, estas forças de invenção, “no seu misto de inteligência coletiva, afetação recíproca, produção de laço, capacidade de invenção de novos desejos e novas crenças, de novas associações e novas formas de cooperação” (Pelbart, 2011 p. 24) deixam de ser reservas passivas e passam ser a primordial fonte de valor do capital. Para que isto ocorra, como analisa Rolnik (2003a, 2003b, 2006), é preciso cindir as forças de criação da realidade social que a engendrou, gerando, assim, uma cafetinagem das forças subjetivas de criação, que são, desse modo, colocadas no cerne da produção do regime capitalista. Diz Rolnik:

Cindido da realidade vital que o convoca, em vez de produzir singularidade, o processo de criação passa a ser comandado por uma política que centraliza a produção de sentido e valor para servir os interesses do mercado. Tal cisão constitui, portanto, uma engrenagem essencial da máquina que fomenta o exercício da força de criação para submetê-la ao princípio da acumulação de capital (Rolnik, 2003b, n.p).

No contexto do capitalismo financeirizado, que pode ser encontrado também nos eventos *hacktons*, é demandado que os trabalhadores disponham de “sua força de invenção, e da força de invenção dos cérebros em rede” (Pelbart, 2011, p. 24). Tem-se, nesses eventos, uma extração das forças de criação, pois é “fundamentalmente, das forças subjetivas, especialmente as de conhecimento e criação, que este regime se alimenta” (Rolnik, 2006, p. 4). Já não é mais a força mecânica dos operários que se busca explorar, mas as forças de criação, que se tornam o principal valor e fonte a ser sugada pelos agentes do capital (Rolnik, 2003a). Assim, castradas as forças subjetivas de criação de seus participantes, as maratonas *hacktons*, como avalia Zanon (2019):

se tornam também eventos convenientes às próprias empresas já consolidadas no mercado, mas que buscam por meio dessas atividades estar em contato com ideias inovadoras ao mesmo tempo em que aplicam investimentos naquelas que solucionam problemas propostos pelas mesmas sob a forma lúdica de desafios. Cada vez mais empresas vêm recorrendo a esse tipo de atividade, apresentada como uma atividade de envolvimento entre jovens empreendedores, mas que resulta em soluções práticas a baixo custo aos entraves de mercado desses grandes investidores (Zanon, 2019, p. 65).

Embora valorizados pelos jovens empreendedores, na avaliação de Sigma (Incubadora, 2020), cabe analisar os eventos com precaução para que a formação dos empreendedores não se reduza apenas a aqueles momentos. Diz o entrevistado:

alguns empreendedores acho que enxergam esses momentos, esses eventos, como se isso fosse o suficiente para empreender. Aquilo que você desenvolve ali pelo menos quando as equipes ganham, parece que eles saem assim, com uma postura, sabe, de que são bons. E eu acho que são, claro! Mas existem outras coisas que vão vir a partir dali para quem deseja continuar empreendendo. Então, é isso, eu acho que é um cuidado, desses eventos que a gente deve ter (Sigma, Incubadora, 2020).

De maneira semelhante, temos a avaliação de Gama. Após o evento em que iniciou sua startup, diz Gama: “aí veio os problemas, de estar numa startup, porque o que a gente fez ali no *design sprint*, beleza! Foi uma ideia bem aceita. Mas, na prática, ainda não é aquilo. Então, a gente teve muito, muito trabalho de aprender tudo” (Gama, startup Troia, 2020). Nesses eventos circulam os valores norteadores do empreendedorismo, especialmente aqueles ligados à sucesso e rapidez. Como citado por Gama, sua startup foi criada em um evento de nove horas. As maratonas *hacktons* são organizadas para ocorrer em fins de semana e de maneira ininterrupta: uma maneira muito peculiar de lidar com o tempo. A rapidez aparece, então, de maneira naturalizada nas entrevistas:

no empreendedorismo, que são coisas que a gente aprende, tem o lance de ir rápido. Pode até ser meio clichê. Mas é muito importante ter isso, buscar trazer isso para prática. E a gente tenta, sim, bastante... Às vezes até exagera um pouco nesse lance de exigir que as coisas venham um pouco mais rápido. Mas, talvez isso seja um grande diferencial. A gente conversa isso em reuniões. Tenta trazer esse dinamismo (Beta, startup Tebas, 2020).

As exigências de um tempo que obedeça ao princípio do 24/7 impõe um alinhamento temporal do indivíduo com o mercado. Embora se apresente como algo que valorize significativamente o mundo social, o capitalismo 24/7 é “um modelo não social, com desempenho de máquina” (Crary, 2016, p. 18). E, para entrar em conformidade ao modelo 24/7, é preciso aderir a essa rapidez, não havendo espaço para esperas, análises de longo prazo ou dúvidas. O funcionamento das startups pode ser compreendido com a seguinte consideração da Lambda: “Tem que errar rápido. Dentro da startup você tem que errar para você consertar. E a gente tem que errar rápido” (Lambda, startup Troia, 2020). As atividades que não estão sintonizadas à temporalidade 24/7 tornam-se, sob o ponto de vista dos entrevistados, incompatíveis com a dinâmica geral das startups, sendo destituídas de valor e

interesse. Como diz Crary (2016), a temporalidade que não adere ao 24/7 “é sempre uma reprimenda e uma depreciação da fraqueza e da inadequação do tempo humano com suas tessituras confusa e irregular. Ele solapa qualquer relevância e o valor de qualquer intervalo ou variação” (p. 39).

Além dos eventos, os entrevistados destacam o que chamam de mentoria como um importante elemento no ecossistema de inovação: “Depois que a gente teve a mentoria, que foi assim apoio, para gente ter mais o pé no chão. Ajudou muito a gente. A gente conseguiu ver tudo de um outro jeito. E agora a gente tem objetivos” (Theta, startup Tebas, 2020). Para Lambda (startup Troia, 2020), é “o contato com outras empresas que prosperaram. E você saber como que eles fizeram te ajuda muito a crescer”. Assim, os eventos, mentorias e programas de formação são avaliados como momentos de aprendizado e de compartilhamento de experiência entre empreendedores.

No pilar descrito pela Abstartups como densidade e diversidade, temos a presença tanto de incubadoras quanto das aceleradoras. Dentro do ecossistema de inovação, os modelos da aceleradora são vistos como mais adequados às startups por terem entre seus objetivos diminuir o tempo de validação do produto e do retorno financeiro (Faria, 2018). Para acelerar o tempo de concepção dessas empresas e colocá-las de maneira rápida no mercado, as aceleradoras trabalham “fornecendo serviços financeiros, consultoria de tecnologia e de negócios e treinamentos corporativos durante um período determinado que variam, na maior parte dos casos, entre três e oito meses” (Faria, 2018, p. 197).

Assim como as aceleradoras, as incubadoras também participam do ecossistema de inovação, constituindo-se como “espaços com custos de manutenção reduzidos no qual reúnem consultores para dar suporte a novas empresas” (Faria 2018, p. 138). A diferença entre esses dois modelos está na presença do capital especulativo, como explica a autora: “Incubadoras se diferem de aceleradoras porque não envolvem capital especulativo nem

compra de *equity* das empresas que participam do programa de incubação” (p. 138). Com a presença do capital especulativo, as aceleradoras imprimem velocidade às startups, como relata Alfa:

Na aceleradora você tá muito mais focado em entregar o mais rápido possível para mercado, testar o mais rápido possível. É um modelo mais de startup: a aceleração. A aceleração é mais: semana que vem tem que tá com produto pronto para entregar para o cliente. Bem mais frenético (Alfa, startup Tebas, 2020).

Contraopondo-se ao ritmo das aceleradoras, a avaliação de Alfa da incubação vai a outra direção quando afirma que a startup busca “desenvolver a empresa com bases sólidas” (Alfa, startup Tebas 2020). Assim, além do espaço físico, as incubadoras desenvolvem um trabalho de monitoramento dos empreendimentos, como explica Sigma (Incubadora, 2020), e que se volta para “planejar, monitorar e dialogar constantemente para a gente poder oferecer mais condições para que ela possa desenvolver”. As diferenças dos dois modelos levam a uma oposição entre a burocracia atribuída às incubadoras e a rapidez, característica das startups, o que leva a dificuldades, como observado neste relato:

Temos uma limitação, uma limitação burocrática por ser um espaço público. Então, para algumas questões, a gente tem uma certa dificuldade nesse sentido. Pelo tempo que a gente precisa para fazer todos os processos que o setor público necessita... Eu acho que, do ponto de vista assim de dificuldade nossa, são essas partes burocráticas... Que diferencia muito dos nossos concorrentes que são privados. É essa a dinâmica (Zeta, IUT, 2020).

Há, no entendimento dos participantes, uma associação entre burocracia e setor público. Como avalia Lambda (startup Troia, 2020), “o governo acaba travando muita coisa”. Na mesma perspectiva, Alfa afirma:

O setor público tá tentando se inserir nesta mentalidade, nessa filosofia de empresa. Mas, eles ainda não conseguiram entender muito bem o que são as startups. Então, a gente tem alguns problemas com o governo que vem com propostas de incentivo às startups. Eles geram uma série de barreiras para uma equipe que está trabalhando num sistema de extrema incerteza. Você tem um monte de coisa que precisa resolver. Daí tem que ficar resolvendo burocracias, que uma empresa grande resolveria, mas não uma startup. Os programas do governo falham muito nisso: de entender que a startup precisa ser ágil. E agilidade implica em você lidar com o mínimo de burocracia possível. Às vezes o que eu planeje ontem, hoje já não vale mais, tem que mudar (Alfa, startup Tebas, 2020).

E como trazer mais agilidade e redução de burocracia para um contexto de extrema incerteza? A flexibilidade é a resposta recorrente entre os participantes. Como analisado por Sennett (2009), enfatiza-se a flexibilidade como forma de atacar os males da burocracia, ou seja, a rotina e a lentidão. Em suas palavras: “A sociedade moderna está em revolta contra o tempo rotineiro, burocrático, o que pode paralisar o trabalho, o governo e as outras instituições” (p. 35). Assim, em um contexto econômico que está pautado pela especulação financeira, trata-se “de fazer sempre mais, sempre melhor, sempre mais rapidamente, com os mesmos meios e até com mesmos efetivos” (Gaulejac, 2007, p. 41).

A defesa da flexibilidade e o ataque à burocracia vêm acompanhados, como analisado por Sennett (2009), pela ênfase na incerteza e no risco, elementos estes característicos das startups e valorizados pelos empreendedores, como apresentado na seção 4. No contexto do capitalismo financerizado, estar na incerteza, assumir riscos e adotar a flexibilização como norteadores passam a ser atitudes assumidas como naturais e cotidianas (Sennett, 2009). Desenham-se, assim, pressões para promover a adesão a esses componentes subjetivos, que supostamente serão capazes de fomentar a inovação. Nesse cenário, “a beleza institucional

consiste em demonstrar sinais de mudança e flexibilidade internas, dando pinta de empresa dinâmica” (Sennett, 2006 p. 44). E todas as instituições, incluindo o Estado, devem adequar-se a esse modo de funcionamento flexível. Como já apresentado, o setor público é compreendido pelos entrevistados como um entrave, trazendo lentidão ao ecossistema de inovação. Nessa perspectiva:

a gente tem que estar sempre de olho na administração pública para que ela acompanhe os passos dessa inovação, porque eles como um ambiente de inovação, como ecossistema de inovação, precisamos muito deles, sabe? Eles são a ponte entre a comunidade e a comunidade acadêmica, a comunidade de comerciantes e tudo mais. Então, eles entendendo isso e sendo proativos nesse sentido. Eu, a gente aceleraria mais esse processo de conscientização, de sensibilização das pessoas em relação a isso. Têm acontecido já iniciativas do poder público nesse sentido, mas é claro que sempre pode ser melhor (Zeta, IUT, 2020).

Há um consenso por parte dos participantes de que o setor público precisa adotar outro modo de funcionamento, mais flexível e ágil. Nota-se que as relações com setor público não são avaliadas em suas dimensões políticas, no sentido dialógico, democrático e voltadas para o bem comum. Inscrito nesse modo de funcionamento veloz e produtivista, o Estado é colocado a trabalhar a favor da financeirização (Lazzarato, 2017; Pochmann, 2016). Com isso, as intervenções do Estado não são descartadas ou desqualificadas, e sim, como afirma Lazzarato (2011, p. 17), são colocadas a “intervir o mais possível, intervir simultaneamente sobre as condições econômicas e sobre as condições não diretamente econômicas de funcionamento do mercado e da concorrência. Não se trata de intervir sobre o mercado, mas pelo mercado”.

Outro pilar descrito pela Abstartups e avaliado pelos participantes envolve os chamados talentos ou capital humano, que está relacionado à presença de estruturas

institucionais de formação, como as Universidades (Abstartups, 2018). Sobre isso, Gama (startups Troia, 2020) afirma que “um berço muito forte para empreendedores é a universidade”. Todavia, em sua avaliação, a Universidade não tem conseguido cumprir sua função:

Ao invés dela ser voltada a formar peão... Porque hoje, basicamente, a universidade forma peão, só que nos modelos atuais. Então, ela deveria ser voltada a pessoas resolverem um problema. Então, em vez de falar: Ah não! No que é que eu posso trabalhar... A pergunta deveria ser outra: O que que eu posso mudar? O que é que posso resolver para população? (Gama, startup Troia, 2020).

A própria formação técnica ofertada pelas Universidades, para Gama, não está adequada às startups, como ele diz:

A tecnologia que eu uso hoje na empresa é de 2016, isso é, a meu ver vai demorar pelo menos uns 10 anos para chegar na universidade do jeito que caminha. Porque o que a gente aprende lá é de 1990. Então é muito difícil adaptabilidade da Universidade com as tecnologias que surgem (Gama, startup Troia, 2020).

Além das considerações sobre qual seria a função da universidade dentro de um ecossistema de inovação, a própria educação é colocada em questão pelos participantes. Para Gama (startup Troia, 2020), o ensino deveria ter outro direcionamento, ficando mais voltado ao empreendedorismo e, nesse caso: “Você saber se virar, ter comportamento, você saber lidar com suas emoções, você saber lidar com coisa que não é tratada. É muito mais importante do que você saber a equação de *Baskhara* e essas coisas que se aprende então, tipo física” (Gama, startup Troia, 2020).

A educação dita empreendedora, sob seu ponto de vista, deveria atravessar todos os níveis de educação, uma vez que o empreendedorismo “deveria ser aprendido até no ensino médio” (Gama, startup Troia, 2020). A mesma defesa pode ser notada em um fórum de

empreendedorismo promovido pela incubadora. Nas discussões do fórum foram defendidos programas de incentivo à formação do jovem empreendedor iniciando no ensino infantil e estendendo-se até os demais níveis de educação (Hackbee, 2020).

Diante dessas considerações, cabe questionar: quais os possíveis efeitos de levar o empreendedorismo para campo da educação? Os enunciados mostram uma perspectiva de educação, como analisa Gaulejac (2007), a serviço da economia, a saber, uma educação pensada a partir da rentabilidade, do desempenho e do resultado. Como analisou o autor, a educação refém do contexto do capitalismo financeiro deve submeter-se aos mesmos modos de produção de serviços e bens.

A universidade tem passado nos últimos anos por desqualificações e ataques advindos tanto do setor público como do setor privado, que passam a avaliá-las majoritariamente em termos econômicos, sem considerar sua função social, política, formadora e científica (Lima & Mansano, 2020). Há, como afirmam os autores, um empobrecimento da função ética e política da universidade quando ocorre por parte de alguns de seus agentes uma adesão aos valores capitalistas e sua reprodução hegemônica. Como dizem Lima e Mansano (2020): “Os ataques sofridos pela universidade no decorrer de sua história e, mais especificamente, neste momento, dão indícios de que ela, em parte, cumpre seu papel crítico e de pensamento, colocando em curso práticas de transformação” (p. 37). Nesse cenário, o desafio posto às universidades é “tomar partido urgentemente pela vida e por sua potencialização democrática” (pp. 39-40), incluindo aí as reais possibilidades de gerar emprego e renda para a população, com a garantia de direitos trabalhistas e de inclusão social.

Como já mencionado, o ecossistema descrito pela Abstartups é composto de diferentes pilares. Ao serem questionados sobre as condições necessárias para que uma startup prospere, entretanto, os demais pilares desaparecem em favor do pilar capital. Os entrevistados destacam: “Capital, inevitável capital. Não tenho dúvida que é isso... Querendo ou não, o

número de startups que dão certo é diretamente relacionado ao tanto de capital disponível para elas” (Alfa, startup Tebas, 2020). Entre os participantes da incubadora, o enunciado é o mesmo: “falando assim em termos de empresas geradas que conseguem dar certo: acho que o capital é uma coisa importante” (Sigma, IUT, 2020).

Como apresentado na seção 2, os primeiros passos da história das startups estão relacionados à consolidação do Vale do Silício, na qual os fatores que se destacaram foram o surgimento dos fundos de capital de risco e o compartilhamento de experiência entre empreendedores. Esses mesmos fatores estão presentes nos enunciados apresentados pelos participantes em suas avaliações sobre a estruturação do ecossistema de inovação. O capital é destacado pelos entrevistados como algo essencial e o próprio ecossistema de inovação, que, como avalia Lambda (startup Troia, 2020), se transforma em um “ecossistema de compartilhamento” em que “um acaba ajudando o negócio do outro”.

Outro ponto a ser discutido sobre esse primeiro eixo refere-se às características e diferenciais das empresas startups. Ao contarem sobre as características e diferenciais de seus modelos de negócios, encontramos referências tanto às definições de Ries (2011), trazendo a disrupção e a inovação, quanto à de Blank e Dorf (2014), na qual a escalabilidade ganha maior relevância como algo característico das startups. A ideia de escalabilidade esteve presente em todos os discursos dos entrevistados como característica e diferencial das empresas startups. Como diz Beta (startup Tebas, 2020): “Se a gente vai estabelecer um modelo de negócio que não seja escalável, a gente necessariamente não é uma Startup”. Na mesma perspectiva, Gama (startup Troia, 2020) vê na escalabilidade o grande potencial das startups: “A gente tem uma escalabilidade muito grande. Então, a gente tem um poder de crescimento alto em relação à empresa tradicional, que é limitada por n fatores”. Além de caracterizar estas empresas, a escalabilidade torna-se, como diz Beta (startup Tebas, 2020),

um “sonho de todo startapeiro. Criar um negócio altamente escalável. Realmente é assim, um baita de um motor ali”.

Por serem modelos de negócios escaláveis, as startups, como avaliam os entrevistados, não prendem o dinheiro, o serviço ou a empresa a nenhum território. Como diz Lambda (startup Troia, 2020): “a gente não quer criar uma empresa, por exemplo, para ficar só em Cornélio como empresa de uma loja que é mais física, assim, que você fica só em um lugar. Você tem essa característica de poder trabalhar no Brasil todo e vocês escalar”. É por meio da escalabilidade que, “com baixos custos, uma Startup consegue alavancar grandes rendas brutas” (Zeta, IUT, 2020). Dessa maneira, a escalabilidade serve aos objetivos especulativos do capitalismo financeiro. Como diz Ômega (startup Tebas, 2020), a startup “tem que ser escalável porque é isso que faz o dinheiro voltar para os investidores”. Temos, assim, um exemplo de como a especulação financeira passou a ser o motor da economia (Lazzarato, 2017). Como analisado por Kurz (2000a), o desenvolvimento tecnológico não cria uma economia e sim funciona e atende ao capitalismo-cassino. Ao analisar as empresas da internet, o autor ressalta:

As inúmeras pequenas empresas de Internet, que nos últimos dois anos entraram na bolsa, jamais terão lucros reais. O capital é apenas "queimado" para obter lucros com a elevação especulativa das cotações das ações. Se a relação entre a cotação das ações e os lucros reais na indústria tradicional é de cerca de 30 para 1 -duas vezes mais que a média histórica-, nas empresas de Internet, ela é de 200 para 1 ou de 300 para 1. Esta inflação dos valores das ações é a única diferença econômica entre as empresas tradicionais e as empresas de Internet (Kurz, 2000b, n.p).

Em um contexto econômico pautado pela especulação, mesmo que o negócio não apresente lucros e acumule dívidas, poderá receber investimentos. Com isso, as startups são impulsionadas pelo capital especulativo, como explicado por Gama:

O Nubank e o iFood. Nenhum tem lucratividade hoje. O Nubank, acho que ano passado perdeu mais 400 milhões e ainda assim é uma empresa que cresce. Então, tem um potencial de crescimento muito alto. Ainda não tá gerando lucro e os investidores vão colocando cada vez mais dinheiro. Esse tipo de investimento, não sei, mas talvez pode gerar alguma bolha (Gama, startup Troia, 2020).

Assim, as empresas da internet, como afirma Kurz (2000a), tornaram-se um segmento do mercado acionário que prolonga o crescimento do capital fictício. Kurz (2000a) ainda ressalta que “o absurdo econômico se manifesta em empresas virtuais com menos de cem empregados cuja capitalização em bolsa é tão grande ou até mesmo maior que a da Volkswagen” (Kurz, 2000a, n.p). Dentro do contexto socioeconômico contemporâneo, denominado por Negri e Hard (2001) como Império, a escalabilidade acaba tanto contribuindo para a disseminação das startups quanto para a expansão da nova forma global de economia. Como dizem os autores “o império não estabelece um centro territorial de poder, nem se baseia em fronteiras ou barreiras fixas. É um aparelho de descentralização e desterritorialização do geral que incorpora gradualmente o mundo inteiro dentro de suas fronteiras abertas e em expansão” (p. 12).

Outras características presentes nas startups, como a disrupção, a inovação e a tecnologia, são apresentadas nos discursos não só como formas de transformar a economia, mas de criar novos mercados. Como diz Zeta (IUT 2020), as startups precisam “ser disruptiva ao ponto de não ter algo parecido no mercado ou que seja sim uma... Uma vantagem muito grande você tá usando ela, por exemplo iFood. Pô, né, o Uber é assim”. Na compreensão do participante, é através das startups que novos mercados, produtos e serviços são criados e incorporados ao modo de vida da população. Como dito por Lambda (startup Troia, 2020), as startups “conseguem transformar algo muito inovador e acaba incorporando isso na vida das

peças de uma forma muito, muito sutil. As peças se acostumam muito rápido com aquilo”.

A formação e expansão de mercados, como analisado na seção 3, estão no cerne da disseminação e consolidação da organização capitalista contemporânea. Como defendido por Lazzarato (2017), estamos imersos em um ciclo infinito de produção, consumo e apropriação. Nesse contexto, as startups ocupam um lugar de produtoras genéricas de consumo tal como afirma Theta (startup Tebas, 2020): “a gente nem sabe o que a gente precisa e acaba se tornando essencial”. Essencial, no caso, é o ato de consumir desassociado da necessidade. Como explica Lazzarato (2011), hoje, “um carro se produz depois de ter sido vendido, quero dizer, depois de ter sido constituído como objeto de desejo” (Lazzarato, 2011b, n/p). Como defende o autor, o capitalismo produz o consumo de maneira infinita, uma vez que os objetos são criados e rapidamente tornados obsoletos. O capitalismo, como diz Lazzarato (2017), apropria-se das pessoas, objetos, afetos e mesmo territórios para explorá-los e, uma vez explorados, ele os abandona para se apropriar e explorar outros, seguindo assim ao infinito (Lazzarato, 2017).

Ao mesmo tempo, as características de escalabilidade, disrupção e inovação somente fazem sentido, como dizem nossos entrevistados, se servirem a um propósito. Durante as entrevistas, a menção ao propósito foi recorrente como um diferencial das empresas startups e se fez presente tanto nos discursos dos jovens empreendedores quanto dos participantes da Incubadora.

O propósito, como característica das startups, foi analisado por Faria (2018), que afirma: “uma empresa *startup* tem que ter ‘um propósito’, ou seja, um objetivo maior do que o simples ganho pecuniário” (p. 55). Para pensarmos no par propósito-dinheiro, temos como exemplo as considerações de Alfa (startup Tebas, 2020): “Então, não é pelo dinheiro. Muita gente fala em montar a startup para poder ficar rico. Trabalha por outra coisa (risos). É pelo

propósito”. Faria (2018) mostra que a ideia do propósito como parte do modelo de negócios é algo recorrente e naturalizado nas narrativas empreendedoras, uma vez que os empreendedores “eram animados por uma razão de ser além do simples ganho pecuniário, era algo como senso comum entre meus interlocutores, que nem viam a necessidade de explicar ou até mesmo explorar essa ideia com um pouco mais de profundidade” (p. 62).

Assim como encontrado no estudo de Faria (2018), os entrevistados desta pesquisa não apresentam argumentos que definam seus propósitos ou aprofundam a questão quando questionados. O que conseguimos nas entrevistas foi enunciado como: “Meu propósito é criar tecnologia. Criar uma empresa de tecnologia que melhore a vida das pessoas. De todos os níveis da sociedade. Com a tecnologia mudar a vida das pessoas” (Alfa, startup Tebas, 2020). As definições dos propósitos apresentadas pelos entrevistados giram em torno da resolução de problemas e geração de impacto, com um grau alto de abstração. É o que diz Sigma (Incubadora, 2020): “resolver problemas que tenham relevância para as pessoas, para quem ela vai dirigir o seu produto ou serviço. Então, é muito mais pensar no outro”. Ou em outro exemplo, propósito consiste em “causar impacto social” (Beta, startup Tebas, 2020). Ao integrar o propósito aos modelos de negócio e não ter apenas objetivos pecuniários, as startups conseguem, sob o ponto de vista dos entrevistados, diferenciar-se das empresas tradicionais e atingir sua potencialidade. Entretanto, é notável que o argumento que cerca a ideia de propósito traz como um dos seus efeitos uma espécie de romantização do mundo dos negócios (Faria, 2018). Diz a autora:

Levada ao limite, a noção de propósito é uma forma de narrativa profética. Ela torna empresas *startup* veículos para solução dos mais variados problemas e seus agentes, visionários capazes de vislumbrar saídas para problemas complexos da vida cotidiana. Mais do que produtos e serviços, essas empresas oferecem a possibilidade de re-encantamento do mundo e da vida de seus agentes, solucionando problemas sociais e

de ordem reflexiva. Esse tipo de narrativa também pode sugerir que a trajetória pessoal, o contexto social e o ambiente de negócios não são fatores importantes para compreender como uma empresa nascente se torna capaz de prosperar. Apenas a força de vontade, o desejo e a visão singular de uma pessoa poderiam explicar seu sucesso. (Faria, 2018, p. 65).

Outro ponto que merece ser destacado neste eixo são os efeitos das startups na economia da região da cidade estudada, Cornélio Procópio. Tais efeitos são citados especificamente pelos entrevistados vinculados à incubadora, sendo mencionados de maneira quantitativa, estando relacionados à geração de receitas e arrecadação de impostos produzidos pelas empresas incubadas. Como apresenta Sigma (IUT, 2020), “no último ano, 2019, foram um pouco mais de 2 milhões de receitas. E aí a gente tem a questão dos impostos, que foi mais de um milhão de impostos”.

Embora avaliem como significativos os resultados financeiros apresentados pelas startups, um outro enunciado abre questionamento de como a cidade sente tais efeitos: “eu faturado tanto por ano, eu coloco tanto de impostos, mas Cornélio nem sabe que eu existo. Eu contrato tantas pessoas e Cornélio nem sabe que eu existo” (Zeta, IUT, 2020). Frente a esta invisibilidade, o poder público, avaliado pelos participantes como sendo burocrático, moroso e limitado, é convocado a intervir e apoiar essas empresas. Entre as sugestões dos entrevistados está a criação de fundos de investimentos da cidade para distribuição aos projetos mais engajados. A participação do Estado no financiamento de projetos já existe através de programas federais como o Startup Brasil. O levantamento realizado por Maia (2018) mostra um Estado bastante presente no financiamento dessas empresas. Diz a autora: “45 % das aceleradoras brasileiras operam a partir de recursos do Start-up Brasil; mesmo uma aceleradora de grande porte como a Wayra Brasil, da empresa multinacional Telefônica, tem a maioria (64%) de suas startups parcialmente financiadas pelo Estado” (p. 94). Assim, o

mesmo discurso que avalia negativamente o Estado recorre a ele quando encontra barreiras para avançar.

Já na análise dos empreendedores, os efeitos na economia saem do lócus regional, como é perceptível na fala de Alfa (startup Tebas, 2020), que considera o quanto a startup “tá fazendo o que a economia devia fazer: dar oportunidade das pessoas fazerem, criarem seus negócios, criarem renda a partir daquilo que eles são bons”. A geração de empregos é recorrente nas entrevistas. Para Lambda, no contexto econômico global, “a startup é uma das grandes geradoras de emprego hoje. Quando você cria uma startup você criou diversos tipos de emprego” (Lambda, startup Troia, 2020). Outro efeito avaliado está em atrair mais investidores ao país. Como avalia Ômega (startup Tebas, 2020), as startups, por serem negócios escaláveis, não prendem o dinheiro local e isto traz como ganho atrair investimentos:

Então o que acontece? Investidores externos querem entrar para investir no país. Entra dinheiro externo dentro do país. E esse dinheiro vai retornar para eles. Então, começa a rodar o dinheiro aqui e consegue trazer interesse para o país. Que é o que faz o país valer (Ômega, startup Tebas, 2020).

O valor de um país está, sob seu ponto de vista, na geração de dinheiro e atração de interesse internacional. Diante dos resultados alcançados neste primeiro eixo, abrem-se alguns questionamentos: Quem define quais são os interesses e os valores de um país? O que há no horizonte de quem deseja mudar a nação? Quais as repercussões políticas da presença de investidores no país? Quais interesses os atraem? Como fica a geração de emprego e renda no contexto das startups?

Woodcock (2017) mostrou como, apoiadas pelo capital especulativo, as empresas startups têm contribuído com a formação da *gig economy* ou economia de bico. A *gig economy* é definida como “uma nova maneira de gerir as empresas pela eficaz terceirização

da mão de obra necessária para o trabalho. Essa terceirização é feita mediante classificação errônea, alegando que os trabalhadores na verdade seriam empreiteiros autônomos e independentes” (Woodcock, 2017, p. 18). Essa organização do trabalho, atravessada pelas plataformas on-line, implica trabalhadores sem garantias trabalhistas e proteção social, fato este que atrai os investidores (Woodcock, 2017).

Embora vejam como um de seus propósitos “oferecer oportunidades para pessoas, por meio do trabalho” (Alfa, startup Tebas, 2020), os modelos de negócio das startups aproximam-se mais diretamente da *gig economy*. Ao conectar prestadores de serviços a usuários, por exemplo, forma-se a uberização do trabalho, tal como apresentada por Abílio (2017), que tem como seus principais elementos a ausência dos direitos trabalhistas. Assim, no contexto do capitalismo financeiro e com o apoio das startups, é estabelecida uma nova relação entre o capital e o trabalho que “já não se funda no emprego, na redistribuição dos ganhos de produtividade e na proteção social” (Lazzarato, 2011, p. 40). Funda-se, ao contrário, na responsabilização individual pelo próprio sucesso ou fracasso na sobrevivência cotidiana. Mesmo a suposta geração de empregos, citada pelos entrevistados, é por eles mesmos questionada como promotora de um impacto negativo. Como apresentado na entrevista:

Eu acho que o impacto negativo talvez seja, a longo prazo, diminuir os empregos tradicionais. Porque tem, assim, o Nubank. Se ele trabalhar dessa maneira e conseguir servir todo mundo no país, por exemplo, as agências bancárias diminuiriam ali a quantidade de empregos e tudo mais. Então eu acho que... Só que isso não tem como fugir, sabe? A tecnologia, essas coisas, não tem como fugir. Eu acho que é mais uma demanda da sociedade de entender isso e procurar se desenvolver para poder estar entrando nesse mercado diferente (Zeta, IUT, 2020).

A presença de investidores no contexto do capitalismo financeiro e o capital especulativo tem um objetivo claro: acumular gigantescas somas de dinheiro em paraísos fiscais (Lazzarato, 2017; Pochmann, 2006, 2018). Assim, estamos longe do fim da miséria, como esperado por Beta (startup Tebas, 2020): “a gente acabava vendo que se a gente gera impacto econômico, a gente vê que todo o resto acaba sendo consequência. No sentido que, se eu gero mais emprego, eu diminuo, não necessariamente, a desigualdade social, diminuo a miséria”. Diante da ditadura da cifra, como coloca Gaulejac (2007), o efeito inevitável é a crise política, na qual a democracia, o bem estar comum e a própria existência humana perdem espaço para os debates financeiros. Como diz o autor: “as opções políticas são cada vez mais determinadas por considerações puramente financeiras” (Gaulejac, 2007, p. 268).

Sobre o uso de tecnologias para favorecer o mercado, Zeta (IUT, 2020) comenta: “o impacto na economia vem diretamente facilitar toda essa dinâmica do mercado, sabe? O mercado, ele se torna mais inteligente economicamente. Os aplicativos, eles vêm para facilitar a vida das pessoas”. E acrescenta que, com a chegada das startups, foi possível “se desprender do tradicional... Essa tecnologia está nas mãos dessa nova geração. Ela consegue solucionar esses problemas que as grandes empresas não procuraram solucionar. Porque elas não precisam. Elas não enxergam como necessário” (Zeta, IUT 2020). Fica evidenciado, dessa maneira, o que realmente importa para os entrevistados: o tempo e o sucesso das empresas interessadas. As duas unidades de análise têm na economia do tempo uma das propostas de valor de seus modelos de negócio. Como analisa Beta:

A gente vê que startups de grande impacto, elas tendem a economizar dinheiro, a economizar tempo. Aliás, às vezes não é necessariamente economizar dinheiro, mas se você pegar o ônibus é mais barato que você pegar um uber. Mas, o acesso que você tem ali, de certa forma, o processo acaba sendo menos custoso... Então, isso a gente

acaba vendo que é uma tendência. E tem que ser mesmo. A tecnologia acaba tendo por essência essa perspectiva: a economia de tempo (Beta, startup Tebas, 2020).

Para atender ao capitalismo e seus agentes defensores, impacientes por retornos financeiros, o tempo deve estar alinhado ao capital e aos seus valores. E em um regime que tenta tornar rentável a totalidade do tempo, a nova tarefa consiste em superar o problema do tempo perdido. Como diz Pelbart (2000), o objetivo passa a ser cada vez mais “adquirir meios para ganhar tempo, para ter mais tempo, para ter mais tempo livre” (p.34). E as startups têm se apresentado, através do uso da tecnologia, como um desses meios para se economizar tempo. No entanto, na busca da economia do tempo, perde-se ainda mais tempo, pois quanto mais se “compra engenhocas para poder livrar-se das tarefas que lhe tomam tempo, tanto mais tempo se investe trabalhando para comprar essas engenhocas” (Pelbart, 1993, p. 33).

Uma economia do tempo destaca-se como modo de vida, afinal, como diz Crary (2016), a espera é incompatível com capitalismo 24/7 de consumo, produção e trabalho ininterrupto. E no regime 24/7, as startups entram na construção da “ilusão de um tempo sem espera” (p. 133). A economia do tempo está ancorada, de acordo com os entrevistados, no uso da tecnologia para abolir a suposta perda de tempo. Pautando-se pela velocidade, um novo regime de temporalidade é inaugurado, o da instantaneidade. Como analisa Pelbart (1993), não vivemos mais um tempo que passa, mas uma instantaneidade, um “instante sem duração, uma espécie de eterno presente” (p. 33). É nessa perspectiva que passaremos a discutir o eixo dois.

6.2 O TRABALHO NAS STARTUPS NO CONTEXTO DO CAPITALISMO TARDIO

As condições sociais e econômicas que possibilitaram a emergência histórica e disseminação das startups estão relacionadas às mudanças na maneira como profissionais se

conectam com o trabalho, com a produção e com a geração de renda. Neste segundo eixo, tomando as startups como um analisador, serão identificadas as novas configurações de trabalho contemporâneo.

Na reorganização da economia e do trabalho, um elemento relevante é a mudança no modelo de paradigma da produção serializada (em linhas produtivas) para um modelo de rede (comunicacional). Como analisa Rifkin (2001), as tecnologias modernas, advindas especialmente da Internet, tornaram possível uma nova forma de conduzir os negócios, trazendo uma abordagem de conexão de rede instantânea à economia. Com a abordagem de rede na economia, o sistema capitalista é transformado, passando de um sistema de produção e posse de bens para uma economia “do acesso a serviços e experiências” (Rifkin, 2001, p. 63). Estamos, de acordo com o autor, na Era de Acesso, em que o vínculo com a propriedade, tão presente na era industrial, está começando a enfraquecer para dar espaço à manifestação de outras dimensões, como o uso e descarte rápido de serviços. Ter a propriedade de um carro, uma casa e outros bens materiais torna-se cada vez menos importante diante da possibilidade de acesso apenas quando eles são avaliados como necessários.

Um dos pontos levantados neste eixo ilustra a passagem para uma economia de rede. O trabalho das startups está voltado para proporcionar, por meio de seus serviços, uma melhor experiência para seus usuários. A denominada *used experience*, conceito advindo da área de design e explorado com frequência no contexto do empreendedorismo de startup, refere-se a todos os aspectos de interação dos usuários com a empresa, seus produtos e serviços com o objetivo de proporcionar aos usuários experiências e sentimentos positivos (Nielsen & Norman, 2013). Na definição dos autores: “O primeiro requisito para uma experiência de usuário exemplar é atender às necessidades exatas do cliente, sem confusão ou incômodo. Em seguida, vem a simplicidade e a elegância que produzem produtos que são uma alegria para possuir, uma alegria para usar” (Nielsen & Norman, 2013, n/p). Isso pode ser encontrado na

seguinte fala do participante Ômega: “Quando a pessoa está sentindo, ela vê o sentimento, uma emoção a chance dela voltar e gostar daquele produto e amar aquele produto é muito maior. A gente sempre focou muito nisso” (Ômega, startup Tebas, 2020).

Ao buscar proporcionar o que chamam de uma melhor experiência aos usuários, há uma tentativa de fidelizá-los: “Ter alguns usuários que amam usar esta solução. A gente quer fazer as pessoas amarem o que a gente faz. Ficarem tão engajados quanto a gente no que a gente faz. De ele ser o queridinho” (Ômega, startup Tebas, 2020). Esse engajamento dos clientes é possível à medida que “as startups trabalham muito com relacionamento com cliente, muito, muito mais íntimo. Ele tem que entender muito bem aquele público, ter um relacionamento com ele” (Zeta, IUT, 2020). O relacionamento próximo ao cliente é, no entendimento dos entrevistados, um diferencial dessas empresas:

A gente entender e se adaptar em cima dos *feedbacks* que a gente toma dele (cliente). Então por isso que tem muitas startups que virou unicórnios, que crescem bastante em um pouco tempo, porque eles entendem o público. Porque ele sabe o jeito de tratar, sabe? Então, isso é muito interessante no meio das startups (Gama, startup Troia, 2020).

Rifkin (2001) enfatiza que a era de acesso, ao priorizar um relacionamento com cada um dos clientes de maneira intensa e em longo prazo, o foco principal está no “potencial para toda experiência de vida de uma pessoa se transformar em *commodity*” (Rifkin, 2001, p. 80). Nesse contexto, a vida econômica é pensada em termos de contratação temporária de serviços e de experiências que permitam desfrutar de um determinado modo de vida “menos delimitado e mais fluido” (p. 154). É nesta transformação da economia que passa da produção de bens para prestação de serviços e geração de experiências que as startups encontram seu espaço.

Por esse ângulo, toda experiência humana pode se transformar em um modelo de negócio para uma startup. Estas empresas transformam em negócios desde atividades simples como alimentação e empréstimos de objetos entre vizinhos até atividades de maior interação e presença física como a paquera. Mesmo a morte é vista como oportunidade para as startups, que buscam inovar trazendo funerais ao vivo oferecendo avatares digitais pós-vida.

Considerando este cenário, cabe perguntar qual experiência as startups podem oferecer dentro desta reorganização do modo produção que prima pela financeirização? Qual o espaço que cabe à experimentação de fato, já que tudo está definido e modelado pelo capital antecipadamente? Ômega descreve a experiência da seguinte maneira: “Você pode pedir a comida, você pode ligar no restaurante. Mas você pedir a comida, ela chega na sua porta, pega, paga e avalia ainda. Essa é experiência que você tem no iFood. É isso que a gente quer passar também” (Ômega, startup Tebas, 2020). Nota-se, portanto, que a experiência está reduzida ao consumo. Sobre isso, Crary (2016) assinala que, no contexto do capitalismo 24/7, todas as facetas de experiências de vida devem estar compatíveis e alinhadas às exigências do mercado. Um dos efeitos produzidos por tal alinhamento está na atrofia das experiências compartilhadas e na sua homogeneização. Diz o autor:

As atividades da vida real que não tem correlato on-line se atrofiam ou perdem sua relevância Graças à infinidade de conteúdo acessível 24/7 sempre haverá on-line algo mais informativo, surpreendente, engraçado e divertido, impressionante do que qualquer outra coisa nas circunstâncias reais imediatas (p. 68).

Na mesma perspectiva, Rifkin (2001) questiona os efeitos gerados com a crescente transformação em *commodity* de toda experiência humana:

quando as relações se tornam, em sua maior parte, relações comerciais e toda a vida do indivíduo é transformada em commodity 24 horas por dia, o que resta para os relacionamentos de natureza não comercial - relacionamentos baseados em parentesco,

vizinhança, interesses culturais partilhados, afiliação religiosa, identificação étnica e envolvimento fraternal e cívico? (p. 92).

Na era de acesso, o interesse volta-se para a vivência de experiências emocionantes e divertidas, trazendo novas forma de conectar-se ao trabalho e ao consumo. Como diz Rifkin (2001, p. 13), é um mundo “mais orientado para um ethos do brincar/jogar do que um ethos de trabalho”, o que pode ser constatado em algumas tendências decorativas de startups conhecidas mundialmente e que são apresentadas nas Figuras 7 e 8:



Figura 7 – Escritório de startup no Brasil
Fonte: BSK Arkitekter



Figura 8 – Escritório de startup em Estocolmo
Fonte: BSK Arkitekter

Como apresentado nas figuras, o trabalho nas startups é divulgado nas mídias de negócios estando associado a ambientes descontraídos que se assemelham as áreas de lazer. Escorregadores com piscinas de bolinha, mesas de sinuca e ping-pong, videogames e cafeterias são apenas alguns dos elementos apresentados por reportagens como representantes da imagem disseminada do local de trabalho das startups (Marra, 2020). Nota-se, assim, um grande esforço das startups para incorporar no dia a dia de trabalho um “clima” de descontração e diversão. Como diz Ômega, nas startups:

Vem. Conversa. Come. Conversa. E trabalha. Eu acho muito mais natural para mim trabalhar numa startup, mais do que eu trabalhar numa empresa. Quando eu to na

empresa, parece que eu to seguindo uma cartilha. Quando você está na startup, você é você. Você faz o que você quiser (Ômega, startup Tebas, 2020).

Esforçando-se para estabelecer esse “clima” lúdico, o trabalho nas startups traz a promessa de maior flexibilidade que, sob ponto de vista dos entrevistados, é uma das facilidades encontradas nesse tipo de empresa, trazendo maior dinamismo. Como diz Alfa (startup Tebas, 2020): “O bom da startup é que é dinâmico trabalhar na startup”. Além disso, no dia a dia de trabalho, a flexibilidade está associada especialmente aos horários de trabalho: “Então, não tem aquilo que eu tenho que cumprir um horário: entrar às 8 horas e sair meio-dia. E trabalhar 8 horas por dia. Você trabalha na hora que você quiser” (Gama, startup, Troia, 2020). E nessa flexibilização de horários, os espaços antes distintos entre trabalho e vida privada acabam por ser diluídos e sobrepostos. O tempo de trabalho e vida mistura-se (Pelbart, 2000). Como avalia Pelbart (2000):

as fronteiras entre as esferas produtiva e reprodutiva, antes demarcadas, tornam-se nebulosas. Por exemplo, a produção não fica centrada na fábrica, ela invade o tecido urbano, os domicílios, se pulveriza e se mistura com o tempo livre Com isso ocorre um curto-circuito nas esferas anteriormente separadas, pelas quais o sujeito transitava, discriminando-as e experimentando por esse trânsito sua suposta liberdade (p. 32).

Assim, ao mesmo tempo em que há enunciados de valorização da flexibilidade e de uma suposta autonomia, tal pressuposto mostra seus enganos e limitações. Alfa está ciente disso e diz o quanto o tempo de atividade se estende em longas jornadas:

Você pode escolher seus horários. É uma flexibilidade. Mas, essa flexibilidade vem com um ônus, porque você trabalha muito mais do que você trabalharia num emprego formal, CLT. Você trabalha muito mais. É muito mais cansativo. Exige muito mais. Às vezes tá fazendo o trabalho de 10 pessoas, 15 pessoas em 5 pessoas. Então,

naturalmente você vai trabalhar mais. Esse é um ônus. Você precisa saber que você vai se esforçar muito por um período muito longo de tempo sob um cenário e incerteza. Então, eu chego a trabalhar aqui por semana... Acho que dá... Oitenta horas (Alfa, startup Tebas, 2020).

Sennett (2012) já havia analisado o quanto os discursos de valorização da flexibilidade são acompanhados de promessas de maior liberdade e autonomia para as pessoas supostamente estarem à frente das decisões das suas vidas. Todavia, o autor alerta:

a aparência da nova liberdade é enganosa. O tempo nas instituições e para os indivíduos não foi libertado da jaula de ferro do passado, mas sujeito a novos controles. . . . O tempo da flexibilidade é um tempo do novo poder. Flexibilidade gera desordem, mas não livra das limitações (p. 66).

A suposta liberdade trazida pela flexibilização dos horários de trabalho não significou redução das jornadas, mas favoreceu sua extensão e intensificação. Como diz Abílio (2017): “Já sabemos há tempos que a flexibilização do trabalho foi um veículo poderoso para a intensificação do trabalho, para a extensão do tempo de trabalho, assim como para formas contemporâneas de engajamento do trabalhador” (p. 22).

Pode-se dizer, com base nos depoimentos deste eixo, que a flexibilidade engaja o trabalhador em uma construção fictícia de liberdade e autonomia. A comemorada flexibilidade tem mão única, sempre em direção às necessidades produtivas e financeiras das empresas (Gaulejac, 2007). Assim, “você pode trabalhar basicamente na hora que você quiser. A única coisa que a gente quer é resultado. Então, se tiver resultado no final, é o que tá valendo. Não precisa necessariamente você ficar com aquele tempo fixo” (Lambda, startup Troia, 2020). O trabalho nas startups é descrito ainda como “um mundo mais novo, mais dinâmico, que tudo tem que ser mais rápido. Tem que mostrar e ter resultado em pouco

tempo. Talvez esse desafio seja muito interessante para quem participar” (Lambda, startup Troia, 2020). Mas este desafio não vem sozinho:

A pessoa que empreende em startup tem bastante problema. Assim, esse tipo de problema psicológico. Já vi muitos, muitos casos. Então, alguns empreendedores, assim, de sucesso, já falam que não conhecem quase ninguém que não passou por nenhum momento depressivo, uma crise depressiva. Por quê? Por conta daquilo que eu falei: você precisa entregar resultado muito rápido. Então, você fica se cobrando muito para ter resultado e, às vezes, o resultado não vem da forma que você espera (Lambda, startup Troia, 2020).

Neste cenário de extensas jornadas e busca por resultados rápidos, os efeitos concretos para o cotidiano dos empreendedores traduzem-se tanto na precarização e intensificação do tempo e energia utilizados em seus trabalhos, como no desgaste em sua saúde. É isso que exemplifica Alfa (startup Tebas, 2020): “Tenho insônia, muita insônia, estresse, queda de cabelo, entre outras coisas. Mas, por causa dessa rotina de trabalho que é muito estressante. Essa coisa de estresse é a principal: Eu durmo por noite 5 horas, 4 horas por dia” (Alfa, startup Tebas, 2020).

Como evidenciado nos enunciados acima, o trabalho, quando em consonância com um modo de organização financeirizado, está deslocado para o alto desempenho e rentabilidade. Vivemos em uma sociedade do desempenho na qual os sujeitos entregam-se voluntariamente à autoexploração (Han, 2017, 2019). Acompanhado de um falso sentimento de liberdade, “o sujeito de desempenho explora a si mesmo de modo mais efetivo quando se mantém aberto a tudo, isto é, quando é flexível” (Han, 2017, n/p). Ao mesmo tempo em que a autoexploração, apoiando-se no fictício sentimento de liberdade, torna mais eficiente e intenso o desempenho, gera pressões que levam ao esgotamento e ao cansaço (Han, 2019).

A extensão e intensificação das jornadas de trabalho e suas implicações na saúde mostram como o descanso e o sono, consideradas as últimas barreiras para expansão e exploração capitalistas, podem fazer com que o trabalhador seja “destruído e espoliado” (Crary, 2016, p. 27), tornando plausível a ideia de atividade sem pausa e limites. Nesse cenário, os danos ao sono e ao descanso são inseparáveis do desmantelamento da proteção social (Crary, 2016). Há, como estamos demonstrando neste estudo, uma nova relação entre o capital e o trabalho (Lazzarato, 2016). Esta nova relação “já não se funda no emprego, na redistribuição dos ganhos de produtividade e na proteção social” (Lazzarato, 2011, p. 40). Sua marca é um distanciamento progressivo entre o trabalho e a proteção social, esta última conquistada por meio de lutas históricas desgastantes e difíceis. Os enunciados dos empreendedores exemplificam algumas faces desse desmantelamento da proteção social e trabalhista: “Na startup quando a gente entra como sócio a gente não tem direito de nada. . . . Se tiver férias, não existe férias. Eu tenho que me virar com minhas férias” (Ômega, startup Tebas, 2020).

E, mesmo que haja um reconhecimento das extensas jornadas, de seus danos e da desproteção instalada, isso é compreendido pelos participantes desta pesquisa como algo natural, que faz parte da dinâmica do empreendedorismo:

Essa é a dinâmica de empreendedorismo, que é muitas vezes insalubre porque não tem ninguém aqui também para cuidar. Não tem nenhum regulamento. Então, tipo, o cara trabalha doze, treze, quatorze, quinze horas por dia, às vezes. O empreendedor... E ele tem que cuidar das pessoas, tem que cuidar do produto. Então, a realidade hoje é bem assim complicada. Mas, é assim que as coisas são. Não tem como reclamar também (Zeta, IUT, 2020).

A conformação, naturalização e adequação aos pressupostos da financeirização ficam evidentes e confirmam os novos contornos contemporâneos do corpo dócil (Tarrés, Martínez,

& Mansano, 2016). Outro argumento utilizado pelos entrevistados que evidencia a naturalização das extensas e intensas jornadas está no prazer proporcionado por seus trabalhos: “Quando você trabalha com algo que você gosta, acaba sendo prazeroso. Você gasta diversas horas fazendo aquilo e você não se sente cansado” (Lambda, startup Troia, 2020). Na mesma perspectiva, o propósito, analisado no primeiro eixo, retorna como argumento para naturalização dessa dinâmica empreendedora:

Você vai trabalhar oitenta horas numa coisa para não ganhar nada só para não ter que trabalhar 40 horas para outra pessoa ganhando. Essa é a questão do propósito: quais são seus objetivos. Acho que não é para todo mundo. Acho que as pessoas têm objetivos diferentes, mas se você tem objetivo de criar alguma coisa que muda a vida das pessoas, que gera valor para a vida das pessoas... Que tem um significado maior...

Você vai trabalhar muito mais para desenvolver aquilo (Alfa, startup Tebas, 2020)

Cabe lembrar que o valor buscado no contexto do capitalismo financeiro não se reverte para potencialização múltipla da vida das pessoas, mas em algo que focaliza exclusivamente “lucros que produz outros lucros, ao infinito” (Lazzarato, 2017, p. 52). Cabe questionar, então: como, nesse contexto, os propósitos podem servir ao mesmo tempo à valorização da vida e dos lucros? O resultado, neste cenário, é explicado por Alfa: “Por isso que a gente afundou várias vezes. Porque a gente tava engenhando e não indo para o mercado. Uma coisa que frustra é a nossa tendência de ir ficar voltando para tecnologia quando a gente tinha que ir voltando para o mercado” (Alfa, startup Tebas, 2020). Nota-se, portanto, que, no modo de produção financeirizado capitalista, quem organiza a produção são os imperativos do mercado (Zanon, 2019). Assim, lembra Zeta:

eles se preocupam muito se o produto vai ficar muito bom, se a tecnologia é muito boa. . . . É muito bom que eles se preocupam com a qualidade e eficiência do produto deles. Mas, não é necessariamente isso que vai fazer com que a startup se dê bem,

sabe? Tem que desprender um pouco desse amor que eles têm pelo produto e dar prioridade paralelamente ao mercado (Zeta, IUT 2020).

Os propósitos não escapam às exigências da flexibilidade e mobilidade da economia. A flexibilidade introduz no trabalho o imediatismo e a organização em curto prazo que, juntos, compõem um mosaico de fragmentos (Sennett, 2012). Essas características são compreendidas pelos entrevistados como uma das vantagens encontradas nessa forma de organização do trabalho: “Você vai, cria seu produto, mas depois pode ir para outro foco. Eu acho isso muito interessante porque você consegue pegar ideais, vender o seu produto e depois ir para outra coisa sem estar preso a um mercado só” (Theta, startup Tebas, 2020). Como diz Pelbart (2011):

o que importa é ter uma ideia, um projeto, algo em vista ou em preparação, com outras pessoas, mesmo sabendo que esse projeto é transitório, que a associação com essas pessoas é temporária – isso em nada de arrefecer o entusiasmo. O termo projeto mascara a diferença entre projetos capitalistas ou políticos, tudo é projeto, com isso mesmo as forças hostis ao capitalismo são facilmente recrutadas por projetos (p. 100).

Assim, trabalhando em locais despojados e descontraídos, bem como assumindo as narrativas de flexibilidade, liberdade e autonomia, os empreendedores acabam por mobilizar seus propósitos, objetivos e saúde para trabalharem desejanamente em favor da financeirização. Atendendo as exigências do mercado, o propósito é colocado a serviço do que Rolnik (2003a, p. 81) chama “cafetinagem”, protagonizada pelo grupo de investidores. É isso que esclarece Alfa quando questionado a manutenção ou não da sua startup: “Depende da proposta... (risos). Eu venderia. Venderia. Daí já partiria para outra. Tem um monte de problema que a gente pode resolver usando tecnologia. E a gente vai. Se acaba um, a gente resolve outro” (Alfa, startup Tebas, 2020). Como lembra Lazzarato (2017), a finança é indiferente às qualificações e natureza da produção e de trabalho, seu objetivo está na

apropriação do excedente monetário. Em suas palavras, as finanças “são sensíveis apenas aos níveis de rentabilidade” (p. 134).

Como apresentado nos resultados deste segundo eixo, com a transformação da vida em *commodity*, há um avanço do modo de organização capitalista para não deixar vazio nenhum espaço da existência, buscando extrair dela valor monetário. Como diz Pelbart (2011): “o fato é que consumismos, mais do que bens, formas de vida” (p. 20). Encontramos aqui, novamente, uma espécie de axiomatização da vida tal qual discutida na seção 3 deste trabalho, que busca incluir qualquer esfera da existência nos modos de produção do capitalismo, pautadas pela produção, pelo consumo e pelo lucro. Esta axiomatização é necessária para a própria expansão e disseminação do regime capitalista. Como explica Pelbart (2000, p. 38) “no capitalismo pode-se produzir tudo, consumir tudo, trocar tudo, trabalhar e inscrever tudo e de qualquer maneira, desde que isso passe, flua, se metamorfoseie – o único axioma intocável é a condição da metamorfose e da passagem: o valor de troca”. No contexto do regime de produção capitalista, tudo é absorvido e transformado em fluxos monetários, de maneira que não existam dimensões da existência que estejam fora do capital. Como lembra Negri e Hardt (2001): “O Império não só administra um território com sua população, mas também cria o próprio mundo que ele habita. Não apenas regula as interações humanas como procura reger diretamente a natureza humana. O objeto do seu governo é a vida social como um todo” (pp. 14-15).

E, para que esse regime continue a ganhar existência e se concretize, é preciso que a produção refinada de componentes de subjetivação esteja concatenada com o mercado (Rolnik, 2003a, 2006). Seguindo nessa perspectiva, o terceiro eixo abordará a produção de subjetividades dos empreendedores de startups, buscando evidenciar quais componentes de subjetivação estão em circulação para fortalecer essa organização socioeconômica.

6.3 A PRODUÇÃO DO SUJEITO EMPREENDEDOR

Neste terceiro eixo será discutida a produção subjetiva do empreendedor no cenário das startups como proposto por Guattari e Rolnik (1986). Como apresentado na seção 4, com as transformações ocorridas no modo de produção capitalista, a produção de subjetividades tornou-se central nas configurações de trabalho contemporâneo. Nesse contexto, são produzidos novos contornos na relação do sujeito com seu trabalho. Essa nova forma de relação com trabalho é ilustrada por Zeta:

Eu acho que as startups, elas trouxeram mais propósito para o ambiente de trabalho. Para aqueles que trabalham nelas traz um motivo diferente para se trabalhar. Você não trabalha para não morrer de fome. Você trabalha porque você acredita em alguma coisa. Eu acho que tem muito a ver também... Tem um *feat* muito grande com a geração y e z. Porque a geração dos *boomers*, eles viveram uma época totalmente diferente da minha e dos que vieram depois de mim. Então, eles enxergam o trabalho como uma forma de existir para não... para não morrer de fome. É assim que a teoria diz sobre os *boomers*. Acho que tem um *feat* muito bom com as novas gerações porque elas procuram mais propósito e não se ligam tanto ao trabalho para o resto da vida. Eles não ficam 40 anos dentro de uma mesma empresa. Então, eu acho que as startup é um produto de empreendedores de uma nova geração. Eu enxergo, nesse sentido, que o impacto delas nesse sistema é agilidade, é a inovação dentro dos processos tradicionais (Zeta, IUT, 2020).

Ao enfatizar que os empreendedores não querem um trabalho “para o resto da vida” ou não querem passar muitos anos em “uma mesma empresa”, o enunciado de Zeta deixa clara a seguinte mudança: o desinteresse pela construção de carreiras profissionais longas. A dedicação a uma carreira profissional, como afirma Sennett (2012), não atende aos princípios

de flexibilidade do modo de produção capitalista. O tempo em longo prazo necessário à construção de carreiras encontra-se em estado de corrosão (Sennett, 2012). Como diz o autor “o tempo de curto prazo, flexível, do novo capitalismo parece excluir que façamos uma narrativa constante dos nossos labores e, portanto, uma carreira” (p.139).

A flexibilidade é analisada por Castells (2001) como uma das transformações fundamentais das relações de trabalho. Como observa o autor, com a flexibilidade começa a desaparecer a “a ideia de um padrão de carreira previsível, com trabalho em tempo integral numa firma ou no setor público, por um longo período de tempo, e sob definição contratual, precisa, de direitos e obrigações comuns a toda a força de trabalho” (p. 99), que persistem apenas em setores extremamente regulados ou no setor público. Essas mudanças podem ser constatadas no cenário das startups, como relata Lambda:

Quem é jovem empreendedor hoje deve ter no máximo 25 anos. No máximo 30 anos. A formação dos pais dessas pessoas é totalmente diferente da sua. O mundo mudou muito. O que é que meus pais pensam, por exemplo, é que você deve se formar. Não tem esse negócio de empreender. É trabalhar numa empresa ou fazer concurso público e pronto. É isso. Você tem que fazer isso. Ganhar seu dinheiro e ir para casa. Esse é o pensamento do sucesso para eles. E o que é o pensamento de sucesso para quem empreende não é isso. É você conseguir atingir, impactar cada vez mais pessoas. Esse é o pensamento de sucesso de um empreendedor. Não necessariamente é dinheiro. Que a maioria não busca por dinheiro. Busca por melhorar a qualidade de vida de mais pessoas. Quem consegue sucesso é quem consegue fazer isso (Lambda, startup Troia, 2020).

Para levar adiante seus negócios, pautados por esse modo de subjetivação, a flexibilidade deve ser assumida cotidianamente, modelando as ações no trabalho e nas relações que ele demanda. Utilizando como metáfora o efeito dos ventos sobre as árvores,

Sennett (2012) explica que a flexibilidade é como a “capacidade de ceder e recuperar-se da árvore, o teste e restauração de sua forma. Em termos ideais, o comportamento humano flexível deve ter a mesma força tênsil: ser adaptável a circunstâncias variáveis, mas não quebrados por elas” (p. 51). Esta força tênsil compõe, como explica Beta (Startup Tebas, 2020), “a mentalidade empreendedora. A resiliência de forma geral”. O comportamento humano flexível é até mais valorizado do que os conhecimentos técnicos, como relata Alfa:

Precisa ser adaptável. Adaptável. Muito mais do que habilidade técnica, ser bom tecnicamente em algumas coisas. Precisa ser adaptável porque a tecnologia que você tá usando hoje, amanhã já não serve para nada. Então, adaptabilidade é muito importante. Mas se você não tem esta capacidade de se adaptar e de mudar rápido você morre na praia (Alfa, startup Tebas, 2020).

Além da adaptabilidade e da resiliência citadas pelos participantes, para trabalhar em um contexto flexível como das startups é preciso juventude, pois, no modo de produção capitalista, “flexibilidade equivale a juventude; rigidez, a idade” (Sennett, 2012, p. 105). Nas startups, a juventude é compreendida “como essência da empresa”, tal como explica Beta (startup, Tebas, 2020). Além disso, ela traz vantagens na condução dos negócios, como diz Theta:

são pessoas mais jovens que estão dentro dessas coisas. E por sermos jovens a gente enxerga as coisas de outro jeito. Tipo, às vezes, nossos avós estão acostumados com uma coisa que a gente fica: nossa como é que consegue? E a gente vai lá e pensa em um negócio para mudar. Por a gente querer coisas diferentes e estar mais inserido nessa área de tecnologia, eu acho que faz a gente pensar um pouco mais além. Porque tipo, não sei, mas a gente vê com outros olhos (Theta, startup Tebas, 2020).

Esse “ver com outros olhos” é analisado por Sennett (2012) como um traço característico do modo de produção flexível. O autor explica que os defensores da juventude

no trabalho alegam que ela possui a energia física necessária para lidar com as exigências mutantes do trabalho flexível. Mas, como analisado no eixo 2, indissociável dessas exigências de flexibilidade está a extensão e intensificação do trabalho, com jornadas longas e em busca de rápidos resultados, gerando desgaste na saúde dos empreendedores.

Outra vantagem citada é que a flexibilidade dos jovens, contrapondo-se à rigidez da idade, os torna mais maleáveis para assumir riscos, o que abre para a emergência de outros requisitos subjetivos, como relata Zeta (IUT, 2020): “O empreendedor de startup... Não que o outro não tenha, mas ele precisa ter mais fé. O empreendedor de startup acredita muito no negócio de risco”. Nesta perspectiva, Gama relata como tem sido sua experiência e as exigências surgidas para estar nesse contexto de extrema incerteza:

Eu acredito que precisa ser meia doida (risos). Porque não é uma coisa atrativa. Não é atrativo! A pessoa que vislumbra: ‘Ah vou abrir uma empresa, vai dar tudo certo!’.

Não vai! Não vai dar tudo certo. Você vai se ferrar por muito tempo. Você vai ganhar nada por muito tempo. Você vai tá recebendo muitos nãos. Então, a pessoas tem que ter muito sangue frio, tem que ter muita certeza. Não é nem certeza, mas ter aquela sensação de que aquilo vai dar certo. E de tá todo dia se convencendo de que aquilo vai dar certo. Porque muitas vezes vai parecer que vai dar muito errado. E você tem que levantar a cabeça e falar: ‘Não, vai dar certo! Porque eu fiz tudo certinho!’ (Gama, startup Troia, 2020).

Nota-se aqui uma espécie de pensamento mágico: se sou convicto do sucesso e tenho fé, ele necessariamente virá. Tal fé divide espaço com o risco que, junto com a incerteza, são componentes amplamente valorizados no meio das startups e servem para diferenciar esse tipo de empreendedor dos tradicionais executivos. Como colocam em seu manual de empreendedorismo, Blank e Dorf (2014, p. 64) afirmam que as “startups exigem executivos

que se sintam à vontade em meio ao caos, incerteza e as mudanças”. Essa preferência é assumida por Alfa:

Eu gosto desse ambiente de extrema incerteza. Gera uma pressão em você que te força fazer as coisas. Estar nesse ambiente de extrema incerteza me faz levantar da cama todo dia com vontade de fazer e gerar os resultados. É o que me move (Alfa, startup Tebas, 2020).

Mesmo que a pressão gerada pela incerteza seja reconhecida, isso não é considerado um problema. Trabalhar na incerteza “é uma faca de dois gumes. Tu pode se dar muito bem e pode se dar muito mal. Muito mal. Eu acredito que vai muito do empenho” (Gama, startup Troia, 2020). Sobre esse empenho em contexto de caos e incerteza, Zeta explica que os empreendedores de startup:

Acreditam muito naquilo de maneira que ele está disposto a fazer qualquer coisa, sabe? Abrir mão de todas as outras coisas da vida dele, sabe? A pirâmide de Maslow é só alimentação e depois a startup tá logo ali em cima. É um chapeuzinho com o a base enorme. Então, tipo, eles dedicam 100%, 120% do tempo deles com isso Aquele conceito do herói de abrir mão das próprias necessidades em prol de uma ideia, de um objetivo. Enfim, eu acho que é mais ou menos essa ideia. Eu acho que, pessoalmente, o empreendedor tem que tá disposto a isso. De resto, cada um é cada um de um jeito diferente. Do meu ponto de vista é isso (Zeta, IUT, 2020).

Interessante tomar em análise a ideia de herói mencionada por Zeta e associá-la ao esportista, conforme faz Ehrenberg (2010). Os esportes deixam de ser apenas um conjunto de práticas corporais e passam a “forjar um indivíduo heroico que assume riscos, em vez de buscar proteger-se deles por meio das instituições do Estado providência; que busca agir sobre si mesmo, em vez de ser comandado pelos outros” (Ehrenberg, 2010. p. 25). Como relata Beta, o esporte e o empreendedorismo são muito próximos em relação às exigências:

Porque o atleta acaba sendo cobrado pelo resultado. Ele é cobrado pelo resultado. . . .
Então, você se esforçar mais, mas esforça de forma eficiente. Tentar ser mais eficiente.
Eu acredito que totalmente estão relacionados. Além da disciplina e da visão de longo
prazo. Acho que é fundamental para quem tá nesse meio. Nos dois meios na verdade.
Vê que uma pequena ação ali naquele momento pode gerar grandes retornos no futuro.
Que são coisas que convergem bastante nesses meios (Beta, startup Troia, 2020).

As mídias de negócios contribuem para disseminar amplamente essa celebração dos
empreendedores como heróis, exaltando a figura do empreendedor a quem são atribuídas
características capazes de transformar o mundo (Costa, Barros, & Martins, 2012). Os valores
norteadores do empreendedorismo são circulados também nos eventos que compõem o
ecossistema de inovação, como se nota na fala de Zeta:

Os jovens sobreviventes do exército de Israel, eles passam pelo processo de
militarização. Acabam o processo deles e eles falam assim: ‘Pô sobrevivi a isso, eu
consigo fazer uma startup’ (risos). Isso foi dito por uma palestrante israelense lá em
Londrina. Eu tô dando a minha interpretação, lógico. Mas ela falou nesse sentido:
jovens que sobrevivem, que passam pelo processo de militarização de Israel,
sobrevivem e falam assim: ‘Pô eu sou muito bom, eu vou conseguir fazer o que eu
quiser’. Ele vai lá e cria uma solução. Busca um problema global e cria uma solução
global para aquilo. E todo o ambiente de inovação ajuda para que aquilo aconteça que
é o que é fundamental (Zeta, IUT, 2020).

A celebração do empreendedor como herói e esportista emerge dentro de um contexto
social e econômico de valorização do homem livre e criativo, em que todos podem ser
mestres dos seus próprios destinos (Enriquez, 1997a). Como diz Enriquez (1997b): “Pede-se a
cada indivíduo que ele se transforme um combatente, um herói, um radar, capaz de se adaptar
a todas as circunstâncias” (p. 8). Nos discursos de transformação do empreendedor em herói

são construídos itinerários que se aproximam e tornam o universo heroico uma aventura acessível a todos (Erhenberg, 2010). Nessa perspectiva, “tudo é possível em todos os domínios da atividade, desde que se tenha vontade de ganhar” (p. 48). Este é o entendimento de Gama:

o fundamental é todos os sócios estar empenhado e com o interesse de fazer aquilo dali crescer. Depois você consegue o resto. Que com interesse você consegue aprender tecnologia, você consegue aprender o financeiro, administração, jurídico. Você consegue aprender as etapas e, com o tempo, você consegue os investimentos, consegue as outras coisas que são necessárias (Gama, startup Troia, 2020).

De maneira semelhante, é o que encontramos na avaliação de Ômega. Para empreender em startup é preciso uma pessoa que saiba se virar:

ela tem que saber que ela não precisa tirar aquilo da cabeça igual a faculdade mostra. Ela pode pesquisar no google. Dá um jeito, resolve! Se você tiver uma startup, se você for abrir uma startup, você tem que pensar isso: eu consigo me virar sozinho? Porque não vai ter uma pessoa do lado te ajudando. Pode até ter, mas você tem que saber se virar sozinho. Essa é a ideia (Ômega, startup Tebas, 2020).

Como evidenciado nos enunciados acima, o empreendedor de startup é aquele que se conduz por si mesmo, assumindo riscos, investindo em conhecimentos e valendo-se da flexibilidade para se adaptar a todas as circunstâncias no caminho da inovação e da promessa de mudar o mundo. Os componentes subjetivos em circulação na produção desse sujeito são coragem de assumir riscos, afeição pela busca de informações e flexibilidade. Nota-se que as características atribuídas às startups, que envolvem uma idealização de seu funcionamento como apresentado no decorrer da dissertação, são as mesmas utilizadas na descrição dos empreendedores: também eles precisam ter flexibilidade, inovação, empatia pelo risco, incerteza e rapidez de desempenho. Pode-se dizer, assim, que, com a incorporação dos valores

financeiros nos modos de existência, não há mais exterioridade entre empresa e indivíduo. Delineia-se o empreendedor de si mesmo, a produção do Você S/A (Gorz, 2005). Como afirma Gorz (2005), a produção do Você S/A coloca em cena uma “visão neoliberal do futuro do trabalho: abolição do regime salarial, auto empreendimento generalizado, subsunção de toda pessoa, de toda vida pelo capital, com o qual cada um se identificará inteiramente” (p. 25). Nas startups, isso é visto como um diferencial, como nos explica Gama:

Hoje, se eu saísse da Troia, eu não trabalharia para empresa tradicional. Por conta, justamente, de você ser só mais um, sabe? Só mais uma engrenagem ali dentro. E na startup não. Numa startup você consegue ter um reconhecimento maior. Consegue ser levado mais a sério. Isso para mim é um dos principais fatores... E também a parte de você sentir a empresa em si. Mesmo que eu tire que empresa é minha, que eu sou sócio. Mas eu vi isso nas outras pessoas que trabalham para outras startups, mesmo ela sendo funcionários. Ela se sente como se fosse a empresa. Então, isso é muito bom porque elas vendem o produto, porque elas realmente amam aquele produto e não por ser obrigados a estar lá. Isso eu acho muito interessante nas startups (Gama, startup Troia, 2020).

O ideal desejado e disseminado volta-se ao empreendedor de si mesmo que “deve agir, pensar e se comportar como uma empresa” (Lazzarato, 2017, p. 67). Como defende Lazzarato (2017), o empreendedor de si mesmo é quem melhor exprime as condições de subjetivação do capitalismo financierizado e contemporâneo. Assim, em cada tempo histórico, temos uma política de subjetivação dominante. Como explica Rolnik (2011, p.13): “As políticas de subjetivação mudam em função da instalação de qualquer regime, pois estes dependem de formas específicas de subjetividade para sua viabilização no cotidiano de todos e de cada um, onde ganham consistência existencial e se concretizam”. O modo de subjetivação ora em curso, e que nos levou a considerar as startups como um analisador do contemporâneo, volta-

se a uma dedicação infinita por um propósito idealizado definido por outro, no caso, o mercado. Pelo alcance desse propósito, questões básicas de sobrevivência como a remuneração, que garante o acesso à saúde, educação, moradia e segurança, saem de foco e uma espécie de obediência acrítica ganha espaço.

Nessa perspectiva, consideramos relevante retomar conceito de subjetividade como proposto por Guattari e Rolnik (1986). Para esses autores, a subjetividade é compreendida como uma produção social e histórica que ocorre sem cessar e que conta com os mais variados agentes, valores e práticas. Como dizem os autores: “A subjetividade está em circulação nos conjuntos sociais de diferentes tamanhos: ela é essencialmente social, e assumida e vivida por indivíduos em suas existências particulares” (p. 33). Trata-se de uma produção multifacetada e complexa que agrega múltiplos componentes de subjetivação que, nesse eixo, já estão ganhando visibilidade: idealização, ações de curto prazo, superação de metas e objetivos, apreço pelo risco, flexibilidade e adesão aos valores ligados ao propósito.

Tal como argumentado até aqui, o empreendedorismo tornou-se um analisador para compreender a conduta geral dos trabalhadores e da sociedade. Os valores disseminados pelo empreendedorismo acabam sendo “vendidos” como ideal a ser consumido, uma vez que servirá para salvar o sujeito e o planeta. Cabe salientar que a emergência e disseminação desses componentes subjetivos são indissociáveis de uma política neoliberal, que tem como escopo “essa multiplicação da forma empresa no interior do corpo social” (Foucault, 2008, p. 203).

Como forma de garantir sua expansão, os defensores do capitalismo instalaram seus valores na própria produção de subjetividades, fazendo um amplo exercício de apropriação dela e colocando em circulação seus elementos subjetivos e desejantes (Guattari & Rolnik, 1986; Pelbart, 2000). Configura-se, assim, o que Guattari & Rolnik (1986) denominam como subjetividade capitalística. Para garantir a instalação hegemônica do capital, há uma

instrumentalização capitalística da subjetividade que usa como estratégia a produção serializada, padronizada e normalizada de componentes de subjetivação idealizados, disseminando imagens universais e glamourizadas de referência e sucesso (Guattari & Rolnik, 1986).

Tais imagens surgem nas entrevistas quando os participantes recorrem aos itinerários dos empreendedores-heróis como fontes de inspiração e fascínio, pois: “Não adianta nada falar que eu vou empreender e não tem ninguém assim para me inspirar” (Lambda, startup Troia, 2020). Entre as inspirações citadas estão CEOs de outras startups, como Elon Musk, mentores do mercado financeiro, como Tiago Nigro, e startups de sucesso, como a delivery Aiqfome. Apresentaremos primeiro Elon Musk, citado por Alfa, que argumenta os motivos desta admiração:

Quem eu me inspiro é o Elon Musk. A SpaceX foi a primeira instituição do mundo, que é uma empresa privada, que conseguiu pousar um foguete. Ela conseguiu ser mais efetiva do que nações inteiras, EUA, Rússia. E outra empresa dele, a Tesla, faz carros elétricos que diminui muito a emissão de gases de efeito estufa. E eles conseguiram criar carros elétricos que são viáveis economicamente para pessoas de baixa renda. E pode ser que no futuro seja a empresa de carros mais bem sucedida. E eu acredito muito nessa coisa de que todas as ações da empresa dele tão relacionadas ao propósito da empresa, não só ao que ela vai gerar de receita. Não é uma coisa mais voltada para o lucro, mais ao propósito: tem lucro se tiver um propósito bem definido. Resolver um problema que tá ali. Eu me inspiro muito na trajetória que ele trilhou, de seguir o caminho da tecnologia (Alfa, startup Tebas, 2020).

Elon Musk, fundador da Tesla que atua na construção de carros elétricos e da SpaceX, que tem como meta colonizar o espaço, tem como propósitos “acelerar a transição das energias renováveis e transformar a raça humana em espécie multiplanetária” (Palazuelos,

2017). Para os que se aventuram no empreendedorismo, Musk recomenda trabalhar até 100 horas por semana, já que “ninguém conseguiu mudar o mundo com 40 horas de trabalho por semana” (Langer, 2018). Ao analisar os propósitos da Tesla, Paris Marx (2018) questiona se em um mundo cada vez mais urbanizado e denso, o investimento e produção de carros elétricos será mais viável que investimentos em infraestrutura que viabilizem transporte coletivo. Como afirma o autor, soluções tecnológicas individuais não funcionam para problemas coletivos, como é o caso dos transportes. Entretanto, essas análises crítica e política das necessidades urbanas não são sequer mencionadas nas avaliações de Musk, que precisa disseminar o ideal.

Também relatando as startups e seus representantes, o participante Beta fala do que considera ser o “digital influencer desse meio (risos). Tem os grandes, como Tiago Nigro” (Beta, startup Tebas, 2020). Tiago Nigro pode ser compreendido como um grande apoiador da financeirização da economia. Em suas redes sociais, Nigro que é fundador do Primo Rico, oferece cursos para tornar qualquer pessoa um investidor: “Você não precisa de muito dinheiro pra investir, e nem ser a pessoa mais inteligente do mundo - o que você precisa, na verdade, é começar” (Nigro, 2020). Também em suas redes sociais, Nigro divulga alguns mandamentos, como, por exemplo: “Quem ama preguiça, desama a fortuna!”. Trata-se de um mandamento a ser perseguido para a independência financeira, uma vez que, em sua concepção, “os investimentos são uma das melhores formas de ganhar mais dinheiro, acelerar o processo de enriquecimento, e proteger seu patrimônio. Se você não tem 1 real investido, o seu dinheiro está à deriva” (Nigro, 2020). Ao mesmo tempo, o empreendedor adverte em seu mandamento número 1: “A ganância é a ruína dos tolos” (Nigro, 2020).

Outra startup mencionada nas entrevistas é a denominada Aiqfome. Ômega tem nesta empresa uma de suas referências:

Uma startup que eu gosto bastante é o Aiqfome. Eles são de Maringá, mas eles expandem para quase todas as cidades pequenas. Eles trabalham basicamente com a experiência. E eles têm uma equipe muito divertida. Eu gosto do jeito que eles se comunicam. Eu acho uma forma legal deles trabalharem (Ômega, startup Tebas, 2020).

A startup Aiqfome tem como uma de suas pretensões ser lembrada como “aquela empresa que te faz acreditar em um mundo melhor!” e convida os internautas, na apresentação do seu site, a entrar no:

Território sagrado dos desajustados: aqueles que nunca tiveram espaço em empresas tradicionais. Talvez por pensar muito, criticar muito, criar muito, idealizar muito, automatizar muito, planejar muito e querer muito mudar o jeito como as coisas são feitas lá fora. Os fomers, apesar de terem as personalidades e habilidades mais divergentes, têm duas coisas em comum: são todos desajustados e inconformados (Aiqfome, 2020).

Ao mesmo tempo que se coloca como exemplo de um outro modo de ser e trabalhar, a startup não escapou aos grandes investidores. A empresa foi vendida recentemente ao Grupo Magazine Luiza. A estratégia, segundo a mídia especializada, ajudará “a gigante do varejo a reforçar a expansão dos serviços oferecidos no seu Super App. Isso, segundo a companhia, ajudaria a aumentar a frequência de compra dentro do seu ecossistema” (Saturnino, 2020, n/p).

As referências e inspirações com contornos idealizados podem ser encontradas entre os participantes desta pesquisa quando foram questionados sobre as características necessárias para trabalhar nas startups. Alfa, que tem Elon Musk como um empreendedor que lhe inspira, diz que para estar na startup precisa: “Ser maluco. E maluco eu digo no sentido de ser, de como eu falei, trabalhar desse jeito. Trabalhar muito. Acreditar no seu trabalho” (Alfa, startup

Tebas, 2020). Já para Ômega, que tem na startup Aiqfome um modelo de empresa por apresentar, em seu entendimento, uma linguagem “divertida”, avalia que nas startups os perfis são diferentes:

Acho que varia muito. É igual ao meu sócio. É irreverente, aceita qualquer coisa e vira a noite fazendo. Mas, eu não tenho esse perfil. Mas, eu gosto do perfil dele. Mas, eu acho que têm vários perfis, não dá para você definir assim. Eu acho que é a pessoa que está insatisfeita com alguma coisa, basicamente. E que corre atrás para resolver isso. Gosta de resolver problemas. Acho que isso é o mínimo (Ômega, startup Tebas, 2020).

De maneira semelhante, Theta também defende que não há um padrão de empreendedor e explica: “Não é uma obrigação da pessoa... De você ser sempre assim. Não entendo que é assim, tão necessário” (Theta, startup Troia, 2020). Ao mesmo tempo, nos diz que, em anúncios de recrutamento e seleção para startups, “eles sempre pedem uma pessoa tipo... Que seja criativa, que goste de inovar e aceite críticas. E que esteja aberta para aprender” (Theta, startup Troia, 2020).

Nota-se que, na descrição dos entrevistados, não há um perfil padrão de empreendedor. No entanto, as características que aparecem nos relatos aproximam-se da descrição de Blank e Dorf (2014) divulgada em seu manual de empreendedorismo destinado aos profissionais de startups. Dizem os autores:

Eles são suscetíveis ao aprendizado e à descoberta – extremamente curiosos, inquisitivos e criativos. Anseiam por buscar negócios capazes de crescer de maneira sustentável e são ágeis o bastante para tratar com alterações constantes e frequentes. E atuar “sem uma bússola”. Assumem múltiplas funções, inclusive no dia a dia e com elegância transitam por eventuais fracassos que levam ao aprendizado e renovação (pp. 39-40).

Como podemos perceber nos relatos, a figura do empreendedor idealizado pelo sucesso é disseminada como modelo a ser consumido por todos. No contexto do capitalismo financeirizado, há uma tentativa de processar uma espécie de conformação das subjetividades segundo perfis padrões, identidades globalizadas flexíveis que supostamente alcançam o sucesso uma vez que mudam seus objetivos e práticas de acordo com o mercado (Rolnik, 1997). Para atender a mobilidade e velocidade do capital, ocorre a “produção de kits de perfis-padrão de acordo com cada órbita do mercado, para serem consumidos pelas subjetividades, independentemente de contexto geográfico, nacional, cultural” (p. 19). Como diz Rolnik (2018):

o capitalismo financeirizado necessita de subjetividades flexíveis e “criativas” que se amoldem, tanto na produção quanto no consumo, aos novos cenários que o mercado não para de introduzir. Em outras palavras, em sua nova dobra o regime necessita produzir subjetividades que tenham suficiente maleabilidade para circular por vários lugares e funções, acompanhando a velocidade dos deslocamentos contínuos e infinitesimais de capital e informação (Rolnik, 2018, n/p).

Assim, os sujeitos identificados com esses ideais recorrem a imagens prontas que lhe são colocadas à disposição para organizar-se. São as “figuras prêt-à-porter”, como define Rolnik (1997), que se fazem e desfazem guiadas pelo mercado globalizado. Essa flexibilidade subjetiva, como analisa Rolnik (1997), não segue o caminho da criação e da produção do novo:

O fato de estas identidades globais mudarem de figura numa velocidade que acompanha as mudanças de mercado não implica forçosamente o abandono da referência identitária. As subjetividades continuam, como em sua figura moderna, a ignorar as forças que as constituem e as desestabilizam por todos os lados, para

organizar-se em torno de uma representação de si dada a priori, mesmo que, na atualidade, não seja sempre a mesma esta representação (p. 20).

Em constante busca de doses de identidades prêt-à-porter disponibilizadas nas redes e mídias sociais, estabelece-se uma toxicomania de identidades (Rolnik, 1997). Entre os efeitos desse vício subjetivo, há uma serialização, padronização e normalização empobrecida da vida e de sua potência. Esses efeitos são sentidos por nossos participantes, como dito por Ômega:

Tem outros colegas meus aqui também, que a gente conhece e que eles estão tão perdidos... Tão sentido sem... Não tão sentido, realizados. Que é aquilo que eu falei para você. E eles tão querendo desistir de muitas coisas. Acho que o acompanhamento psicológico poderia direcionar eles para: ‘Olha o que você fez até hoje? Olha o tanto de coisa que você fez até hoje!’ Eu acho que seria legal ter um acompanhamento da IUT para esse pessoal. Para eles sentirem, perceberem o que eles estão fazendo. Muitas vezes você acaba sozinho quando você está empreendendo (Ômega, startup Tebas, 2020).

Como explica Rolnik (1997, p 21), para “proteger-se da proliferação das forças e impedir que abalem a ilusão identitária, breca-se o processo, anestesiando a vibratilidade do corpo ao mundo e, portanto, seus afetos”, gerando vazios, desorientação, estresse e até mesmo pânico. Assim como Ômega, o participante Alfa relata a sensação de estar perdido e a necessidade de ajuda:

A gente, como empreendedor, a principal coisa que a gente precisa é de estar sempre sendo lembrado do porquê a gente começou a fazer isso. E fazer esse exercício sozinho ele é mais difícil. Porque precisa ficar recorrendo na cabeça, perde muito tempo nisso. Acho que ter um acompanhamento nesse sentido, sabe? Do porquê você tá fazendo isso. Daí, você lembra disso: Ah verdade! (Alfa, startup Tebas, 2020).

Nota-se a expectativa por uma vigilância externa sobre o cumprimento e adesão incondicionais ao propósito, uma vez que os resultados esperados, como são idealizados, dificilmente se concretizam. Diante de uma possibilidade de análise crítica sobre os reais resultados do trabalho realizado, a demanda emergente é focar ainda mais no propósito, fato que retroalimenta o círculo de fidelidade aos valores do mercado reproduzidos nas startups. Encontramos aqui outra face do analisador: a adesão aos valores de mercado precisa ser amplamente vigiada.

Outro ponto a ser discutido neste eixo 3 refere-se à produção do sujeito empreendedor e sua relação com a universidade. Como apresentado na seção 2, o surgimento do Vale do Silício, conhecido até hoje como importante polo de tecnologia e sede de diferentes startups, tem nas Universidades de Harvard e Stanford importantes elementos de referência para o ecossistema. Esse polo tecnológico nasceu das relações estabelecidas entre universidades, empresas e governo. Entretanto, o relato de Lambda apresenta outro entendimento das relações entre universidade e startups:

É porque quando eu falo para algumas pessoas que a universidade não serve tanto para esse meio, aí fica assim: ‘Rapaz você tá falando que as pessoas não devem estudar?’ Não, muito pelo contrário. As pessoas têm que estudar muito, aprender muito, conhecer muito, mas não necessariamente com conhecimento de faculdade. Acho que estudei mais do que na universidade, inclusive (Lambda, startup Troia, 2020).

De maneira semelhante temos a avaliação de Gama, que questiona a validade de um diploma para atuar nesse meio empreendedor. “Fala que precisa de diploma? Isso poderia ser válido há 10, 15 anos atrás. Hoje em dia não”. O participante vai além e acrescenta que mesmo o mercado de trabalho tem mudado seus parâmetros em relação a seus trabalhadores. Como ele explica:

Eu hoje eu falo assim, eu não contrato alguém simplesmente por diploma. Pode se inscrever qualquer pessoa na minha empresa e não vou avaliar diploma. Eu não tenho diploma. Então, isso é uma coisa também que mudou nas startups. Hoje, principalmente na área de computação, não é exigido mais diploma. Eu consigo um emprego hoje nas maiores empresas do mundo sem diploma, tranquilamente. Agora, você precisa mostrar resultados. Você precisa mostrar que você sabe. Isso é uma coisa que a universidade não ensina a você fazer. A mostrar que você sabe. E isso vai dá muito o que falar daqui um tempo. Daqui uns 5, 10 anos. Nem 10 anos, daqui uns 3 a 4 anos. Quando o pessoal ver que eles precisam de mais para estar no cargo. Que uma pessoa sem diploma pode pegar deles tranquilamente (Gama, startup Troia, 2020).

A universidade, com suas diversas áreas de saberes, tem função social e científica, atuando como produtora de conhecimentos comprometidos com a transformação social (Lima & Mansano, 2020). Como dizem Lima e Mansano (2020), trata-se de uma instituição “definida pela autonomia intelectual e pela democratização do conhecimento, ela pode relacionar-se com a sociedade e o Estado de modo a conflitá-los e enfrentá-los criticamente” (p. 31). Assim, os saberes da universidade prezam pela formação crítica e transformadora do atual estado organizativo. Para isso, tem um processo de formação educacional com temporalidade própria e que não reafirma necessariamente a organização de mercado, que preza exclusivamente pela busca por resultados rápidos, como temos nas startups. Daí essa tendência dos entrevistados em reconhecer que a universidade não é a parceira ideal para reafirmar os valores das startups.

Diante dos resultados alcançados neste último eixo, o que se pode perceber é um esvaziamento da dimensão processual e multifacetada da produção de subjetividades. Em seu lugar, o que percebemos foi uma instrumentalização capitalística de componentes subjetivos específicos que são selecionados e colocados em circulação para fortalecer o modo de

produção capitalista financeirizado. Entre esses componentes, a flexibilidade, a rapidez, a adesão ao risco, a busca por resultados e desempenho são os mais recorrentes, assumidos pelos participantes desta pesquisa. Entretanto, ao mesmo tempo que tais componentes ajudam a produzir o sujeito empreendedor, produzem também um sujeito adoecido, esvaziado em sua potência e exausto pelo trabalho ininterrupto.

Vale ainda destacar que a produção de subjetividades capitalísticas tem mostrado seus efeitos de maneira significativa na pandemia por SARS-Cov-2. Em uma sociedade individualizada e sem preocupação coletiva com o bem-estar compartilhado, o número de mortes ultrapassa 1,4 milhões como anunciam as estatísticas da Organização Mundial de Saúde (OMS). Ao mesmo tempo que cresce velozmente o número de mortes, crescem os números no mercado financeiro e a concentração de renda. Os valores de algumas startups dispararam na bolsa em meio à crise pandêmica. As empresas, especialmente as de tecnologia, tiveram aumento nos lucros a ser distribuídos a seus acionistas, como aponta reportagem da Radio France Internationale (RFI, 2020). Entre os que tiveram lucros exponenciais estão:

CEOs do Facebook, Mark Zuckerberg, da Microsoft, Bill Gates, e da Tesla, Elon Musk, que viu sua fortuna aumentar 274%, conforme o relatório das entidades americanas. Já o dono da Amazon, Jeff Bezos, que já é o homem mais rico do mundo, ficou 65% ainda mais afortunado durante a pandemia, beneficiado pelo crescimento mundial da plataforma em meio à quarentena (RFI, 2020, n/p).

O que este cenário evidencia é que as subjetividades capitalísticas, individualizadas e serializadas se encontram no auge de sua popularização. A produção do sujeito empreendedor, disseminada de maneira ampla e idealizada, atende a um projeto político de transformar cada indivíduo em um empreendedor de si mesmo, fortalecendo o modo de produção financeirizado (Lazzarato, 2017). A produção de subjetividades se torna motor da

produção capitalista, tornando-se ela mesma um capital que cada um deve dispor para ser explorado (Guattari & Rolnik, 1986, Pelbart, 2011). Nesse processo, o que é empreendido é a própria vida, reduzida ao capital, produzindo empobrecimento subjetivo e das relações sociais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O ano de 2020 foi marcado pelo surgimento da pandemia por SARS-Cov-2. No Brasil, as primeiras notícias sobre a circulação do vírus iniciaram no mês de março. Em pouco tempo, a epidemia se alastrou por todo território nacional, com aumento veloz do número de casos e óbitos, acompanhados pela inércia das ações governamentais e pelo negacionismo dos agentes de Estado e de parte significativa da população. No âmbito econômico, a pandemia evidenciou os efeitos da desregulamentação e flexibilização de direitos trabalhistas e sociais, acentuando ainda mais as desigualdades.

As ações e os valores startups, na sua interface com o atual estado pandêmico, foram tratadas neste estudo como um analisador das relações contemporâneas. Essa opção analítica desdobrou-se em algumas considerações finais a serem aqui abordadas. Primeiro, diversas foram as manifestações populares de descontentamento diante das ações governamentais. Exemplo delas foi a série de mobilizações protagonizada pelos entregadores de aplicativos e chamada “Breque dos APPs” (Sudre, 2020). Entre as reivindicações estava o aumento das taxas de remuneração e a transparência de seus critérios, melhorias nas condições de trabalho com acesso a área de descanso, equipamentos de proteção ao novo corona vírus, garantia de seguro e fim dos bloqueios unilaterais por parte das empresas. A pauta evidencia a distância concreta da liberdade e autonomia prometidas pelas empresas a esses trabalhadores ligados aos APPs e, portanto, às startups. Ao lado da precarização do trabalho, entretanto, as ações no capital financeirizado das bolsas de valores não cessaram sua exponencial valorização. Entre as empresas mais beneficiadas estão aquelas ligadas ao setor digital e tecnologia, como a startups.

Em segundo lugar, tomar a startup como um analisador do contemporâneo deixa claro que a especulação financeira segue como motor da economia, como ensinou Lazzarato

(2017). E, indissociável da financeirização econômica, os ataques aos direitos sociais e trabalhistas seguem como estratégia para manter o motor em funcionamento otimizado. Esse cenário econômico tornou-se fértil para a disseminação das startups e colocou em curso um novo modo de empreender o trabalho, como apresentamos no decorrer desta pesquisa. Assim, tanto o aumento no número das empresas startups como as transformações por elas precipitadas na organização do trabalho demandam uma análise crítica, explicitando os elementos da realidade social que ganharam evidência, como as tensões, contradições, explorações e potências dos trabalhadores para resistir ao atual estado instalado. Como afirma Rodrigues (2000, p. 24), o analisador “vem a nosso encontro inesperadamente, condensando uma série de forças até então dispersas e realizando por si mesmo a análise, à maneira de um catalisador químico de substâncias”. Compreendemos, assim, as novas configurações de trabalho e os modos de subjetivação colocados em curso no modo de produção capitalista em sua vertente financerizada.

O vazio a ser preenchido pelas idealizações dos jovens empreendedores aparece como uma terceira face do analisador. Em enunciados recorrentes de que eles não trabalham pelo dinheiro, mas pelo propósito de ajudar pessoas e mudar o mundo, estes jovens empreendedores delineiam para si uma aventura heroica, como analisam Enriquez (1997) e Ehrenberg (2010), na qual tudo é possível desde que cada um se empenhe. Nesse contexto, e acompanhados dos autores que compareceram no estudo, percebe-se a instrumentalização capitalística das subjetividades. O ideal desejado e disseminado pauta-se pela circulação de componentes de subjetivação específicos como a flexibilidade, a adesão ao risco, a rapidez, a autoexploração, a busca por resultados, bem como o alto desempenhos e a adesão incondicional aos valores ligados ao propósito, fechando assim um circuito de servidão desejante e voluntária.

Nessa adesão ao propósito, a crítica da própria relação com o trabalho e do contexto econômico em que estão inseridos fica inviabilizada. Assim, como quarto ponto do analisador, destacamos a naturalização do adoecimento, a intensificação do trabalho pelas longas jornadas e a busca por rápidos resultados. A valorização da velocidade levou a mudanças na percepção do regime de tempo. Instala-se a instantaneidade, que leva o trabalhador a viver o tempo presente eternamente (Pelbart, 1993). Acompanhando as ideias de Pelbart, pode-se observar nos enunciados dos participantes e da mídia em geral que a instantaneidade está vinculada à juventude. Essa presentificação da juventude fixa-se em um suposto vigor vitalício jovem, no qual a passagem de tempo e as transformações corporais não são percebidos. Os recursos físicos, psíquicos e econômicos passam a ser compreendidos pelos empreendedores como fontes inesgotáveis que podem ser acionadas a qualquer momento em prol dos chamados propósitos. A rapidez, a agilidade e a flexibilidade atribuídas à juventude empreendedora materializam-se, assim, em um processo de autoexploração que se camufla idealmente como engajamento ao propósito. Nesse processo, o adoecimento é naturalizado e compreendido como algo normal, próprio do processo de empreendedorismo. A conformação e naturalização mostram como o modo de produção capitalista financeirizado dá “novos contornos a esse corpo que continua docilizado, mas por outras vias” (Tarrés, Martínez, & Mansano, 2016, p. 335).

Como quinta face do analisador, destacamos: o que se apresentou como promessas de desenvolvimento econômico e social mostrou-se uma saída idealizada para a sociedade que, em um efeito contrário, dissemina a insustentabilidade adoecedora do trabalhador. Em busca da tão sonhada escalabilidade, o que se evidencia é que a inovação deve, primeiramente, servir aos investidores e seus ganhos. Longe de inaugurar uma nova forma de economia, as empresas startups apoiam seu crescimento no capital especulativo, apoiando um ganho fictício, como analisado por Kurz (2000a). Essa ficção econômica, além de não sustentar o

desenvolvimento econômico e social, está aliada à precarização dos direitos trabalhistas e de proteção social, sendo esses os principais atrativos para os investidores. Em um contexto econômico focado apenas na rentabilidade e nos lucros, os propósitos são definidos e direcionados pelo mercado, além de serem colocados a serviço do que Rolnik (2003a, p. 81) chama de “cafetinagem da vida”, adequando-se aos pressupostos da financeirização.

A sexta face do analisador mostrou que a adesão e o cumprimento dos valores de mercado devem ser amplamente vigiados, contando com diversas áreas de conhecimento. Nessa expectativa, a vigilância externa inclui a Psicologia como um campo de intervenção a cumprir essa função. Como enunciam os empreendedores, seria bom ter um psicólogo para lembrá-los o que estão fazendo, focar nas suas metas e ajudá-los a perseguir seus propósitos. Diante deste convite, cabe questionar qual o compromisso e contribuições da Psicologia neste novo contexto de trabalho que se desenha? O atual cenário econômico e seus agentes têm demandado uma psicologia inscrita em uma prática veloz e produtivista que se apresenta por meio de soluções rápidas e imediatistas, comprometidas em moldar o empreendedor de si, ficando distante das problematizações que emergem no tecido social. Tal concepção da psicologia aproxima-se de uma prática tarefaira, para usar a denominação de Rolnik (1997), como uma droga para “eliminar o desassossego” (p. 21) e sustentar a “ilusão identitária” (p. 21), esvaziando os processos de produção de subjetividades. A abordagem teórica e política assumida neste estudo, entretanto, parte da necessidade de romper com tal concepção docilizada de humano, negando-se a colocar suas práticas a serviço dos axiomas do capital. Distantes de soluções práticas e imediatistas, por vezes defendidas por profissionais ligados ao *coaching*, a contribuição da psicologia é desenhada a partir do exercício da crítica, balizado em sua função social e política de compromisso com a vida múltipla e qualificada.

Ainda abordando essa sexta face do analisador, nota-se que o convite para adesão e cumprimento dos propósitos é extensivo também às Universidades. No decorrer das

entrevistas realizadas nesta pesquisa, foi recorrente a desqualificação da universidade enquanto instituição de formação. No entendimento dos entrevistados, é por meio de uma universidade voltada ao empreendedorismo que se pode alcançar a resolução dos problemas da sociedade. E para ser mais empreendedora, é preciso desburocratizar essa instituição, tornando-a mais flexível, ágil e rápida, como uma empresa. No ano de 2019, as tentativas de axiomatizar e conformar a universidade aos modos financeirizados de produção ganhou forma por meio do programa denominado “Future-se”, que tramita como projeto de lei 3026/2020. Entre os eixos do Future-se estão o empreendedorismo e a inovação, defendidos pelo argumento de que, com sua adesão, a universidade terá mais autonomia. Apresentando um claro modelo de financeirização, privatização e diminuição de direitos sociais, o referido programa concebe as universidades e a educação como empresas que devem ser lucrativas e render dividendos aos seus investidores. Em uma perspectiva crítica, pode-se dizer que o Future-se desdobra-se em um “Future-se” (Catini, 2019; Domingues, 2019). Seu principal e mais perigoso efeito é o esvaziamento da função ético-política da universidade.

Diante desse analisador multifacetado, que evidencia a insustentabilidade da vida no campo das startups, questionamos nessas considerações finais: qual o espaço da potencialização da vida nesse contexto? Não se trata, como coloca Rolnik (2010), de recusar ou celebrar as produções subjetivas, mas de estar aberto à compreensão crítica das forças que a compõem. A vida, em sua multiplicidade de forças e invenções sociais, não cessa sua produção e suas novas possibilidades e experimentação, uma vez que “a vida é da ordem das forças, do movimento e da descontinuidade” (Mansano, 2019, p. 242). Assim, novas produções subjetivas voltadas à resistência também podem estar em curso nessa nova organização laboral precipitada nas startups. As forças de invenção e criação não emanam do capital, como bem lembra Pelbart (2011). As capacidades criativas, as variações afetivas, a inteligência e as novas formas de cooperação que se encontram no contexto das startups

também podem servir à produção de vida, reconectando dimensões políticas e sociais voltadas para a potencialização da vida, fortalecimento das relações sociais e, principalmente, para a transformação social. Nesse contexto, também se podem abrir espaços de produção de subjetividades aliados da “expressão e criação” (Guattari & Rolnik, 1986, p. 33) coletivas.

Cabe dizer, por fim, que a emergência e disseminação social das startups estão precipitando transformações sociais, afetivas e políticas cujos efeitos já começam a ser notados, mas que estão longe de serem compreendidos criticamente, tomando em consideração a realidade social das organizações, a vinculação geral dos trabalhadores com suas atividades e a dimensão política das mudanças em curso. O desmantelamento dos direitos dos trabalhadores e da proteção social, ambos conquistados por muitas lutas, estão entre os efeitos mais preocupantes.

Consideramos que novas pesquisas sobre o funcionamento e articulação das startups em uma perspectiva crítica são urgentes e demandam ampliação. Afinal, quais são os novos elementos subjetivos que estão sendo experimentados no cotidiano desse trabalho? Quais os efeitos desses elementos em médio e longo prazo? A que interesses estão sendo chamados a servir? Quais possibilidades políticas e coletivas eles precipitam? Que tipo de vida e relação eles atualizam? Consideramos, diante de tais questões, a relevância de novas pesquisas sobre o tema, capazes de olhar de modo sensível, contextualizado e político aquilo que tais agentes estão pensando, desejando e disseminando no social, ao adotar o que chamam de propósito.

REFERÊNCIAS

- Abílio, L. C. (2017a). Uberização traz ao debate a relação entre precarização do trabalho e tecnologia. *Revista do Instituto Humanitas Unisinos*, (503), 20-27. Recuperado de: <http://www.ihuonline.unisinos.br/edicao/503>
- Abílio, L. C. (2017b). *Uberização do trabalho: Subsunção real da viração*. Instituto Humanitas Unisinos. Recuperado de: <http://www.ihu.unisinos.br/186-noticias/noticias-2017/565264-uberizacao-do-trabalho-subsuncao-real-da-viracao>
- Araújo, J. N. G. (2012). Trabalho e usos da subjetividade. *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 64(2), 35-46.
- Associação Brasileira de Startups (2018). Mapeamento de comunidade de startups: Londrina. São Paulo, SP. Recuperado de: <https://abstartups.com.br/mapeamento-sul/>
- Associação Brasileira de Startups (2020). Estatísticas. Recuperado de: <https://startupbase.com.br/home/stats>
- Baremlitt, G. F. (Eds.). (2002). *Compêndio de análise institucional e outras correntes: teoria e prática*. Belo Horizonte, MG: Instituto Félix Guattari.
- Berlin, L. (2015). Why Silicon Valley will continue to rule. Recuperado de: <https://medium.com/backchannel/why-silicon-valley-will-continue-to-rule-c0cbb441e22f>
- Bernardo, K. B. (2016). O vale do silício como ferramenta de um discurso totalizante e pós moderno da tecnologia. *Anais do II Encontro internacional tecnologia, comunicação e ciência cognitiva*. São Paulo, SP.
- Blank, S., & Dorf, B. (2014). *Startup: Manual do empreendedor*. Rio de Janeiro, RJ: Alta Books.
- Bonfim, M. (2017). Uber, Netflix, WhatsApp: Por que fazem sucesso, mas têm perdas e dívidas? *UOL Economia*. Recuperado de: <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2017/10/06/empresas-tecnologia-gigantes-valorizadas-mercado-prejuizo-dividas.htm?cmpid=copiaecola>
- Carvalho, E. G, & Sugano, J. Y. (2016). Entrepreneurial orientation and open innovation in brazilian startups: a multicase study. *Interações (Campo Grande)*, 17(3), 448-462.
- Castells, M. (2001). *A galáxia da internet. Reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade*. Rio de Janeiro, RJ: Zahar.
- Catini, C. (2019). Educação: Revelação de mais uma face da financeirização e privatização dos direitos sociais. *Revista do Instituto Humanitas Unisinos* (539), 22-28. Recuperado de <http://www.ihuonline.unisinos.br/edicao/539>

- Centro de Referência em Tecnologias e Inovadoras., & Serviço de apoio a pequenas e médias empresas. (2017). *Relatório final do planejamento do ecossistema de inovação de Londrina*. Recuperado de: <http://ceal.londrina.br/publicacoes/relatorio-final-do-planejamento-do-ecossistema-de-inovacao-de-londrina>
- Chaia, S. (2015, outubro 30). Por que a nova geração está trocando grandes empresas por startups?. *Época*. Recuperado de: <https://epocanegocios.globo.com/Inspiracao/noticia/2015/07/4-razoes-porque-jovens-talentos-estao-indo-para-startups.html>
- Chanlat, J. F. (1996). Quais carreiras e para qual sociedade? (II). *Revista de Administração de Empresas*, 36(1), 13-20. doi: 10.1590/S0034-75901996000100003
- Chiba, M. F. (2018, outubro 23). Londrina está entre cidades promissoras para startups. *Folha de Londrina*. Caderno Economia. s/n. Recuperado de: <https://www.folhadelondrina.com.br/economia/londrina-esta-entre-cidades-promissoras-para-startups-1018232.html>
- Chiba, M. F. (2019, abril 17). Startup londrinense firma parceria com unicórnio norte americana. *Folha de Londrina*. Caderno Economia. s/n. Recuperado de: <https://www.folhadelondrina.com.br/economia/startup-londrinense-firma-parceria-com-unicornio-norte-americana-2938101e.html>
- Crary, J. (2016). *24/7 Capitalismo tardio e os fins do sono* (J. Toledo Jr, Trans.). São Paulo, SP: Ubu.
- Conger, K. (2019, agosto 8). Uber anuncia prejuízo de US\$ 5,2 bilhões e seu ritmo mais baixo de crescimento. *Folha de São Paulo*. Caderno Mercado. Recuperado de <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/08/uber-anuncia-prejuizo-de-us-52-bilhoes-e-seu-ritmo-mais-baixo-de-crescimento.shtml>
- Costa, A. M., Barros, D. F., & Martins, P. E. M. (2012). A alavanca que move o mundo: O discurso da mídia de negócios sobre o capitalismo empreendedor. *Cadernos EBAPE.BR*, 10(2), 357-375. doi: 10.1590/S1679-39512012000200007
- Domingues, I. (2019). O Future-se e a substituição do ethos pelo business. *Revista do Instituto Humanitas Unisinos* (539), 13-21. Recuperado de <http://www.ihuonline.unisinos.br/edicao/539>
- Duillius, A. C. (2016). *As capacidades de inovação em startups: Um estudo no vale do Silício*. (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Ehrenberg, A. (2010). *O culto da performance: Da aventura empreendedora à depressão nervosa*. (P. Bendassoli, Trans.). Aparecida, SP: Ideias e Letras.
- Endeavor (2014). *Como o vale do silício se tornou o vale do silício? Três surpreendentes lições para outras cidades e regiões*. São Paulo, SP: Autor. Recuperado de: <http://info.endeavor.org.br/ebook-vale-do-silicio>

- Endeavor (2018). Negócios B2C e o desafio de conquistar (de verdade) o consumidor. Recuperado de: <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/b2c/>
- Enriquez, E. (1997a). O indivíduo preso na armadilha da estrutura estratégica. *Revista de Administração de Empresas*, 37(1), 18-29. doi: 10.1590/S0034-75901997000100003
- Enriquez, E. (1997b). Os desafios éticos nas organizações modernas. *Revista de Administração de Empresas*, 37(2), 6-17. doi: 10.1590/S0034-75901997000200002
- Faria, L. S. P. (2018). *O poder dos sonhos: Uma etnografia de empresas startup no Brasil e no Reino Unido*. (Tese de Doutorado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Fonseca, A. (2018, outubro 15). Executivos experientes trocam multis por startups. *Valor Econômico*. Recuperado de <https://valor.globo.com/carreira/mercado-executivo/noticia/2014/10/15/executivos-experientes-trocam-multis-por-startups.ghtml>
- Fonseca, M. (2019, janeiro 22). Brasil pode ter mais 7 unicórnios em 2019. Veja quais são eles. *Exame PME*. Recuperado de <https://exame.abril.com.br/pme/brasil-pode-ter-mais-7-unicornios-em-2019-veja-quais-sao-eles/>
- Forrester, V. (1996). *O horror econômico*. São Paulo, SP: Editora da Universidade Estadual Paulista.
- Foucault, M. (2008). *O nascimento da biopolítica* (E. Brandão, Trans.). São Paulo, SP: Martins Fontes.
- Fundação Dom Cabral. (2015). *Causas da mortalidade de startups brasileiras. O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?* Nova Lima, MG. Recuperado de: <https://www.fdc.org.br/conhecimento/publicacoes/artigo-29767>
- Gaulejac, V. (2007). *Gestão como doença social: Ideologia, poder gerencialista e fragmentação social*. Aparecida, SP: Ideias e letras.
- Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil (2017). Empreendedorismo no Brasil: Relatório executivo. Recuperado de: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL_web.pdf
- Godoy, A. S. (1995). Pesquisa qualitativa: Tipos fundamentais. *Revista de Administração de Empresas*, 35(3), 20-29. doi: 10.1590/S0034-75901995000300004.
- Godoy, A. S. (2010). Estudo de caso qualitativo. In C. K. Godoi, R. B. Mello, & A. B. Silva. (Orgs.), *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: Paradigmas, estratégias e métodos* (pp 115-146). São Paulo: Saraiva.
- Gorz, A. (2005). *O imaterial: Conhecimento, valor e capital*. São Paulo, SP: Annablume.

- Gouveia, T. B. (2006). *A demanda empreendedora e o trabalho imaterial na construção da subjetividade do empreendedor*. (Dissertação de Mestrado). Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Guattari, F., & Rolnik, S. (1986). *Micropolítica: Cartografias do desejo*. Petrópolis, RJ: Editora Vozes.
- Guattari, F. (2004). A transversalidade. In F. Guattari, *Psicanálise e transversalidade: Ensaio de análise institucional*. Aparecida: Ideias e Letras.
- Guerra, F. (2019). A era das startups chegou ao fim. Como criar produtos nesta fase pós startups? *Pequenas empresas grandes negócios*. Edição 364. São Paulo, SP.
- Han, B. C. (2017). *Topologia da violência* (E. P. Giachini, Trans.). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Han, B. C. (2019). *Sociedade do cansaço* (E. P. Giachini, Trans.). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Harari, Y. N. (2016). *Homo Deus. Uma breve história do amanhã*. São Paulo, SP: Companhia das Letras.
- Kurz, R. (2000a, março 26). A fábrica de sonhos do novo mercado. *Folha de São Paulo*. Caderno Mais. s/n. Recuperado de: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/mais/fs2603200004.htm>
- Kurz, R. (2000b, novembro 8). Robert Kurz diz que rede cria novo desemprego. *Folha de São Paulo*. Caderno informática. s/n. Recuperado de: <https://www1.folha.uol.com.br/folha/informatica/ult124u2541.shtml>
- Langer, A. (2018, novembro 28). Elon Musk: As pessoas devem trabalhar até 100 horas por semana para “mudar o mundo”. *Instituto Humanitas Unisinos*. Recuperado de: <http://www.ihu.unisinos.br/78-noticias/585014-elon-musk-as-pessoas-devem-trabalhar-ate-100-horas-por-semana-para-mudar-o-mundo>
- Lazzarato, M. (2011a). *O governo das desigualdades: Crítica da insegurança neoliberal*. São Carlos, SP: EDUFSCar.
- Lazzarato, M. (2011b). Atualmente vigora um capitalismo social e do desejo. *Instituto Humanitas Unisinos*. Recuperado de: <http://www.ihu.unisinos.br/173-noticias/noticias-2011/39543-atualmente-vigora-um-capitalismo-social-e-do-desejo-entrevista-com-maurizio-lazzarato>
- Lazzarato, M. (2017). *O governo do homem endividado*. São Paulo, SP: N-1 Edições.
- Lima, A. B., & Mansano, S. R. V. (2020). A universidade como produtora de conhecimento e diversidade: Uma análise sobre a rude contemporaneidade brasileira. *Sociedade em Debate*, 26 (2), 29-41. Recuperado de: <https://revistas.ucpel.edu.br/rsd/article/view/2741/1673>
- Maia, M. M. (2016). *Como nascem as startups? Uma análise microssociológica das performances e estratégias discursivas dos empreendedores a procura de capital*.

- (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Mansano, S. R. V. (2012). Alguns desafios colocados para a pesquisa qualitativa na contemporaneidade. *Revista Espaço Acadêmico*, 12(136), 01-09. Recuperado de <http://www.periodicos.uem.br/ojs/index.php/EspacoAcademico/article/view/18400>
- Mansano, S. R. V. (2014). O método qualitativo nos estudos sociais aplicados: Dimensões éticas e políticas. *Revista Economia e Gestão*, 14 (34), 119-136. doi: 10.5752/P.1984-6606.2014V14N34P119.
- Mansano, S. R.V. (2019). As amarras da identidade. In D. Villa (Orgs), *Arte Londrina 07* (pp 236-247). Londrina, PR: UEL.
- Marra, R. (2020, fevereiro 15). Até que ponto um ambiente relax de trabalho ajuda a reter talentos? *Folha de São Paulo*. Recuperado de: <https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2020/02/ate-que-ponto-um-ambiente-relax-de-trabalho-ajuda-a-reter-talentos.shtml>
- Marx, P. (2018, março 8). Tesla, Elon Musk e a crença miserável na tecnologia. *Instituto Humanitas Unisinos*. Recuperado de: <http://www.ihu.unisinos.br/78-noticias/576723-tesla-elon-musk-e-a-crenca-miseravel-na-tecnologia>
- Mendes, J. (2019, janeiro 4). Grandes empresas apelam para startups para sobreviver. *Estado de Minas*. Caderno Economia. Recuperado de: https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2019/01/04/internas_economia,1018652/grandes-empresas-apelam-a-startups-para-sobreviver.shtml
- Ministério da Economia (2019). Governo federal estuda formas de contratar startups. Recuperado de: <http://www.economia.gov.br/noticias/2019/04/governo-federal-estuda-formas-de-contratar-startups>
- Moda, F., & Oliveira, M. A. G. (2019, maio 23). Uber: assim começam as greves do futuro. *Jornal Outras Palavras*. Recuperado de: <https://outraspalavras.net/direitosouprivilegios/uber-assim-comecam-as-greves-do-futuro/>
- Negri, A., & Hardt, M. (2001). *Império*. Rio de Janeiro, RJ: Editora Record.
- Norman, D., & Nielsen, J. (2013). The definition of user experience (UX). *Nielsen Norman Group*. Recuperado de: <https://www.nngroup.com/articles/definition-user-experience/>
- Oitaven, J. C. C., Carelli, R. L., & Casagrande, C. L. (2018). *Empresas de transporte, plataformas digitais e a relação de emprego: Um estudo do trabalho subordinado sob aplicativos*. Brasília, DF: Ministério Público do Trabalho.
- Oliveira, F. (2018). Indústrias se aproxima de startups para conseguir soluções com rapidez. *Folha de São Paulo*. Caderno Economia. s/n. Recuperado de : <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/08/industrias-se-aproximam-de-startups-para-conseguir-solucoes-com-rapidez.shtml>

- Palazuelos, F. (2017). Elon Musk: A inteligência artificial ameaça a existência da nossa civilização. *Instituto Humanitas Unisinos*. Recuperado de : <http://www.ihu.unisinos.br/maisnoticias/noticias/186-noticias/noticias-2017/569762-elon-musk-a-inteligencia-artificial-ameaca-a-existencia-da-nossa-civilizacao>
- Pelbart, P.P. (1993). *A nau do tempo rei: 7 ensaios sobre o tempo da loucura*. Rio de Janeiro, RJ: Imago.
- Pelbart, P. P. (2000). *A vertigem por um fio. Políticas da subjetividade contemporânea*. São Paulo, SP: Editora Iluminuras.
- Pelbart, P. P. (2008). Vida e morte em contexto de dominação biopolítica. *Anais. Ciclo Fundamentalismo contemporâneo em questão*. (p.1-21). São Paulo: Instituto de Estudos avançados da USP.
- Pelbart, P. P. (2011). *Vida capital. Ensaio de biopolítica*. São Paulo, SP: Editora iluminuras
- Pelbart, P. P. (2015). Políticas da vida, produção do comum e a vida em jogo.... *Saúde e Sociedade*, 24(Suppl. 1), 19-26. doi.org/10.1590/s0104-12902015s01002
- Pereira, R. (2019, março 3). Em meio à crise, maiores startups do país atraem capital e já valem R\$ 89 bi. *O Estado de São Paulo. Caderno Economia & Negócios*. Recuperado de: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,em-meio-a-crise-maiores-startups-do-pais-atraem-capital-e-ja-valem-r-89-bi,70002742348>
- Pimenta, R. (2018, fevereiro 27). Obras do Parque Tecnológico Federal da UTFPR devem começar em abril. *Folha de Londrina. Caderno Norte Pioneiro*. Recuperado de: <https://www.folhadelondrina.com.br/norte-pioneiro/obras-do-parque-tecnologico-da-utfpr-devem-comecar-em-abril-1001224.html>
- Pochmann, M. (2016). A crise capitalista e o desafio dos trabalhadores. *Cadernos do CEAS, Revista Crítica de Humanidades*, 239, 698-712.
- Pochmann, M. (2018). Desestabilização do trabalho. *Saúde em Debate*, 42(spe3), 67-77. doi.org/10.1590/0103-11042018s306
- Radio France Internationale (2020, setembro 30). Por que ricos ficaram mais ricos e pobreza explodiu na pandemia? *Instituto Humanitas Unisinos*. Recuperado de: <http://www.ihu.unisinos.br/78-noticias/603349-por-que-ricos-ficaram-mais-ricos-e-pobreza-explodiu-na-pandemia>
- Ries, E. (2011). *A startup enxuta*. São Paulo, SP: Editora Leya.
- Rifkin, J. (2001). *A era do acesso: A transição de mercados convencionais para networks e o nascimento de uma nova economia*. São Paulo, SP: Makron Books.
- Rodrigues, H. B. C. (2000). À beira da brecha: Uma história da análise institucional francesa nos anos 60. In P. Amarante (Org.), *Ensaio: subjetividade, saúde mental, sociedade*, (pp. 195-256). Rio de Janeiro: Fiocruz

- Rodrigues, J. P. P. (2017). Imprensa e memória: A geada negra de 1975 no estado do Paraná. *Revista Labirinto*, 27(1), 210-222. Recuperado de: <https://www.periodicos.unir.br/index.php/LABIRINTO/article/view/3061>
- Rolnik, S. (1995). Subjetividade e história. *Rua*, 1(1), 49-61. doi.org/10.20396/rua.v1i1.8638910.
- Rolnik, S. (1996). Novas figuras do caos: Mutações da subjetividade contemporânea. *Anais III Congresso Internacional Latino-americano de Semiótica*. São Paulo, SP: PUC
- Rolnik, S. (1997). Toxicômanos de identidade. In D. Lins, (Org.), *Cultura e Subjetividade: saberes nômades* (pp. 19-24). Campinas: Papirus.
- Rolnik, S. (2003a). O caso da vítima: Para além da cafetinagem da criação e de sua separação da resistência. *ARS (São Paulo)*, 1(2), 79-87. doi.org/10.1590/S1678-53202003000200007
- Rolnik, S. (2003b). A cafetinagem da criação. *Folha de São Paulo*. Caderno Mais. s/n. Recuperado de: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/mais/fs0202200309.htm>
- Rolnik, S. (2006). *Geopolítica da cafetinagem*. Recuperado de: <http://www4.pucsp.br/nucleodesubjetividade/Textos/SUELY/Geopolitica.pdf>
- Rolnik, S. (2010). Evitando falsos problemas: Política de hibridação. *Cadernos de subjetividade*, (2), 14-21. Recuperado de: <https://revistas.pucsp.br/index.php/cadernossubjetividade/issue/view/Issue/1973/171>
- Rolnik, S. (2011). *Cartografia sentimental: Transformações contemporâneas do desejo*. Porto Alegre, RS: Editora da UFRGS.
- Rolnik, S. (2018). *Esferas da insurreição: Notas para uma vida não cafetinada*. São Paulo, SP: n-1 edições.
- Romagnoli, R. C. (2014). O conceito de implicação e a pesquisa-intervenção institucionalista. *Psicologia & Sociedade* 26(1), 44-52. doi.org/10.1590/S0102-71822014000100006
- Santos, A. P. S. (2016). *Startups digitais: A travessia na zona cinzenta* (Dissertação de Mestrado). Escola de Comunicação e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Saturnino, F. (2020, setembro 3). Magazine Luiza fecha compra da AiQFome, plataforma de delivery, de olho em digitalização. *Seudinheiro*. Recuperado de: <https://www.seudinheiro.com/2020/empresas/magazine-luiza-compra-ai-q-fome-plataforma-delivery-digitalizacao-0309/>
- Selari, L. (2010). Qualificação, competência e a comodificação da educação: o crescimento do ensino superior em Londrina. *Anais do VII Seminário do Trabalho: Trabalho, Educação e Sociabilidade*. Marília, SP: Rede de Estudos do Trabalho.

- Sella, P.J.G., & Souza, J. L. G. (2015). Londrina da Capital Mundial do Café, a cidade genial. *Anais da XXV Conferência ANPROTEC de empreendedorismo e ambientes de inovação*. Cuiabá, MS: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores.
- Sennett, R. (2006). *A cultura do novo capitalismo* (C. Marques, Trans). Rio de Janeiro, RJ: Record.
- Sennett, R. (2012). *A corrosão do caráter: O desaparecimento das virtudes com o novo capitalismo*. Rio de Janeiro, RJ: Bestbolso.
- Startse, (2018). Startup de paraíso fiscal levanta US\$ 4, 1 bilhões (mas não tem um produto ainda). *StartSe*. Recuperado de: <https://www.startse.com/noticia/startups/fintechs/startup-levanta-4-bilhoes-sem-produto>
- Sudre, L. (2020, julho 1). Jornadas de 12h e zero direitos: Por que entregadores de apps fazem greve inédita. *IHU Unisinos*. Recuperado de: <http://www.ihu.unisinos.br/78-noticias/600497-jornadas-de-12h-e-zero-direitos-por-que-entregadores-de-apps-fazem-greve-inedita>
- Tarrés, J. P., Martínez, M. M., & Mansano, S. R. V. (2016). Corpos dóceis: Novos contornos. In Nalli. M., & Mansano, S. R. V. (Orgs), *Michel Foucault: desdobramentos* (pp. 215-228). Minas Gerais: Autêntica.
- Universidade Tecnológica Federal do Paraná. (2019). *Incubadora de inovações tecnológicas*. Recuperado de: <http://incubadora.cp.utfpr.edu.br/novo/sobre-nos/#incubadora>
- Woodcock, J. (2017). Contra o eufemismo reducionista, a luta por uma flexibilização justa. *Revista do Instituto Humanitas Unisinos*. (503), 16-19. Recuperado de: <http://www.ihuonline.unisinos.br/edicao/503>
- Yin, R. K. (2015). *Estudo de caso: Planejamento e métodos*. Porto Alegre, RS: Bookman.
- Zanon, B. (2019). *Não era amor, era cilada: Startups, coworkings e a mobilização do desejo pelo mundo do trabalho*. (Tese de Doutorado). Universidade Federal de São Carlos, São Carlos.

APÊNDICES

APÊNDICE A

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

As startups e a produção de subjetividades de jovens empreendedores

Prezado(a) Senhor(a):

Gostaríamos de convidá-lo (a) para participar da pesquisa “AS STARTUPS E A PRODUÇÃO DE SUBJETIVIDADES DE JOVENS EMPREENDEDORES”, a ser realizada na cidade de Cornélio Procópio no campus da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. O objetivo da pesquisa é compreender como sujeitos, grupos e instituições atribuem qualidade e sentidos a sua experiência de trabalho nas startups. Sua participação é muito importante e ela se daria da seguinte forma: entrevistas gravadas, disponibilização de documentos públicos relacionadas a startup e autorização da observação da pesquisadora em atividades previamente autorizada pelos responsáveis da startup.

Esclarecemos que sua participação é totalmente voluntária, podendo você: recusar-se a participar ou mesmo desistir a qualquer momento, sem que isto acarrete qualquer ônus ou prejuízo à sua pessoa. Esclarecemos, também, que suas informações serão utilizadas somente para os fins desta pesquisa e futuras pesquisas e serão tratadas com o mais absoluto sigilo e confidencialidade, de modo a preservar a sua identidade. Os registros gravados serão apagados após a finalização da pesquisa.

Esclarecemos ainda, que você não pagará e nem será remunerado(a) por sua participação. Garantimos, no entanto, que todas as despesas decorrentes da pesquisa serão ressarcidas, quando devidas e decorrentes especificamente de sua participação.

Os benefícios esperados são melhor compreensão da vivência dos empreendedores de startups e sobre este modo de empreendedorismo, bem como, possíveis melhorias no processo de apoio as startups e a seus empreendedores. Quanto aos riscos, durante a entrevista, ao falar sobre si e suas vivências em seu trabalho poderá surgir algum desconforto. Neste caso será oferecido pela pesquisadora, que possui formação em psicologia, suporte e acolhimento dos afetos manifestados. Além disso, ressalta-se que a qualquer momento você poderá retirar seu consentimento na participação desta pesquisa.

Caso você tenha dúvidas ou necessite de maiores esclarecimentos poderá nos contatar **Milena de Lima Barbosa (e-mail: milenabarbosa@utfpr.edu.br) ou procurar o Comitê de Ética em Pesquisa Envolvendo Seres Humanos da Universidade Estadual de**

Londrina, situado junto ao prédio do LABESC – Laboratório Escola, no Campus Universitário, telefone 3371-5455, e-mail: cep268@uel.br.

Este termo deverá ser preenchido em duas vias de igual teor, sendo uma delas devidamente preenchida, assinada e entregue a você.

Londrina, ___ de _____ de 20 .

Pesquisadora Responsável: Milena de Lima Barbosa

RG: xxxxxxxxxxxx

Eu, _____ (colocar nome por extenso do participante da pesquisa), tendo sido devidamente esclarecido sobre os procedimentos da pesquisa, concordo em participar voluntariamente da pesquisa descrita acima.

Assinatura (ou impressão dactiloscópica): _____

Data: _____

APÊNDICE B

Roteiro de entrevista

Dados de identificação

- a) Nome do entrevistado
- b) Idade
- c) Nome da Startup
- d) Tipo de negócio/Ramo de atividade/Tempo de fundação
- e) Tipo de vínculo (fundador/sócio/mentor/investidor)
- f) Tempo de trabalho na startup

Questões referentes aos Eixos da Entrevista

1) Características das empresas startups, suas relações no ecossistema empreendedor e seus efeitos na economia.

- a) Conte-me a história da sua Startup.
- b) O que caracteriza sua startup e qual seu diferencial?
- c) Quais os efeitos de sua startup na economia local? E regional?
- d) O que é preciso para que sua startup prospere?

2) As configurações de trabalho nas startups no contexto do capitalismo tardio.

- a) Como o trabalho cotidiano é organizado em sua startup?
- b) Quais as dificuldades e facilidades que encontra ao realizá-lo?
- c) Quais as potencialidades para fazer avançar o trabalho da sua startup?
- d) Quais os maiores desafios com os quais se depara? O que faz para superá-los?
- e) Como você percebe a inserção de sua startup no atual contexto econômico?

3) A produção do sujeito empreendedor nas startups

- a) Como é trabalhar em uma startup?
- b) Quais as características necessárias para atuar nesse tipo de atividade?
- c) Quais as principais exigências pessoais?
- d) Qual a qualificação exigida?
- e) Como avalia seu desempenho nesse contexto?

Fechamento

- a) Há mais alguma coisa que gostaria de acrescentar?