

18º Congresso Brasileiro de Sociologia

26 a 29 de Julho de 2017, Brasília (DF)

Trabalhadores, Sindicatos e Ações Coletivas – GT08

Pode o trabalhador informal empreender? Informalidade e empreendedorismo no Brasil

Thiago Brandão Peres (IESP/UERJ)

Introdução

O conceito de informalidade foi investigado por um conjunto de pesquisadores agrupados em torno de uma mesma problemática – a incorporação de trabalhadores no mercado de trabalho formal em sociedades nas quais o assalariamento não se generalizou. Por outro lado, a origem do fervor em torno do “tema” empreendedorismo data dos anos 1980, resultado de uma inflexão na orientação político-econômica e profunda preocupação com o desemprego.

A presente pesquisa investiga as relações teórico-empíricas entre informalidade e empreendedorismo no Brasil e seus desdobramentos políticos correspondentes. Adiantando as conclusões, pode-se afirmar que atribuir aos trabalhadores informais o epíteto de empreendedores produz, no plano teórico, uma *torção conceitual*, a qual, i) fornece novas lentes para enxergar retrospectivamente nosso passado ao imputar um suposto “espírito” capitalista original aos trabalhadores pobres e marginalizados que buscavam obter meios de vida em uma sociedade desigual e mercantilizada; ii) justifica nosso presente, ao associar empreendedorismo e crescimento econômico e fazer da trajetória típica de inserção ocupacional no Brasil, marcada pela díade vulnerabilidade e precariedade, uma trajetória virtuosa; iii) limita nosso futuro, produzindo consenso em torno da necessidade de medidas liberalizantes ao persuadir o imaginário social de que os obstáculos ao empreendedorismo são a alta carga tributária, taxa de juros elevada, leis trabalhistas ultrapassadas, em suma, o jargão “excesso de Estado na economia”.

1) Informalidade: veredas

Eu estava na padaria quando vi a notícia de que a PM havia reprimido uma vendedora de rua. A GloboNews fala do combate à "ilegalidade" de forma natural e duas senhoras respondiam com o cliché: "esses marginais". [...] Um eterno tiro no pé. Não há desenvolvimento - e nunca haverá - enquanto não olharmos para estes trabalhadores informais e tratá-los como empreendedores - e não como criminosos a base de cacetes. Basta de tamanho ódio contra nós mesmos.

(Pinheiro-Machado. Coluna. Revista

Carta Capital).

A literatura especializada sobre a informalidade convencionou¹ associar a origem do termo à Hart (1973), antropólogo inglês que pesquisou as oportunidades de renda e emprego urbano em um bairro pobre (Accra) de Gana. Em seu estudo, a informalidade, ou como denomina o autor, o setor informal, é o conceito que permite demonstrar como a camada mais pobre da população do país obtém renda (por vias legais ou ilegais) em uma estrutura produtiva incapaz de absorver o contingente populacional que migrava do campo para cidade.

A ampla difusão do termo ocorreu a partir de sua adoção no relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre a estrutura produtiva e do emprego no Quênia no início dos anos setenta (ILO, 1972). Realizado no âmbito do Programa Mundial de Emprego, um dos propósitos do relatório era responder às questões suscitadas pelas teorias da modernização, as quais argumentavam que o segmento moderno da economia absorveria o setor tradicional tal “como a locomotiva fez com o carrinho de mão” (HUGON, 1997, p. 33). Na contramão da referida teoria, as pesquisas levadas a cabo pela OIT demonstravam uma clara coexistência de tecnologias e de unidades de produção em escalas e modos de organização distintos.

Cabe assinalar que a ampla difusão do termo setor informal ocorreu por conta de sua adoção no relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre a estrutura produtiva e do emprego no Quênia no início dos anos setenta (ILO, 1972). Realizado no âmbito do Programa Mundial de Emprego, um dos propósitos do relatório era responder às questões suscitadas pelas teorias da modernização, as quais argumentavam que o segmento moderno da economia absorveria o setor tradicional tal “como a locomotiva fez com o carrinho de mão” (HUGON, 1997, p. 33). Na contramão da referida teoria, as pesquisas levadas a cabo pela OIT demonstravam uma clara coexistência de tecnologias e de unidades de produção em escalas e modos de organização distintos.

No final dos anos 1960, o *Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe* (PREALC) foi criado pela OIT para integrar o supramencionado Programa. Os pesquisadores do PREALC produziram investigações significativas sobre o desenvolvimento econômico na América Latina e Caribe,

¹ Entretanto, como aponta Cacciamali, “a rigor, a dissertação de Machado, L. A. (1971) utilizou paralelamente a Hart esta terminologia; contudo, pelo meio restrito em que circulou não se lhe atribui, em geral, a primazia da definição” (CACCIAMALI, 1982: 14).

cuja prerrogativa era propor estratégias para a geração de empregos e a elevação dos salários (KREIN; PRONI, 2010). Essas investigações foram influenciadas, sobretudo, pelas teses difundidas pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL), cujos debates sobre a marginalidade ocorriam em paralelo aos debates da OIT.

Em que pese a análise do antropólogo inglês ser muito “mais complexa e multidimensional” (CARDOSO, 2014, p. 13), é a partir do relatório da OIT que o termo setor informal adquire um caráter descritivo, referindo-se, sobretudo, a unidades de produção com as características técnicas supracitadas e à escassa regulamentação. A opção da OIT por essa definição descritiva se deve ao fato de o termo setor informal poder ser “com menor dificuldade, identificado estatisticamente, contabilizado e designado como objecto de políticas económicas.” (CUNHA, 2006).

Até o final da década de 1970 e ao longo dos 1980, algumas interpretações adquirem maior difusão ao vincularem o setor informal às necessidades de aumentar as margens de lucro das grandes empresas. Isso foi obtido, sobretudo, pela descentralização da produção e do trabalho. Desse modo, as formas de subcontratação produziram uma gama de relações subordinadas – desde os subcontratos diretos às atividades supostamente desenvolvidas de forma autônoma –, mas que, na prática, cumprem o papel fundamental de reduzir o custo da mão-de-obra. Essas novas formas de vinculação entre as empresas formais e informais é resultado da necessidade de descentralizar a produção a fim de adequarem-se às mudanças no interior da divisão internacional do trabalho e às exigências de um mundo cada vez mais globalizado:

The cash economy is expanding in the microeconomic realm, while barter is becoming a crucial feature of international exchange. New legions of would-be workers are entering a casual labor market, where a new breed of entrepreneurship is on the make. The informal economy simultaneously encompasses flexibility and exploitation, productivity and abuse, aggressive entrepreneurs and defenseless workers, libertarianism and greediness. And, above all, there is disenfranchisement of the institutionalized power conquered by labor, with much suffering, in a two-century-old struggle. (PORTES; CASTELLS; BENTON, 1989, p. 11).

Para estes autores, o setor informal representa uma dupla função: a deterioração do poder sindical por parte dos trabalhadores e a redução de custos

por parte das empresas. Também lhe é conferido um caráter mais universal, pois a literatura compreende que esse “setor” existe tanto no interior dos países em desenvolvimento quanto nos desenvolvidos, além de facilitar a penetração nos mercados internacionais mediante “el desarrollo de ventajas comparativas espúrias” (TOKMAN, 2011, p. 19).

2) Uma torção conceitual: informalidade e empreendedorismo

Did you know? Two-thirds of adults worldwide think entrepreneurship is a good career choice.
(Global Entrepreneurship Monitor)

Na virada do milênio, o sociólogo Machado da Silva (2002) realiza um balanço crítico sobre os debates em torno do termo informalidade. Construído com um rigor analítico ímpar, o diagnóstico e o prognóstico presentes na argumentação do autor figuram como questões obrigatórias em praticamente todas as pesquisas posteriores sobre o tema (ALVEZ, 2001; CALIXTRE, 2011; DRUCK; OLIVEIRA, 2008; OLIVEIRA, 2005; SANCHEZ, 2012; VIANNA, 2006; para ficar em apenas alguns exemplos). Vejamos sua argumentação mais detidamente.

2.1) O “quase-conceito” informalidade: diagnóstico e prognóstico

O autor relembra que os debates em torno do que, posteriormente, se convencionou denominar informalidade tratavam das “dificuldades e distorções da incorporação dos trabalhadores ao processo produtivo em contextos onde o assalariamento era pouco generalizado” (MACHADO, 2002, p.83). Em que pese as diferentes perspectivas em confronto, os debates compartilhavam um conjunto de pressupostos, a saber: a) a organização do trabalho nas cidades e uma relativa convicção do papel dinâmico desempenhado pela indústria. Essas concepções obscureciam as continuidades entre as relações de trabalho nos centros urbanos e fora deles; b) a concepção de que a economia possuía um centro dinâmico que operava como motor de sua evolução; c) a suposição de que o trabalho assalariado, nos moldes dos países centrais, tenderia a se universalizar como forma de produção de riqueza além de meio de reprodução social; d) o pleno emprego como tendência e/ou meta cuja característica central

é a ênfase na proteção do trabalho institucionalizada em bases universalistas. O resultado desses pressupostos (compartilhados) é que a informalidade é definida como um imenso resíduo do ideal normativo referenciado no emprego assalariado fordista, típico da experiência histórica dos países centrais.

Os debates iniciais em torno do conceito ocorreram durante um momento de ampla e generalizada expansão econômica nos países centrais. Dessa forma, era preciso que a informalidade nesses países fosse desprezada na argumentação dos autores, posto que, se a incluíssem, a argumentação perderia o ideal normativo tomado como parâmetro para avaliar as “outras” economias. A partir dos anos 1980 este quadro muda completamente. A reestruturação produtiva que acompanha o processo de globalização, as políticas de enxugamento do Estado, a retração econômica e a alavancada do desemprego, são processos que atingiram fortemente o mundo do trabalho subvertendo a perspectiva de análise sobre a informalidade:

Todos esses processos levam a uma certa “desnaturalização” dos modos instituídos de organização da produção nos países centrais, que passaram a dar-se conta de sua própria “informalidade” [...] perdendo, assim, o antigo estatuto de ideais históricos que sempre tiveram para a América Latina. Em outras palavras, a informalidade se universaliza, mas agora torna-se sinônimo de “flexibilização” ou “desregulação”, quando não simplesmente de “clandestinidade”. (MACHADO DA SILVA, 2002, p. 100).

Portanto, desde seus primeiros debates até o início dos anos 1980, os debates em torno do termo informalidade possuíam alguns pressupostos minimamente compartilhados. Gradativamente, esse relativo consenso se desfaz, tanto no plano dos valores, quanto no teórico, e também no plano do conflito político. O diagnóstico do autor não poderia ser diferente: esvaziada de sua substância analítica e força prática, a informalidade pode ser compreendida como um “quase-conceito”, pois a) efetua a crítica interna capaz de transformar seu modelo conceitual a partir da incorporação de novos fenômenos, b) mas a incorporação destes fenômenos são percebidos como “variações” típicas conferindo à noção de informalidade um meio caminho entre uma reflexão conceitual rigorosa a percepção social mais próxima ao senso comum. Portanto, menos do que a ampliação do campo semântico da noção (MACHADO DA SILVA; CHINELLI, 1997, p. 25), o papel de mediação (entre os debates

acadêmicos e a intervenção prática) que o “quase-conceito” informalidade desempenhou estaria esgotado.

Entretanto, o esforço de reelaboração conceitual² levado a cabo por diferentes pesquisadores minou a longevidade do referido diagnóstico. A economista brasileira Cacciamali (2000) retoma algumas de suas teses elaboradas nos anos 1980 e propõe um novo referencial teórico para os debates em torno da informalidade. O conceito de Processo de Informalidade, forjado pela autora, está presente em diversas pesquisas que versam sobre o tema (ALVEZ, 2001; CALIXTRE, 2011; OLIVEIRA, 2005; SANCHEZ, 2005; para citar apenas alguns exemplos) e em revisões bibliográficas sobre as origens e desdobramentos do denominado setor informal (BARBOSA, 2011; LOPES, 2003; entre outros). Por outro lado, na interface da sociologia do trabalho e da sociologia urbana, há um extenso debate sobre as fronteiras porosas entre o legal, o ilegal e o ilícito, em que a cidade é colocada como um plano de referências na análise de realidades urbanas em constante mutação. Um dos propósitos desse conjunto de pesquisas (TELLES, 2010, 2006; AZAIS, KESSLER e TELLES, 2012; FREIRE DA SILVA, 2008; HIRATA, 2010; PINHEIRO-MACHADO, 2008; entre outros) é compreender as transformações recentes do “mundo do trabalho” em suas interações com as dinâmicas urbanas.

2.2) Empreendedorismo: (in)definição conceitual

Se o conceito de informalidade prospera em pesquisas mais recentes, contrariando o diagnóstico de Machado (2002), seu prognóstico continua perfeitamente atual e nos fornece elementos cruciais para nossa hipótese, a qual postula que o conceito de empreendedorismo requer elasticidade dado que sua principal função é auxiliar, fornecendo inteligibilidade, a reconstrução de uma nova cultura do trabalho:

Considero que o papel mediador que o “quase-conceito” de informalidade está decididamente esgotado, e que ele foi – ou está sendo – substituído por outro, o par “empregabilidade/empreendedorismo”. Este aponta, segundo penso, para novos modos de exploração capitalista, cuja característica mais fundamental é a individualização e a subjetivação dos controles que organizam a vida social, inclusive a produção material. Entretanto, deve ser ressaltado que, ao contrário do investimento crítico que representou o desenvolvimento da noção de

² Para saber mais sobre o processo de reelaboração conceitual e suas matrizes teóricas correlatas, ver Peres (2015).

informalidade como elemento significativo da compreensão do mundo social durante sua longa vigência, o par “empregabilidade/empreendedorismo” adquire um sentido oposto, de mecanismo de convencimento ideológico (ou se preferir um termo mais agressivo, de “domesticação”) que se encaminha no sentido de reconstruir uma cultura do trabalho adaptada ao desemprego, ao risco e à insegurança (MACHADO, 2002, P. 101. Grifo meu).

De fato, o “tema” empreendedorismo está na ordem do dia. Embora não esteja clara a origem de todo esse fervor, Swedberg (2000) data a alavancada dos debates sobre o tema ao redor dos anos 1980. Argumenta que a permanência de sua força discursiva se localiza na interação de uma série de fatores, entre os quais: inflexão na orientação político-econômica (do keynesianismo para uma radical ideologia pró-mercado) capitaneada por Thatcher e Reagan nos anos 1979-1980; revitalização das pequenas empresas na Europa e nos Estados Unidos; por fim, uma profunda preocupação com o desemprego.

Credita-se à Schumpeter, economista e cientista político austríaco, a difusão do termo empreendedor. Elemento chave em sua teoria, ao “inserir novas mercadorias ou novos métodos de produção ou ainda novas oportunidades comerciais” (1961 [1942]), p. 54) o empreendedor gera certos desequilíbrios nos mercados com sua inovação que, ao se restabelecerem-se, promovem o crescimento econômico de um determinado país. Esta é a linha de raciocínio do conceito de destruição criadora, o qual, forneceu as bases fundamentais para um novo horizonte de pesquisas sobre empreendedorismo e, mais importante, sua relação positiva com o crescimento econômico. Porém, não apenas. Se a ordem capitalista exige a “entrega de si à vocação de ganhar dinheiro” (WEBER, 2007, p. 64), é sob sua batuta teórica que o capitalismo encontra a justificativa ideológica a reger instituições e grupos políticos para a promoção do empreendedorismo em países, regiões, cidades, bairros, ou mesmo políticas públicas focadas em grupos sociais específicos.

Não há exatamente uma definição precisa e consensual do conceito de empreendedorismo. Diferentes áreas do conhecimento (direito, economia, psicologia, administração, sociologia, entre outras) detiveram-se sobre assunto cujo resultado imediato é uma infinidade de definições e propostas de novos conceitos. Ahmad e Seymour (2008) elaboraram um quadro explicativo (TABELA 1) contendo um breve resumo de alguns dos principais autores e suas definições

para o conceito empreendedorismo. Além das definições supramencionadas, o empreendedorismo pode vir acompanhado de qualificativos, direcionando a argumentação para a existência de diferentes *tipos* de empreendedorismo. Como bem exemplifica Gomes (2013), há o empreendedorismo por necessidade, oportunidade, ético, eletrônico, familiar, comunitário, na terceira idade e nos jovens.

TABELA 1

Table 1: A Superficial Review of Extant Definitions

Entrepreneurs buy at certain prices in the present and sell at uncertain prices in the future.

The entrepreneur is a bearer of uncertainty. **(Cantillon, 1755/1931)**

Entrepreneurs are 'pro-jectors'. **(Defoe, 1887/2001)**

Entrepreneurs attempt to predict and act upon change within markets. The entrepreneur bears the uncertainty of market dynamics. **(Knight, 1921, 1942)**

The entrepreneur is the person who maintains immunity from control of rational bureaucratic knowledge. **(Weber, 1947)**

The entrepreneur is the innovator who implements change within markets through the carrying out of new combinations. These can take several forms:

- the introduction of a new good or quality thereof,
- the introduction of a new method of production,
- the opening of a new market,
- the conquest of a new source of supply of new materials or parts, and
- the carrying out of the new organization of any industry. **(Schumpeter, 1934)**

The entrepreneur is always a speculator. He deals with the uncertain conditions of the future. His success or failure depends on the correctness of his anticipation of uncertain events. If he fails in his understanding of things to come he is doomed... **(von Mises, 1949/1996)**

The entrepreneur is co-ordinator and arbitrageur. **(Walras, 1954)**

Entrepreneurial activity involves identifying opportunities within the economic system. **(Penrose, 1959/1980)**

The entrepreneur recognizes and acts upon profit opportunities, essentially an arbitrageur. **(Kirzner, 1973)**

Entrepreneurship is the act of innovation involving endowing existing resources with new wealth-producing capacity. **(Drucker, 1985)**

The essential act of entrepreneurship is new entry. New entry can be accomplished by entering new or established markets with new or existing goods or services. New entry is the act of launching a new venture, either by a start-up firm, through an existing firm, or via 'internal corporate venturing'. **(Lumpkin & Dess, 1996)**

The field of entrepreneurship involves the study of sources of opportunities; the processes of discovery, evaluation, and exploitation of opportunities; and the set of individuals who discover, evaluate, and exploit them. **(Shane & Venkataraman, 2000)**

Entrepreneurship is a context dependent social process through which individuals and teams create wealth by bringing together unique packages of resources to exploit marketplace opportunities. **(Ireland, Hitt, & Sirmon, 2003)**

Entrepreneurship is the mindset and process to create and develop economic activity by blending risk-taking, creativity and/or innovation with sound management, within a new or an existing organization. **(Commission of the European Communities, 2003)**

Fonte: extraído de Ahmad e Seymour (2008). Disponível em [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc\(2008\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=std/doc(2008)1). Acesso em 15/10/2016.

De fato, não há uma definição consensual. Entretanto, alguns pesquisadores deslocaram a argumentação sobre a necessidade de uma definição unívoca do termo ao consesuarem suas múltiplas definições como algo positivo, Pode-se dizer que as pesquisas propuseram-se a compreender o conceito como um contínuo espaço de reflexão. Em outras palavras, ao invés de

dedicar esforços para, supostamente, limitar o conceito em uma definição unificada, adota-se um *multiplying entrepreneurship*, algo como uma disposição metodológica para incorporar diferentes argumentações. Vejamos este ponto mais detidamente.

A partir de uma avaliação dos debates das décadas de 1990 e 2000, Low (2001) assemelha as tentativas de definição do conceito como forma de solucionar a alta diversificação e fragmentação do campo de pesquisas a um *pot-pourri*³. Em linhas gerais, diferentes áreas científicas lançaram seus olhares para o tema do empreendedorismo e, por isso, os ângulos e abordagens se multiplicaram. Ou se contrariava esse processo de multiplicação, mantendo vivo o ideal de um campo coeso, ou se rompia com a ideia de que há “one entrepreneurship and instead accepting that there are ‘many entrepreneurship’ in terms of focus, definitions, scope and paradigms” (STEYAERT; HJORTH, 2003, p.3). Romperam. Portanto, *multiplying entrepreneurship* não é considerado um ponto final, uma definição consensual sobre o assunto, pelo contrário, estabelece um ponto de partida em que a multiplicidade de definições não é tratada como um problema a se superar. Espera-se, desse modo, aceitar e reconhecer os diferentes paradigmas e desenvolvê-los sistematicamente em um esforço consciente para proporcionar, por meio da heterogeneidade, um terreno fértil para a criatividade (STEYAERT; HJORTH, 2004, 2006, 2009).

2.3) A identificação teórica entre informalidade e empreendedorismo: o “excesso de Estado”

Nos termos supramencionados, a multiplicidade de (in)definições do conceito empreendedorismo eliminou sua identificação empírica original: o indivíduo orientado a investir em um negócio inovador e a correr os riscos desse investimento. Argumento que é a ausência de um consenso sobre sua definição, ou melhor, a valorização de sua “inespecificidade” conceitual que permite

³ “The problem with these definitions is that though each captures an aspect of entrepreneurship, none captures the whole picture. The phenomenon of entrepreneurship is intertwined with a complex set of contiguous and overlapping constructs such as management of change, innovation, technological and environmental turbulence, new product development, small business management, individualism and industry evolution. Furthermore, the phenomena can be productively investigated from disciplines as varied as economics, sociology, finance, history, psychology, and anthropology, each of which uses its own concepts and operates within its own terms of reference.” (LOW, 2001, 18-19).

pesquisadores e instituições a identificar os trabalhadores informais enquanto empreendedores.

A primeira formulação teórica com maior notoriedade (e relevância em seus desdobramentos políticos) da associação entre informalidade e empreendedorismo pode ser creditada ao economista peruano De Soto (1987). Segundo o autor, a migração de grupos que foram historicamente isolados inverteu o predomínio rural da população em favor dos centros urbanos. Esse deslocamento, fruto dos investimentos em infraestrutura e mobilidade urbana e aumento da probabilidade de obtenção de melhor remuneração nas cidades – apesar dos riscos relativos de desemprego – sugere que a migração não é um ato irracional ou instintivo, mas um produto da observação racional das possibilidades ofertadas aos camponeses. Contudo, ao chegarem às cidades, os migrantes encontram uma recepção hostil, pois os programas de assistência e desenvolvimento eram basicamente voltados ao progresso do camponês em seu próprio território. Ocorre que tais programas foram criados com o objetivo de satisfazer as necessidades e apoiar as prerrogativas de certos grupos predominantes das cidades e, lateralmente, isolar geograficamente os camponeses no âmbito rural dificultando a obtenção, pelas vias legais, de habitação, educação e, especialmente, trabalho. Foi dessa maneira que, para subsistir, os migrantes se converteram em informais. Nesses termos, a informalidade configura-se como uma “zona de penumbra que tem uma extensa fronteira com o mundo legal e onde os indivíduos se refugiam quando os tributos para cumprir as leis excedem os seus benefícios” (DE SOTO, 1987, p. 46).

Embora o modelo proposto seja astuto, seu principal ponto fraco consiste em reduzir a complexidade da problemática em questão para apenas um elemento: o excesso de Estado. Como resume Barbosa, desde o começo “[...] a solução do enredo já se sabe de antemão. O supostamente ilegal deve substituir o falso legal, de forma a que o informal preencha o lugar do formal.” (2009, p. 26). De Soto interpreta a informalidade como uma escolha racional, propiciada pela maior flexibilidade, ou a preferência de parte da população pelo risco, em especial àqueles dotados de menor capital humano. Na crítica de Gonzáles (1991), o modelo proposto trata as atividades informais como expressão de um

suposto espírito empresarial impedido de se realizar plenamente por conta do intervencionismo estatal:

A partir de esta premissa De Soto elabora su sugerente y explícito programa de introducir a los informales como el renglón estratégico de ese “empresariado difundido” que sería la base del desarrollo Latinoamericano. Subyaciendo a su propuesta encontramos otro programa que no aparece explícitamente pero que él comparte con toda la nueva derecha. “El programa no escrito de la nueva derecha – dice Lauer – incluye la exigencia de que se reconozca que la esencia de la naturaleza humana es el egoísmo individualista, que los sectores menos humanistas de la burguesía llaman ‘libertad’ en abstracto”. Subyaciendo, pues, encontramos la tesis del individualismo posesivo como la base de su “otro” Sendero. Sin embargo, lo que De Soto no logra enfocar, dados los lentes teóricos con que se enfrenta al problema, es que la manifestación de la “espontánea” iniciativa empresarial y la lógica de acumulación que ella supone, no son ni lo único, ni lo representativo de la informalidad. Lo que, aún ambiguamente, se ha denominado Sector informal no representa en lo fundamental el despliegue de un supuesto espíritu empresarial, mucho menos de aquel que se identifica con la iniciativa privada capitalista. Nada más alejado de la realidad. Algo de esto podría haber, pero ello es más la excepción, no la regla. (GONZÁLES, 1991, p. 247).

O cerne da proposta de De Soto e do Instituto Libertad y Democracia (ILD), do qual era o principal expoente, não poderia ser diferente: transformar radicalmente o Estado, diminuir seu peso na economia para libertar as forças criativas e dinâmicas da sociedade peruana. Impossível não situar o estudo empreendido como uma solução que se adequava perfeitamente aos interesses das organizações internacionais e elites econômicas latino-americanas: “em uma palavra, o informal passava agora a ser funcional também ideologicamente.” (BARBOSA, 2009, p. 27).

3) Pode o trabalhador informal empreender?⁴

“Ser dono deixou de ser sinônimo de ficar rico e mandar. Pô, logo na sua vez? Agora é correr, batalhar, ralar pra fechar o mês. O Santander é que nem você. Não fica parado com o pé em cima da mesa. Combinamos sua conta-empresa com “maquininha”, que quanto mais você usa, menos tarifa paga e mais crédito tem. E tem solução pra franquias também. Tudo o que você precisa, quando a economia mais precisa de você. O que a gente pode fazer pela sua empresa hoje?”
(Ser Dono. Comercial Banco Santander. Transcrição.)

O conceito de empreendedorismo nasce, emerge e se difunde contendo fortemente um componente ideológico em seu interior: os indivíduos ontologicamente possuem um (suposto) espírito empreendedor impedido de se

⁴ A pesquisa inspira-se no título de famoso artigo (o qual, questiona se o subalterno pode falar) apenas para capturar seu efeito provocativo. É claro que o trabalhador informal pode empreender (bem como falar). A questão crucial é sob quais termos e condições.

realizar plenamente por conta do intervencionismo estatal. Há uma avaliação geral sobre a dificuldade de compreender o papel do empreendedorismo no crescimento econômico dos países, seja pela, digamos, inconveniência de lidar com as múltiplas definições do conceito, seja pela carência de dados compatíveis entre países. Segundo Salgado-Banda (2005), os benefícios do empreendedorismo no crescimento econômico de uma região ou país encontram-se melhor fundamentados teoricamente do que demonstrado empiricamente, pois, faltam medidas realmente eficazes para quantificar o empreendedorismo. De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a dificuldade na quantificação do empreendedorismo advém da ausência de consenso sobre a identificação de um conjunto de indicadores consistentes e funcionais. Para Gomes, os estudos empíricos confirmam os benefícios do empreendedorismo, entretanto, “muitas vezes, os resultados são pouco robustos e conclusivos quanto à dimensão do impacto e aos mecanismos que mais afetam as variáveis da economia real” (2013, p.187).

Para ficarmos em apenas duas pesquisas que ilustram as considerações acima, Stel, Carree, e Thurik investigaram, a partir dos dados fornecidos pelo Global Entrepreneurship Monitor de 36 países, se a atividade empresarial total (TEA) influencia o crescimento do PIB. O resultado é intrigante: “We find that the TEA rate has a negative effect for the relatively poor countries while it has a positive effect for the relatively rich countries” (2005, p. 318). Os autores propõem duas interpretações possíveis: o número insuficiente de grandes empresas presente nesses países; o baixo capital humano – representado pelos “‘marginal’ entrepreneurs (shopkeepers)” (idem, p.319) – se comparado aos empreendedores inovadores de países ditos mais desenvolvidos e ligados às áreas de tecnologia, por exemplo.

Sobre o Brasil, Barros e Pereira (2008) propuseram-se a investigar os efeitos da atividade empreendedora no crescimento econômico e na taxa de desemprego em 853 municípios de Minas Gerais. Obtiveram como resultado que quanto maior a atividade empreendedora do município, menor a taxa de desemprego. Entretanto, quanto maior a atividade empreendedora, nos anos 2000, verificou-se um menor crescimento do PIB nos três anos seguintes. A

interpretação dos autores sugere que isso ocorre porque o tipo de empreendedorismo predominante é o empreendimento por necessidade.

[...] quando a economia local é dinamizada pela instalação ou expansão de empresas de maior porte, a taxa de atividade empreendedora cai, porque os trabalhadores por conta-própria conseguem empregos de maior produtividade e rendimento nessas empresas. [...]. Ao contrário do empreendedor inovador que fareja uma oportunidade de negócio, o empreendedor por necessidade pouco contribui para o dinamismo da economia local. Obviamente que sua atividade, mesmo quando de baixa produtividade e renda, constitui uma ocupação alternativa ao desemprego. (idem, p.983-989).

Entender a relação do empreendedorismo e o desemprego é fundamental e nos permite retornar à origem do fervor em torno do conceito nos anos 1980, (tal como apontado na subseção 2.2), quando da profunda preocupação com a alavancada do desemprego nos países dito centrais, resultado do encolhimento dos postos de trabalho ofertados pela indústria. Nesses países, empreender e promover o empreendedorismo apresentou-se como a solução ao desemprego iminente, corroborando a percepção geral de que a criação de novas empresas proporcionará postos assalariados em quantidade suficiente para todos.

Entretanto, por seu turno, o acesso a posições assalariadas na estrutura econômica e social brasileira nunca se universalizou. Atribuir aos trabalhadores informais o epíteto de empreendedores produz, no plano teórico, portanto, uma *torção conceitual*, ao tratar trajetórias típicas de inserção ocupacional (informais) no Brasil, marcada pela díade vulnerabilidade e precariedade, uma trajetória virtuosa. Tal torção não é acidental, fruto de pouco rigor analítico ou, na falta de expressão melhor, inocência intelectual. Ocorre, sobretudo, porque o conceito de empreendedorismo exige elasticidade, tendo em vista que sua principal função é auxiliar, fornecendo inteligibilidade, na reconstrução de uma cultura do trabalho que valorize o risco e insegurança, sempre em oposição à estabilidade e proteção. Desse modo, também não é acidental, portanto, que dentre as instituições promotoras dos benefícios do empreendedorismo podemos citar a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), International Business and Entrepreneurship (IBE), o World Bank Group Entrepreneurship Survey (WBGES), Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis (COMPENDIA) e o Global Entrepreneurship Monitor (GEM). No Brasil, temos o ENDEAVOR Brasil, o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ), que, desde os anos 2000, realiza anualmente a pesquisa

do GEM no território brasileiro, o Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Fundação Getúlio Vargas (FGVcenn), entre outras. Reconhecidas por suas proximidade ideológica ao que se convencionou denominar neoliberalismo, em comum, as propostas para políticas públicas das pesquisas orientadas pelas instituições acima não poderiam ser diferentes: redução da carga tributária, da taxa de juros, diminuição da burocracia, melhorias no ambiente de negócios (no caso brasileiro, leia-se “modernização” das leis trabalhistas), etc.

TABELA 2

De maneira geral, o(a) sr (a) preferiria ter um emprego estável, com carteira assinada, ou ter o seu próprio negócio?

	Emprego estável, com carteira assinada	Seu próprio negócio	Total
Classes superiores	61,1%	38,9%	100,0%
Classe média alta	30,8%	69,2%	100,0%
Classe média	62,3%	37,7%	100,0%
Classe média baixa	36,8%	63,2%	100,0%
Classe operária	47,2%	52,8%	100,0%
Classes populares urbanas	41,0%	59,0%	100,0%
Classes baixas rurais	36,2%	63,8%	100,0%
Total	45,0%	55,0%	100,0%

Fonte: Banco de dados pesquisa sobre a Classe Média 2008. Centro de Estudos de Opinião Pública (Cesop/Unicamp). Elaboração Própria.

Em pesquisa encomendada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), cujo objetivo era apreender os horizontes de possibilidades e imaginários sociais das classes sociais no Brasil⁵, questionou-se os entrevistados sobre a preferência por carteira assinada ou abrir um negócio próprio. Na TABELA 2 podemos verificar como as classes⁶ superiores e média optam, majoritariamente,

⁵Os resultados da pesquisa podem ser conferidos em Souza e Lamounier (2010) e Salata (2015).

⁶Propõe-se a estrutura de classes de acordo com a ocupação e posição na ocupação dos entrevistados, a saber, *Classes Superiores* a) Funcionário Público – Nível alto/gerencial; b) Empregado setor privado, Nível alto/gerencial; c) Grandes proprietários rurais ou industriais/empregador. *Classe Média Alta* a) Profissional liberal; b) Micro ou pequeno empresário/comerciante/empregador. *Classe Média* a) Funcionário Público nível médio; b) Empregado setor privado – Nível técnico. *Classe Média Baixa* a) Setor privado – Estagiário/Trainee; b) Autônomo, conta própria. *Classe Operária* a) Empregado setor privado – Nível produção/operação. *Classes Populares Urbanas* a) Funcionário Público – Nível produção; b) Serviço doméstico com carteira assinada; c) Conta própria em casa sem carteira assinada; d) Conta própria fora de casa sem carteira assinada; e) Serviço doméstico sem carteira assinada; f) Trabalhador não remunerado; g) *Classes baixas rurais* a) Proprietário/Produtor Rural/Criador /

pelo emprego estável com carteira assinada. Dos estratos superiores, apenas a classe média alta opta por ter seu próprio negócio. Por outro lado, as classes média baixa, operária, populares urbanas e baixas rurais verbalizaram optar por ter seu próprio negócio. Por outro lado, as classes média-baixa, operária, popular urbana e baixa rural afirmaram que preferem ter seu próprio negócio. Como aponta (CARDOSO, 2016), a “escolha” por vias próprias, criativas e voluntárias ou compulsórias é elemento central das oportunidades de vida no Brasil e na América Latina. Em outras palavras, a estrutura socioeconômica é incapaz de fornecer posições assalariadas a todos, é de se esperar, portanto, pela “naturalidade” dos projetos e aspirações de viver por conta própria.

A preferência por abrir um negócio, portanto, não comprova a presença de um suposto espírito capitalista original contido – no duplo sentido de estar presente na “essência” das pessoas e, ao mesmo tempo, impedido de se realizar – nos indivíduos pertencentes aos estratos inferiores. Na realidade, os dados tornam visível uma esperança, traduzida na expectativa dos trabalhadores inseridos em ocupações precárias e vulneráveis, de aumentar as probabilidades de obtenção de uma renda digna (“abrir o próprio negócio e prosperar”)⁷ em uma sociedade marcadamente desigual.

Considerações finais

É digno de nota o poder de persuasão que o tema do empreendedorismo suscita em grupos políticos das mais diferentes orientações, institutos de pesquisa e intelectuais, entidades públicas e privadas. Em certa medida, parecem orientados por uma “ética da convicção” (WEBER, 2004, p.113), que os conforma sem pestanejar às máximas e jargões das *bussiness schools*. Jornais, revistas, entrevistas com intelectuais propagandeiam os “casos de sucesso” do empreendedorismo no Brasil e no mundo, instruem passo a passo os procedimentos legais para obtenção do registro no Cadastro Nacional de

Empregador. Tal classificação foi elaborada conjuntamente na disciplina *Classes Médias no Brasil e Mundo Globalizado* oferecida no IESP/UERJ em 2016.

⁷Segundo o IBGE, aproximadamente metade das micros e pequenas empresas brasileiras não sobrevivem aos três primeiros anos de existência. “Do total de 694,5 mil empresas que nasceram em 2009, 536,6 mil (77,3%) sobreviveram em 2010, 452,5 mil (65,2%) havia sobrevivido no mercado até 2011, enquanto 387,4 mil sobreviveram até 2012 (55,8%) e 329,9 mil (47,5%) sobreviveram até 2013. Após quatro anos da entrada no mercado, mais da metade das empresas entrantes não sobreviveram” (IBGE, 2015, p. 46).

Pessoas Jurídicas (CNPJ), apregoam que o problema para o empreendedorismo é o excesso de Estado na economia, a alta carga tributária, direitos trabalhistas ultrapassados e o baixo grau de escolaridade dos brasileiros se comparado aos índices dos países ditos centrais. Nas redes sociais digitais proliferam associações profissionais, convites, seminários, conferências e workshops, cursos motivacionais on-line e presenciais, cartilhas institucionais, blogs pessoais. Sobejam páginas na internet sobre a criação e manutenção de empresas e os benefícios de ser seu próprio chefe. Nas livrarias, biografias enfatizam as qualidades dos grandes empreendedores, o que fizeram para superar seus desafios e continuar “vencendo na vida”.

A informalidade, como vimos, foi investigada por um conjunto de pesquisadores agrupados em torno de uma mesma problemática – a incorporação de trabalhadores no mercado de trabalho formal em sociedades nas quais o assalariamento não se generalizou. Os debates iniciais em torno do conceito ocorreram durante um momento de ampla e generalizada expansão econômica nos países centrais, o qual, forneceu o ideal normativo (o formal como o assalariado protegido) utilizado para avaliar as economias dos países ditos periféricos (*locus* dos informais).

Por outro lado, a origem do fervor em torno do “tema” empreendedorismo data dos anos 1980, resultado de uma inflexão na orientação político-econômica (voltada para uma ideologia pró-mercado) e uma profunda preocupação com o desemprego. Promover o empreendedorismo, portanto, apresentou-se como a solução ao desemprego iminente ao corroborar a percepção geral de que a criação de novas empresas proporcionará postos assalariados em quantidade suficiente para todos. Entretanto, a multiplicidade de (in)definições do conceito empreendedorismo eliminou sua identificação empírica inicial: o indivíduo orientado a investir em um negócio inovador e a correr os riscos desse investimento. E é essa des-identificação que permite realizar a *torção conceitual*, e re-identificar empiricamente o empreendedorismo nos trabalhadores informais, agora, sob o epíteto de empreendedores (ontologicamente dotados de um espírito capitalista original, porém, impedido de se realizar plenamente por conta do excesso de intervencionismo estatal). Se são empreendedores devem, portanto, pensar como empresários e, dessa forma, a difusão dessa torção produz consenso em torno da necessidade de medidas liberalizantes ao

persuadir o imaginário social de que entre os obstáculos ao empreendedorismo estão a alta carga tributária, taxa de juros elevada e o péssimo *business environment* presumidamente marcado por leis trabalhistas ultrapassadas.

Bibliografia

AHMAD, N.; SEYMOUR, R. *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. The University of Sydney, Australia. 2008.

ALVES, M. A. "*Setor Informal*" ou *Trabalho Informal*? Uma abordagem crítica sobre o conceito de informalidade. 2001. 166 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, 2001.

BARBOSA, A. F. O conceito de Trabalho Informal, sua evolução histórica e o potencial analítico atual: para não jogar a criança fora junto com a água do banho. In: OLIVEIRA, R.V.; GOMES, D.; TARGINO, I. (Org.). *Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho*. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011. p. 105-159.

_____. De "Setor" para "Economia" Informal (O debate das últimas três décadas). In: SEMINÁRIO A AVENTURA DE UM CONCEITO, 2009, São Paulo. *De "Setor" para "Economia Informal": Aventuras e Desventuras de um Conceito*. São Paulo: USP, 2009, p. 1-40. Disponível em: <http://www.fflch.usp.br/centrodametropole/antigo/v1/texto_sem_2009_barbosa.pdf>. Acesso em: 22 mar. 2016.

BARROS, A.; PEREIRA, C.; Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. RAC, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 975-993, Out./Dez. 2008

CACCIAMALI, M. C. *Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção*. 1982. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1982.

_____. Globalização e Processo de informalidade. *Revista Economia e Sociedade*, São Paulo, v. 2000, p. 57-78, 2000. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/instituto/revistas/economia-e-sociedade/V9-F1-S14/06-Cacciamali.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2015.

CALIXTRE, A. B. *A Condição Informal: reflexões sobre processo de informalidade no Brasil contemporâneo*. 2011. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, 2011.

_____. *Informalidade como forma social do trabalho: uma proposta teórica e algumas implicações empíricas*. In: CONGRESSO DA LATIN AMERICAN STUDIES ASSOCIATION (LASA), XXXII, 2014, Chicago.

CARDOSO, A. Informality and public policies to overcome it. The case of Brazil. *Revista Sociologia & Antropologia*. V.06, n.02. Maio/agosto. 2016. p. 322-349.

Disponível em: < http://revistappgsa.ifcs.ufri.br/wp-content/uploads/2016/09/2_Sociologiaantropologia_ano6v06n02_AdalbertoCardoso.pdf Acesso em: 14/09/2016.

CUNHA, M. P. Formalidade e informalidade: questões e perspectivas. *Etnográfica*, Lisboa, v. X (2), p. 219-231, nov. 2006.

DE SOTO, H. *Economia subterrânea: uma análise da realidade peruana*. Rio de Janeiro: Globo, 1987.

- DRUCK, G.; OLIVEIRA, L. P. A condição "provisória-permanente" dos trabalhadores informais: o caso dos trabalhadores de rua de Salvador. *Revista VeraCidade*, Recife, ano 3, n. 3, maio 2008.
- FREIRE DA SILVA, C. *Trabalho informal e redes de subcontratação: dinâmicas urbanas da indústria de confecções em São Paulo*. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.
- GOMES, S. *Empreendedorismo e crescimento econômico na OCDE*. Tese de doutorado. Universidade de Santiago de Compostela. 2013. p. 353.
- GONZÁLEZ, C. G. R. El "otro" sendero: los presupuestos teóricos de Hernando De Soto. *Realidad económico-social*, n. 19-24, p. 227-254, 1991. Disponível em: <<http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/archivo/4e737b4d46ec3elotrosendero.pdf>>. Acesso em: 15 jan. 2015.
- HART, K. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, Cambridge University Press, v. 3, n. 11, p. 61-89, 1973.
- HIRATA, D. V. *Sobreviver na Adversidade: entre o mercado e a vida*. Tese (Doutorado em Sociologia). 367 f. 2010 - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.
- HUGON, P. O setor informal: balanço de 25 anos de trabalho. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 32-63, 1997.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Estatística. Demografia das Empresas 2013. IBGE. 2015. Disponível em <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv94575.pdf>>. acesso em: 23/07/2016
- INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: ILO, 1972. Disponível em: <http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2015.
- KREIN, J. D.; PRONI, M. W. *Economia informal: aspectos conceituais e teóricos*. Brasília: OIT-Brasil, 2010 (Trabalho decente no Brasil; Documento de trabalho, n. 4).
- LOPES, E. A. Informalidade: um debate sobre seus Distintos Usos e Significados. *BIB*, São Paulo, n. 65, p. 49-70, 1º semestre de 2003.
- LOW, M. "The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose." *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2001.
- MACHADO DA SILVA, L. A. Da informalidade à empregabilidade (reorganizando a dominação no mundo do trabalho). *Caderno CRH*, Salvador, n.37, p. 81-109, jul./dez. 2002
- _____. Mercados metropolitanos de trabalho manual e marginalidade. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social). 1971 - Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1971.
- OLIVEIRA, L. P. *Condição "Provisória-Permanente" dos trabalhadores informais: o caso dos trabalhadores de rua na Cidade de Salvador*. 2005. 236 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2005.
- PERES, T. B. Informalidade: Um conceito em busca de uma teoria. *Revista da ABET*, v. 14, n. 2. Jul. 2015. Disponível em

<<http://periodicos.ufpb.br/index.php/abet/article/view/27956>>. Acesso em: 19 Nov. 2016

PINHEIRO-MACHADO, R. China-Brasil-Paraguai: uma rota para pensar a economia informal. *Rev. bras. Ci. Soc.*, v. 23, n. 67, p. 117- 133, jun. 2008.

Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10713674009>>. Acesso em: 20 dez. 2014.

PORTES, A.; CASTELLS, M.; BENTON, L.A. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989.

Salata, André R. (2015), Quem é Classe Média no Brasil? Um Estudo sobre Identidades de Classe. *Dados* Vol. 58, No. 1, pp. 111-150.

SALGADO-BANDA, H. *Entrepreneurship and Economic Growth: An Empirical Analysis*. Dirección de Estudios Económicos, Banco de México. 2005.

SANCHEZ, F. J. B. *Além da informalidade, aquém dos direitos: reflexões sobre o trabalho desprotegido*. 2012. 200 f. Tese (Doutorado em Sociologia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

SCHUMPETER, J. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Editora Fundo de Cultura. 1961.

Souza, Amaury; Lamounier, Bolivar. (2010). *A Classe Média Brasileira. Ambições, valores e projetos de sociedade*. Rio de Janeiro, Elsevier; Brasília, CNI.

STEYAERT, C.; HJORTH, D . *New Movements in Entrepreneurship*. Edward Elgar. 2003

_____. *Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship: A Second Movements in Entrepreneurship Book*. Edward Elgar. 2004.

_____. *Entrepreneurship as Social Change: A Third Movements in Entrepreneurship Book*. Edward Elgar. 2006.

_____. *The Politics and Aesthetics of Entrepreneurship: A Fourth Movements in Entrepreneurship Book* Edward Elgar. 2009.

STEL, A.; van CARRE, M.; THURIK, R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). 2005. p. 311-32. Disponível em <<http://www.jstor.org/stable/40229425>>. [acessado em 05/092016].

SWEDBERG, R. *ENTREPRENEURSHIP. The social scient view of*. Oxford, 2000.

TELLES, V. S. *A cidade nas fronteiras do legal e ilegal*. Rio de Janeiro: Argumentum, 2010.

_____. Jogos de poder nas dobras do legal e ilegal: anotações de um percurso de pesquisa. In: AZAIS, C.; KESSLER, G.; TELLES, V. da S. (Org.). *Ilegalismos, cidade e política*. Belo Horizonte: Fino Traço, 2012. p. 27-55.

TOKMAN, V. Informalidad en América Latina: Balance y perspectivas de políticas. *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, México, v. 2, n.3, p. 16-31, set./dez. 2011.

WEBER, M. *Ciência e Política. Duas vocações*. Editora Cultrix. 2004.