



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
CENTRO DE HUMANIDADES/ PROGRAMA DE
PÓS – GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA
CURSO DE DOUTORADO EM SOCIOLOGIA**

EDUARDO GIRÃO SANTIAGO

**EMPREENDER PARA SOBREVIVER – ESTUDO SOBRE A AÇÃO ECONÔMICA
DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE**

FORTALEZA

2007

EDUARDO GIRÃO SANTIAGO

**EMPREENDER PARA SOBREVIVER – ESTUDO SOBRE A AÇÃO ECONÔMICA
DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE**

Tese submetida à Coordenação do Curso de
Doutorado em Sociologia da Universidade Federal do
Ceará, como requisito parcial para obtenção do grau
de Doutor em Sociologia.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maria Neyára de
Oliveira Araújo

FORTALEZA

2007

EDUARDO GIRÃO SANTIAGO

EMPREENDER PARA SOBREVIVER: ESTUDO SOBRE A AÇÃO ECONÔMICA DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE

Tese submetida à Coordenação do Curso de Doutorado em Sociologia da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Sociologia.

Aprovada em: _____ / _____ / _____

BANCA EXAMINADORA

Dra. Maria Neyára de Oliveira Araújo (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará – UFC

Prof. Dr. Márcio Pochmann
Universidade Estadual de Campinas

Prof. Dr. André Haguette
Universidade Federal do Ceará

Prof. Dr. João Bosco Feitosa
Universidade Estadual do Ceará

Prof. Dr. Assuéro Ferreira
Universidade Federal do Ceará

Aos meus pais, Ayrton de Alencar Santiago (*in memoriam*)
e Margarida Maria Girão Santiago, fontes inesgotáveis de
humanitarismo.

À Zilsa, minha mulher; aos meus filhos Pedro Rodrigo,
Carlos Eduardo, Luís Henrique, Paulo Emanuel e a minha
neta Larissa – habitantes do meu Planeta Aconchego.

Aos trabalhadores por conta própria que reinventam,
a cada dia, a luta pela sobrevivência.

AGRADECIMENTOS

À Profa. Dra. Maria Neyára de Oliveira Araújo, por sua competente e paciente orientação, indicando-me sempre trilhas teórico-metodológicas seguras.

Aos professores doutores Márcio Pochmann, João Bosco Feitosa dos Santos, André Haguette e Assuéro Ferreira, membros da banca examinadora desta tese que me honram com suas presenças.

Ao Prof. Dr. Roberto Smith, Presidente do Banco do Nordeste do Brasil – BNB, pelo incentivo ao meu doutorado na condição de consultor dessa importante instituição de fomento ao desenvolvimento do Nordeste do Brasil.

Ao Prof. Dr. José Sydrião de Alencar Júnior, Superintendente do Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste – ETENE, do Banco do Nordeste do Brasil – BNB, pelo incentivo e pelo apoio logístico para a conclusão desta tese.

Ao Prof. José de Freitas Uchoa, mestre que me orientou desde o estágio na SUDEC, na graduação da UNIFOR e como meu coordenador no SINE/Ce.

À Profa. Zilsa Maria Pinto Santiago, pelos diálogos transversais ao tema deste trabalho e por ter ajudado na elaboração da formatação desta tese.

À FUNCAP, pela bolsa de estudo de doutorado.

À UNIFOR, por meio da Bolsa de Incentivo ao Aperfeiçoamento concedida durante o doutorado.

Ao Prof. João Vianney Campos de Mesquita, pela percuciente revisão gramatical e estilística deste texto.

Ao estatístico Inácio Bessa Pires, pela orientação técnica na definição da amostra da pesquisa.

A Manuel Messias Moreira da Silva, Lúcia Albuquerque, Marcos Arcanjo, moradores e líderes comunitários do Grande Bom Jardim, artífices da cidadania, pelas entrevistas, documentos disponibilizados e pelas visitas feitas nessa área.

Aos universitários Marco Aurélio Andrade Alves e Graça Lessa, supervisores de campo desta pesquisa, por suas participações de forma tão entusiástica.

“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 o normal, o empresário de Schumpeter aparecendo como o Homem Comum ideal. Talvez a corrosão de caracteres seja uma consequência inevitável. ‘Não há mais longo prazo’ desorienta a ação de longo prazo, afrouxa os laços de confiança e compromisso e divorcia a vontade do comportamento.”

Richard Sennett

RESUMO

O novo mundo do trabalho, decorrente do processo de acumulação flexível de capital, determinou profundas mudanças na vida dos trabalhadores, em todos os níveis. O padrão dos empregos tradicionais, que além da estabilidade, assegurava os benefícios da legislação trabalhista, vem sendo alterado, gradativamente. Os postos de trabalho conquistados durante a fase fordista do capitalismo requerem atitudes dos trabalhadores no sentido de eles serem mais dinâmicos, mais competitivos e empreendedores. Aumento da jornada de trabalho, reengenharias que implicam na reestruturação produtiva, na desconstrução de métodos gerenciais consagrados e na contínua adoção das tecnologias da informação têm culminado com a redução dos empregos tradicionais e no aumento dos trabalhadores por conta própria. Se por um lado, o quadro há pouco referido beneficia segmentos da mão-de-obra mais escolarizada e especializada, para a grande massa dos trabalhadores significa a perda dos empregos e a busca da sobrevivência, geralmente desenvolvendo atividades na economia informal, o que acarreta a precarização das relações de trabalho. A partir dessa realidade, as políticas públicas de geração de ocupação e renda estimulam a combinação do microcrédito com o desenvolvimento do empreendedorismo como forma de consolidar a condição do auto-emprego. Descrito este cenário, convém apresentar algumas das perguntas orientadoras para a realização desta tese: Quem são os trabalhadores por conta própria? O que fazem quando estimulados pelos programas de concessão de microcrédito a desenvolverem atitudes empreendedoras, como o desenvolvimento dos talentos empresariais e da prática da competitividade? Apresentam as condições culturais e visão de mundo para por em prática os princípios pós-modernos do empreendedorismo? E de que empreendedorismo se está falando? É um empreendedorismo schumpeteriano? Um empreendedorismo por necessidade, nativo e marcado pela sobrevivência? Ou é um empreendedorismo de pequeno porte que insiste em se estabelecer em territórios socioeconômicos heterogêneos? A metodologia adotada nesta tese fundamentou-se, além de detalhada análise bibliográfica, na realização de uma pesquisa amostral no bairro Granja Portugal, que integra o conglomerado urbano do Grande Bom Jardim, situado na periferia de Fortaleza, capital do Ceará. Foram realizadas, ainda, entrevistas com líderes comunitários e agentes e consultores de crédito de programas que atuam na área. A pesquisa destaca, dentre os principais resultados, a existência da sobrevivência empreendedora, marcada por traços de empreendedorismos diversos, como os da realização profissional e pessoal; os da inovação e criatividade e os do trabalho exaustivo e disciplinado. A maioria dos microprodutores revela o caráter de estratégia de sobrevivência das ocupações exercidas e indica a preferência por empregos fixos que assegurem os benefícios da legislação trabalhista. Por seu turno, aqueles que denotam segurança quanto ao exercício dos próprios negócios ainda não são apoiados satisfatoriamente pelas políticas públicas, como a concessão de microcrédito e a oferta de cursos sobre microempreendedorismo. Em suma, este estudo sugere que os programas de microcrédito contemplem as possibilidades de empréstimos para a criação de negócios, além da reformulação do conteúdo dos cursos de empreendedorismo, no sentido de despertar, junto aos microempresários a consciência do desenvolvimento socioeconômico do território onde vivem, como base essencial para o surgimento de empreendedores de pequeno porte.

ABSTRACT

The new world of labor, that is a result of the flexible accumulation of capital, determined deep changes in the workers' lives. There has been changes in the pattern of traditional jobs — the kind of job that was able to provide stability and the benefits of labor laws. New characteristics were demanded from workers in the in the fordism era of capitalism. It's required dynamism, competitiveness and entrepreneurship from workers. Reengineering that causes productive restructuring, longer labor's journeys, change of management methods and the adoption of new technologies have caused the reduction of traditional jobs and an increase of the number of own-account workers. This scenario benefits the high qualified and skilled workers, but to the greater proportion of workers, it means unemployment and struggle to survive, usually developing activities in the informal labor market – there is precarious labor. Facing this reality, public policies of job and income generation stimulate microcredit and entrepreneurship as a way to consolidate the activities developed by own-account workers. Since we have described this scenario, it is necessary to ask some questions order to guide this thesis: Who are the own-account workers? What do those workers do when they are stimulated to develop their managerial talents and competitiveness practices through the microcredit policies? Do those workers have cultural background that enables them to practice the post-modern principles of entrepreneurship? What kind of entrepreneurship are we talking about? Is it Schumpeter's entrepreneurship? Is it an entrepreneurship based on needs, native and marked by survival struggle? Is it an entrepreneurship of small business that insists to be established in heterogeneous social-economics spaces? The methodology we adopted in this thesis evolves, beyond detailed bibliographic analysis, a sample research in the district Granja Portugal, that is part of Grande Bom Jardim – an urban agglomeration in the periphery of Fortaleza, the city capital of Ceara. We also interviewed community leaders and credit consultants and credit agents that work in that area. The research highlights, among its most important results, the existence of entrepreneurship used as an strategy of survival, that carries out aspects of different kinds of entrepreneurship, such as achievement of professional and personal goals; innovation and creativity, and exhaustive work and discipline. Most microproducers reveals the character of survival strategy in their labor activities and they prefer formal contracts jobs that assure the benefits of labor laws. Those who are secure in their own-account job activities are not yet satisfactorily supported by the public policies, such as microcredit loans and the courses about micro entrepreneurship. We may summarize the argument so far by saying that this study suggests that the microcredit programs should contemplate loans to new business and the reformulation of the courses about entrepreneurship. So, those courses may develop the conscious of the social-economic development of the territory where the entrepreneurs live. This is an essential basis for the surge of micro entrepreneurs.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFAP – Agência de Fomento do Amapá

AITEC – Acción Internacional

AMT – Treinamento de Motivação de Realização

BANCOSOL – Banco Solidário S. A

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento

BNB – Banco do Nordeste do Brasil

BNDES – Banco Nacional Desenvolvimento Econômico Social

CDVHS – Centro de Defesa da Vida Herbert de Souza

CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

CEART – Central Cearense de Artesanato

CEFE – Creation of Enterprises, Formation of Entrepreneurs

CEPAL – Comissão Econômica para América Latina

CODEFAT – Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador

COOPROGRESSO – Cooperativa de Ahorro y Crédito

CORPOSOL – Corporación de Acción Solidária

DED – Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social

FAMA – Fundación de Apoyo a la Microempresa

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

FENAPE – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

FLACSO – Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais

FOGAPI – Fundação Fundo de Garantia para Empresários à Pequena Indústria

FOSIS - Fondo de Solidaridad y Inversión Social

FUNDESOL – Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária

FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

FUNDES – Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social

GBJ – Grande Bom Jardim

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

GPDU – Gestão Pública e Desenvolvimento Urbano

GTZ – Sociedade Alemã de Cooperação Técnica

IAF – Inter-American Foundation

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBAM – Instituto Brasileiro de Administração Municipal

IBASE – Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas

IDT – Instituto de Desenvolvimento do Trabalho

LBA – Legião Brasileira de Assistência

OCDE – Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OSCIPS – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público

OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo

PAMICRO – Programa de Apoio às Micro-unidades Informais de Produção

PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular

PEA – População economicamente ativa

PNEA – População não Economicamente Ativa

PNUD – Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas

PO – População Ocupada

PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SDE – Secretaria de Desenvolvimento Econômico

SENSE – Serviço Nacional de Capacitación y Empleo

SINE – Sistema Nacional de Empleo

SCM – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor

SOLIDU – Organização Granja Portugal Solidária

TCI – Tecnologias de Comunicação e Informação

TPH – Fundación Solidária Trabajo pra um Hermano

UNO – União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações

UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – População residente por sexo em Fortaleza e bairros do GBJ.....	130
Tabela 2 – População do Grande Bom Jardim segundo faixa etária	131
Tabela 3 – Categorias de renda no Grande Bom Jardim	132
Tabela 4 – Natureza da ocupação no Grande Bom Jardim	133
Tabela 5 – Doenças citadas como as mais freqüentes no Grande Bom Jardim	136
Tabela 6 – Microprodutores informais da Granja Portugal segundo a variável sexo.....	143
Tabela 7 – Microprodutores Informais da Granja Portugal segundo o Grau de Instrução.	143
Tabela 8 – Microprodutores Informais da Granja Portugal segundo a religião	144
Tabela 9 – Posição na estrutura familiar dos microprodutores	144
Tabela 10 – Quantidade de pessoas que moram no domicílio do microprodutor.....	145
Tabela 11 – Pessoas que moram com os microprodutores segundo o sexo.....	146
Tabela 12 – Pessoas que moram com os microprodutores segundo a faixa etária.....	146
Tabela 13 – Situação ocupacional dos residentes com os microprodutores.....	146
Tabela 14 – Rendimentos dos residentes com os microprodutores.....	147
Tabela 15 – Residentes com os microprodutores com outros rendimentos.....	147
Tabela 16 – Outros rendimentos dos residentes com os microprodutores.....	147
Tabela 17 – Grau de instrução dos moradores dos chefes de família.....	148
Tabela 18 – Dependentes que procuram trabalho.....	149
Tabela 19 – Estabelecimentos segundo os setores de atividade econômica.....	149
Tabela 20 – Ramos do setor comércio da Granja Portugal.....	150
Tabela 21 – Ramos do setor serviços da Granja Portugal.....	151
Tabela 22 – Ramos de atividade do setor indústria da Granja Portugal.....	151
Tabela 23 – Local de funcionamento dos pequenos negócios.	155
Tabela 24 – Condição de propriedade do estabelecimento comercial.....	156
Tabela 25 – Tempo de exercício do negócio dos microprodutores.....	156
Tabela 26 – Condições de propriedade dos microprodutores.....	157
Tabela 27 – Quantidade de dias de funcionamento do negócio.....	157
Tabela 28 – Jornada de funcionamento dos micronegócios.....	158
Tabela 29 – Outras atividades econômicas exercidas além do micronegócio.....	159
Tabela 30 – Rendimento do negócio dos microprodutores.....	160
Tabela 31 – Rendimentos totais da família.....	162

Tabela 32 – Perspectivas dos microprodutores em relação aos negócios.....	162
Tabela 33 – Trabalhadores ocupados dos microprodutores segundo a condição familiar....	163
Tabela 34 – Estrutura ocupacional das micro-unidades produtivas.....	163
Tabela 35 – Formas de financiamento para abrir o negócio.....	165
Tabela 36 – Microprodutores que contraíram empréstimos junto a entidades de fomento ao crédito	167
Tabela 37 – Número de empréstimos contraídos pelos microprodutores.....	167
Tabela 38 – Programas de microcrédito no bairro da Granja Portugal.....	168
Tabela 39 – Faixas de empréstimos contraídos pelos microprodutores.....	169
Tabela 40 – Período da concessão dos empréstimos.....	170
Tabela 41 – Aplicação dos empréstimos contraídos pelos microprodutores.....	171
Tabela 42 – Situação no mercado do trabalho, antes de abrir o negócio.....	171
Tabela 43 – Razões que determinaram a abertura de um negócio.....	172
Tabela 44 – Realização pessoal com o exercício do negócio.....	179
Tabela 45 – Microprodutores segundo o atributo inovação.....	181
Tabela 46 – Realização de cursos para ensinar a abrir um negócio.....	183
Tabela 47 – Instituições realizadoras dos cursos para abertura de negócios.....	185
Tabela 48 – Microprodutores qualificados depois que abriram o negócio.....	186
Tabela 49 – Instituições realizadoras dos cursos.....	186
Tabela 50 – Condições em que os microprodutores abandonariam os seus negócios.....	188
Tabela 51 – Razões por que não abandonam o seu negócio.....	189
Tabela 52 – Razões por que abandonariam o negócio.....	190
Tabela 53 – Filiação dos microprodutores a sindicatos ou à entidades de classe relacionado à sua atividade empresarial.....	197
Tabela 54 – Microempreendedores segundo o pensamento em se associar a outros microprodutores do seu ramo de negócio, por meio de cooperativa ou associação.....	197
Tabela 55 – Participação dos microprodutores em organizações/movimentos sociais no bairro onde residem.....	199
Tabela 56 – Microprodutores chamados para cooperar financeiramente a favor do desenvolvimento do seu bairro	199
Tabela 57 – Microprodutores que conhecem organizações sociais atuantes no seu bairro.....	200
Tabela 58 – Organizações Sociais que atuam no bairro.....	201
Tabela 59 – Microempresários que já ouviram falar em Economia Solidária.....	202

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	15
2 A TRANSFORMAÇÃO POLÍTICO-ECONÔMICA DO CAPITALISMO NO FINAL DO SÉCULO XX E SUAS REPERCUSSÕES NO MUNDO DO TRABALHO	33
2.1 O fordismo e o capitalismo moderno	40
2.2 Crise no fordismo, acumulação flexível e mudanças no mundo do trabalho	44
3 O MICROCRÉDITO COMO POLÍTICA DE GERAÇÃO DE OCUPAÇÃO E RENDA E INSTRUMENTO DE INSERÇÃO SOCIAL.....	54
3.1 Traços gerais das experiências de microcrédito.....	57
3.2 Breve contextualização histórica sobre o microcrédito	61
3.3 O microcrédito no Brasil	76
3.4 O marco legal do microcrédito no Brasil	81
3.5 Microcrédito para empreendedores – discussões e controvérsias sobre os seus resultados.....	85
4 ABORDAGEM TRANSDISCIPLINAR SOBRE EMPREENDEDORISMO NO SISTEMA DE RELAÇÕES SOCIAIS DE TRABALHO FLEXÍVEL	89

5	PERSPECTIVAS SOCIOECONÔMICOS SOBRE O TERRITÓRIO DO BOM	
	JARDIM (FORTALEZA-CE).....	128
6	SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA - RELATOS DA AÇÃO ECONÔMICA	
	DOS MICROPRODUTORES INFORMAIS DO BAIRRO GRANJA PORTUGAL	
	(FORTALEZA/CE).....	142
7	CONCLUSÕES	204
	BIBLIOGRAFIA.....	216
	APÊNDICES.....	223
	ANEXO.....	242

1 INTRODUÇÃO

Ao longo da minha atuação profissional nos programas de geração de trabalho e renda, senti-me atraído por compreender as estratégias de sobrevivência da população, inserida ou não no mercado formal de trabalho.

A minha dissertação de mestrado (*Políticas de Apoio ao Setor Informal de Trabalho: Uma Contribuição Crítica*), apresentada em 1988, especulava e dava conta da oscilação pendular dos rumos das políticas públicas de apoio ao trabalho. Esta movimentação, ocorrida ao longo da década de 1980, registrou, desde o não-reconhecimento da economia informal como espaço para formulação de políticas públicas, até o devaneio comunitarista da Nova República, período da vida política do País que imprimiu intenso discurso em favor do social, tendo adotado o lema *Tudo pelo social*.

Isto significou o momento em que os recursos financeiros públicos foram pródigos e a “fundo perdido” para financiar atividades produtivas associativas, entendidas como qualquer ajuntamento de pessoas para a obtenção de algum benefício oferecido pelo Governo. Esta linha de ação consistia em não considerar o efetivo nível de organização e protagonismo de associações e, muitas vezes, foram estimuladas e constituídas da noite para o dia, de vez que a senha para receber projetos ou recursos era ser uma “entidade comunitária”. A extinta instituição Legião Brasileira de Assistência – LBA notabilizou-se pela celeridade na execução desta política.

Naquela época, já se percebia o espectro de uma crise no mercado de trabalho no Brasil. O diagnóstico era real e correto. As políticas públicas para enfrentar o problema do

desemprego eram contraditórias, excludentes e não refletiam a mínima coesão como ação de governo.

Observou-se que, nos diversos planos e intenções dos governos, nos âmbitos federal, estadual, distrital e municipal, independentemente do rigor técnico e até da consistência de propósitos, o combate ao desemprego despontou em diversos planos de governo da década de 1980. As tentativas oficiais de apoio ao mercado de trabalho, entretanto, apresentaram erros primários de concepção e de entendimento de uma realidade socioeconômica de ordem geral que, em última instância, determinava os graves problemas sociais nas cidades, dentre os quais o desemprego e o subemprego.

Afinal, de que adiantaria canalizar recursos financeiros em profusão para apoiar projetos no setor informal da economia, se o fisco estadual era o primeiro obstáculo para o êxito destes projetos? De que adiantavam os esforços do Governo para financiar propostas ingênuas do tipo “vendas de picolés por meninos de rua”, construção de lavanderias comunitárias, onde se “modernizavam” os equipamentos e instalações laborais e se perpetuavam as arcaicas relações sociais de trabalho? Valeu a pena as instâncias federal, estaduais, distrital e municipais do Governo empreenderem um esforço autônomo, traduzido pela síndrome de apoio às atividades produtivas, sem questionar ou aderir às exigências da sociedade pela adoção de uma reforma agrária, por uma política salarial mais justa, pelo fim do império da especulação financeira que amordaçava a economia do País? (SANTIAGO, 1988).

De fato, o entendimento oficial do que significava fazer “tudo pelo social” manteve-se no paradigma que atribui à pobreza um caráter meramente residual, tal como preconizavam as teorias da modernização. Para este paradigma, os investimentos “a fundo perdido” constituem a versão normatizada do assistencialismo, dificilmente justificado quando o acirramento da crise começa a evidenciar a verdadeira face da pobreza, ou seja, seu caráter estrutural.

Em meados da década de 1980, pôde-se observar toda a controvérsia a respeito das influências iniciais da chamada “reestruturação produtiva” sobre os mercados de trabalho e acerca da mudança de paradigma das políticas ocorridas nos países periféricos. A este respeito, convém observar que a mundialização das economias trazia a adoção de políticas neoliberais que conspiravam contra o trabalho, aguçando o crescente desemprego e acentuando a precarização das relações de trabalho (POCHMANN, 1999; MATTOSO e OLIVEIRA, 1996).

Na posição de técnico do Sistema Nacional de Emprego-SINE/CE, uma instituição que tinha como missão observar e atuar num campo prenhe de transformações capitalistas e de novos processos de trabalho, analisei e busquei compreender os sinais dos tempos. Havia algo diferente no final da década de 1980. Foi uma década marcada com fortes traços de estagnação do crescimento econômico, à qual se seguiu a década dos ajustes macroeconômicos, acarretando o deslocamento da força de trabalho da indústria para os setores de comércio e serviços, tendo como conseqüências imediatas a redução na escala de absorção e a deterioração na qualidade dos empregos (POSTHUMA, 1999).

Convém observar que, entre os anos de 1940 até 1980, a estruturação do mercado de trabalho no Brasil ocorreu mediante a ampliação dos empregos assalariados com carteira assinada, havendo uma redução dos trabalhadores por conta própria e, também, do desemprego. Segundo Kraychete (2000), para cada dez postos de trabalho criados naquele período, oito eram assalariados (sendo sete com registro e um sem registro) e dois não assalariados. O emprego assalariado correspondia a 42% da população economicamente ativa em 1940. Essa participação se eleva para 62,8%, em 1980. Continuando a descrição acerca das mudanças ocorridas em meados da década em destaque, o autor há pouco referido informa que:

[...] a partir de 1980, essa tendência de estruturação do mercado de trabalho, em torno do emprego assalariado, sobretudo dos empregos assalariados com registro formal, foi interrompida. Entrecortada por um curto período de crescimento econômico (1984/86), a década de 1980 foi marcada pela recessão (1981/83 e 1987/89) e por elevados índices de inflação. [...] Na década de 1980, diminui o ritmo de crescimento dos empregos assalariados, aumentando o número de trabalhadores sem contrato de trabalho e dos trabalhadores por conta própria. Entre 1980 e 1991, o emprego assalariado total apresentou uma taxa média de crescimento anual semelhante à variação da PEA (2,8%). Mas o emprego assalariado sofreu uma alteração significativa na sua composição, ou seja, houve um grande aumento do número de assalariados sem registro em carteira. De cada cem empregos assalariados gerados neste período, cerca de 99 foram sem registro e apenas um com registro.(KRAYCHETE, 2000: 19).

Uma década depois, surgia mais um processo de relações mundiais do trabalho que, no final do segundo milênio, submeteu um terço da população ativa mundial à condição de desemprego e subemprego, algo como um bilhão de pessoas, das quais 200 milhões desempregadas (OIT, 2004). Segundo essa instituição, o emprego por conta própria, em todo o mundo, na década de 1990, cresceu mais do que os empregos fixos tradicionais e já responde, hoje, por mais de 12% da população economicamente ativa mundial. Entende-se como sendo trabalhadores por conta própria aqueles que, exceto os profissionais liberais, atuam em organizações não capitalistas cumprindo uma função muito importante no atendimento de mercados locais ou na elaboração de bens ou prestação de serviços especializados (pequeno comércio estabelecido, pequenas indústrias, como padarias e confecções, pequenas oficinas de reparação). Outro segmento dos trabalhadores por conta própria é aquele que, excluindo o setor agrícola, presta serviços a única empresa ou capital. Trata-se de uma forma especial de assalariamento e submissão de trabalhadores, que empresas dos mais diversos portes e graus de modernidade utilizam para rebaixar alguns custos de mão-de-obra. Como exemplos, temos as costureiras, que trabalham para determinada fábrica (facção) e os vendedores ambulantes de determinado produto (sorvetes, bebidas, comestíveis), recebendo por comissões por unidade vendida (SOUZA, 1980: 32 - 34).

No Brasil, segundo Sachs (2004), em 2002, a participação dos trabalhadores por conta própria chegava a 22,3% da PEA. Cada vez mais, empregos formais tradicionais são eliminados, ao passo que surgem trabalhadores por conta própria. Tanto é que Kraychete (2000) assevera que o fenômeno do desassalariamento, na década de 1990, consubstancia-se na forte queda dos empregos assalariados. Se, em 1989, o total de assalariados com registros representava 64% da PEA, em 1995, este percentual diminuiu para 58%.

Para o referido autor, verificou-se, no período em foco, um crescimento das ocupações denominadas de informais, como um resultado do aumento do desemprego, do desassalariamento e do aumento das ocupações por conta própria. Esses fatos, somados ao crescimento do tempo médio da situação de desemprego, acarretaram a existência crescente de contingentes populacionais exercendo formas alternativas de ocupações, colocando novos problemas a um mercado de trabalho historicamente desigual e excludente.

Ainda na óptica de Kraychete (2000), “tudo passa a depender do próprio indivíduo, que deve criar e manter o seu próprio trabalho”. Trata-se, pois, de uma nova realidade na qual o auto-emprego é o destaque e a pretensa solução, independentemente da qualidade da nova forma de trabalho. Sob o manto incubador do estabelecimento do auto-emprego, surgia um mercado de trabalho que, aprofundando a sua crise estrutural, trouxe a polêmica sobre a oferta de empregos e seu futuro, vale dizer, a desregulamentação e a flexibilização das relações de trabalho, como a grande saída para combater o desemprego. Isto significa dizer que, no Brasil, dever-se-ia flexibilizar, ainda mais, um mercado de trabalho já bastante flexibilizado, porque o empresariado sempre dispôs de vantagens enormes nas contratações e demissões, além de que, nas pequenas e microempresas, o cumprimento da legislação trabalhista sempre foi algo secundário.

Como sugere Lima (1997), o trabalho no mercado informal sempre foi bastante “flexibilizado”, ou seja, sempre foi sinônimo de subemprego, ou, mais precisamente,

“trabalho de má qualidade”. Há de se perguntar: o auto-emprego¹ é, necessariamente, uma forma hostil no campo das relações trabalhistas? Suspeitamos que, para quem já trabalhou no mercado formal de trabalho, beneficiário da legislação trabalhista (férias remuneradas, décimo terceiro salário, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS, abonos, previdência social e perspectiva de aposentadoria), fica muito desconfortável ter de encarar uma situação de auto-emprego, em que predominam a incerteza, a descontinuidade, a remuneração intermitente e a convivência com a realidade de não poder planejar a vida nem mais no curto prazo (SENNETT, 2005).

Esse quadro me leva a crer que as pessoas que nunca trabalharam amparadas pela legislação trabalhista, geralmente, os jovens, tendem a se acostumar à nova realidade do auto-emprego, em face da dificuldade de obterem o primeiro emprego (desemprego por inclusão). Aragão (2005), em estudo sobre a inclusão de jovens universitários no mercado de trabalho, adverte que eles vêem as transformações no mundo do trabalho com base no seu cotidiano, abstraindo-se de leituras mais profundas a respeito das questões estruturais. Segundo a autora em foco, o jovem universitário “resguarda sentimento de medo, insegurança, preocupação quanto ao futuro, mas, credita ao esforço pessoal a possibilidade de vencer”. Considerando que esse estudo contemplou uma pequena fração do universo dos jovens do Ceará, convém indicar algumas conclusões na direção de que os mesmos não têm uma noção a respeito dos processos pós-modernistas da flexibilização do mercado de trabalho que dão conta de manifestações das ocupações temporárias, do trabalho autônomo e das possibilidades de terceirização de contratos laborais. Aragão (2005:327) ressalta, também, que os jovens pesquisados não vislumbram o fato de que essa nova realidade do mundo do trabalho flexível

¹ Há uma convergência conceitual dos termos conta própria e auto-emprego. Ambos são manifestações do chamado setor informal de trabalho, desde que excluídos os profissionais liberais. Assim, o auto-emprego pode ser entendido como situação de trabalho na qual o trabalhador independente controla seu processo de trabalho; participa diretamente da atividade produtiva; o seu objetivo primordial é prover o próprio trabalho como meio de subsistência e não valorizar seu capital. É uma forma de produzir não tipicamente capitalista (não está baseada no assalariamento e na taxa de lucro). Segundo Pamplona (2001), nestas condições estão os pequenos empregadores e os conta própria.

os afeta diretamente, mas “acham que chegarão como seus pais, ao mercado de trabalho através do emprego fixo, no âmbito do público e do privado”.

A nova ambiência socioeconômica, que incide no mercado de trabalho contemporâneo, aguçou o meu interesse pelo tema das transformações capitalistas e dos novos processos de trabalho. As condições laborais e a tessitura das políticas públicas verificadas em meados da década de 1980 e por toda a década de 1990, quase sempre voltadas para projetos dirigidos para a empregabilidade, entendida aqui, como “estímulo maior para que as pessoas tenham uma formação mais generalista, para que possuam conhecimento mais amplo e múltiplas habilidades ”(MINARELLI, 1995: 38), motivaram-me a sedimentar as bases para o avanço dos meus estudos anteriores. Uma das características mais comuns das políticas de estímulo à empregabilidade que eu observei, a partir da minha função de técnico em mercado de trabalho do SINE/CE, foi a combinação do empreendedorismo e do microcrédito destinados aos trabalhadores.

Na medida em que buscava entender a rudeza das estatísticas que, em Fortaleza, indicavam cerca de 140 mil desempregados, 506 mil trabalhadores informais e quase 1 milhão de seres humanos compondo, *grosso modo*, o exército mobilizável de mão-de-obra, contingente denominado de população não economicamente ativa (SINE/IDT, 2006), passei a formular hipóteses que pudessem me ajudar a compreender essa nova situação. Uma delas foi associá-las à transição do fordismo para o modelo de acumulação flexível, processo que se instaura no mundo a partir de meados da década de 1970, mas, que, somente no final dos anos 1980, se faz sentir no Brasil, implicando sensíveis transformações tecnológicas e sociais no mercado de trabalho, como a subcontratação organizada e a intensificação de pequenos negócios, presumivelmente, manifestações do auto-emprego. (HARVEY,1992; MATTOSO, 1995; CASTELLS, 1999; KRAYCHETE, 2000; DOWBOR, 2004).

Essa realidade, percebida nas décadas de 1980 e 1990, por intermédio das economias “subterrâneas”, “negras”, ou simplesmente “informais”, indicavam o surgimento de novas estratégias de sobrevivência para os desempregados ou pessoas discriminadas (HARVEY, 1992).

A análise sobre a acumulação flexível sugere a ocorrência de níveis altos de desemprego estrutural e raros episódios de ganhos reais de salários, resultando na desestruturação identitária do poder sindical, uma das bases políticas de sustentação do modelo fordista de produção em massa.

Em meio a este cenário, no início dos anos 1990, vivenciei rica experiência profissional, mediante a participação em amplo programa de cooperação técnica envolvendo o Governo do Estado do Ceará e a Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ). Iniciava-se, então, o projeto “PRÓ-RENDAS/ MICROEMPRESA” que consistia, fundamentalmente, em disponibilizar para microempresários duas formas de apoio, quais sejam: uma linha de crédito para pequenos financiamento (microcrédito) e uma metodologia de capacitação empreendedora *Creation of Enterprises, Formation of Entrepreneurs* (CEFE), utilizada pela GTZ em mais de sessenta países periféricos.

Esta metodologia é fundamentada no treinamento de motivação orientada, desenvolvida por David McClelland, objetivando “criar um conjunto mental no treinando” para a implantação e o desenvolvimento de pequenos negócios. O método CEFE que, originalmente, significa “Competência Econômica Através da Formação de Empresários”, estabeleceu dez “competências empreendedoras”, a saber: busca da oportunidade de negócios; persistência; compromisso com as entregas; qualidade e eficiência; capacidade de correr riscos; cumprimento de metas; planejamento; busca de informações; controles gerenciais e autoconfiança. Machado (1995: 165) adverte que o método CEFE

[...] focaliza sua atenção no indivíduo de uma sociedade, com todas as desvantagens e obrigações, inabilidades, condutas impróprias e defeitos pessoais daqueles que fazem o setor (microempresarial), mas, também, com suas vantagens de auto-satisfação, autodeterminação e iniciativa privada.

O projeto PRÓ-RENDA/MICROEMPRESA foi implantado em quatro áreas, ou bolsões de pobreza/miséria de Fortaleza: Pirambu, “Entrada da Lua e Fumaça”, no bairro do Pici, Couto Fernandes e Conjunto Palmeiras. O método CEFE foi disseminado em vários outros programas de desenvolvimento de pequenos negócios promovidos em organizações não governamentais no Município de Fortaleza. Dentre elas, destaca-se a Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária – FUNDESOL, que atua no território do Grande Bom Jardim, onde realizei uma pesquisa junto aos microempresários.

Na condição de técnico de um projeto de apoio à geração de ocupação e renda, comecei a perceber, não apenas no âmbito de ação do projeto PRÓ-RENDA/MICROEMPRESA, mas também em outros programas e projetos similares, desenvolvidos em países da América Latina, a recorrência do microcrédito dirigido para o auto-emprego e a disseminação do conceito e da prática do empreendedorismo, como ações estratégicas para as políticas públicas de geração de trabalho.

Em viagem de intercâmbio técnico com experiências de projetos de apoio a pequenos negócios informais, realizada em 1995, ao Chile, Colômbia e Bolívia, percebi, nesses países, o estímulo ao empreendedorismo, por meio da metodologia CEFE, viabilizada pela cooperação técnica da GTZ. Tive oportunidade de averiguar isso pelo fato haver participado, em 1993, do Tercer Curso Internacional de Formación de Entrenadores para la Capacitación de Empresários en América Latina, realizado no Uruguai. Naquela oportunidade, pude conhecer todos os fundamentos da metodologia CEFE.

A partir da minha visão e experiência com esse tema, fortalecidas com análises teóricas, passei a compreender que a atitude de ser empreendedor poderia ser entendida como a única política direcionada para viabilizar a inserção de trabalhadores no mercado de trabalho. Além

do mais, todo o contexto do microcrédito e do empreendedorismo se transformaram em mensagens de conteúdo muito claro que tais senhas deveriam substituir os tradicionais modelos econômicos de geração de empregos tradicionais e formas associativas ou comunitárias de geração de ocupação e renda. Como salienta Harvey (1992), os valores coletivos da sociedade dos anos 1950 e 1960 converteram-se em individualismo competitivo, lastreado numa cultura “empreendimentista” (esta é a expressão neológica utilizada no livro) que atingiu outras dimensões da vida.

O arranjo “empreenditismo” e competição, tanto no mercado de trabalho como nas empresas, foi “destrutivo e ruinoso para alguns, mas sem dúvidas gerou uma explosão de energia que muitos, até na esquerda, compararam favoravelmente com a ortodoxia e a burocracia rígidas do controle estatal e do poder monopolista”. (HARVEY, 1992). Ainda de acordo com esse autor, o “empreenditismo” abrange não apenas o atrativo campo dos negócios, mas, também, a organização do mercado de trabalho, a produção do setor informal, as áreas de pesquisa e desenvolvimento, da gestão municipal e até nichos da vida acadêmica, literária e artística.

Em vista do contexto socioeconômico aqui delineado, este estudo pretende analisar a articulação microcrédito/empreendedorismo como forma mais freqüente das políticas de trabalho destinadas às populações de baixa renda. Ao longo dos capítulos, fruto de incursões investigativas em torno de um vasto acervo de fontes secundárias, bem como, de pesquisa realizada numa área de grande densidade de pequenos negócios informais, suponho que as atuais políticas de geração de ocupação e renda estão lastreadas em programas de concessão de microcrédito, associadas à disseminação do empreendedorismo. Basta correr a vista sobre as justificativas de programas diversos para se constatar o quanto a expansão do microcrédito no Brasil se tornou urgente, a exemplo do programa “Comunidade Solidária”, o qual, desde o princípio de sua atuação, procurou apoiar iniciativas nesse sentido.” (CARDOSO, 2002).

Em recente documento promocional sobre microcrédito no Banco do Nordeste (2002), em parceria com o Banco Mundial, observa-se:

[...] a parceria é direcionada ao desenvolvimento do setor microempresarial mediante apoio financeiro e institucional com o desafio de atender a 25% dos microempreendedores na região Nordeste, de forma integrada (crédito, capacitação e assessoria empresarial) realizando 2,7 milhões de operações acumuladas no período de cinco anos, que gerarão 200 mil oportunidades de trabalho e consolidarão 342 mil empregos. (BANCO DO NORDESTE, [s.d.] Folder Institucional do CREDIAMIGO).

Complementando a supervalorização do composto microcrédito /empreendedorismo, no leque das políticas de trabalho, convém assinalar a posição de Costanzi (2002:21):

[...] o microcrédito pode ser entendido como crédito para pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal, dado sem garantias reais, propiciando mecanismo auto-sustentável de combate à pobreza e à exclusão social.

A partir de estímulos externos encetados por diversas agências internacionais de desenvolvimento, variadas instituições nacionais passaram a reorientar trabalhadores no sentido de se prepararem para obter “condições de empregabilidade”.² Um bom exemplo disso pode se verificar na seguinte asserção:

É preciso também fortalecer o empreendedorismo. Por isso investimos fortemente na qualificação dos micros e pequenos empresários, para que consigam ser bem-sucedidos na gestão de suas empresas, qualquer que seja o segmento de negócios. Temos procurado estimular inovações tecnológicas, inovações de design e outras formas de agregação de valor aos produtos, com ganhos de qualidade, produtividade e no aproveitamento de valores intangíveis. (SEBRAE NACIONAL/ UNIDADE DE DESENVOLVIMENTO LOCAL, 2003: 7).

Ao longo de todo o meu percurso como técnico e pesquisador que atua no mundo do trabalho, o que povoa as minhas preocupações é, precisamente, saber o que pensam, o que

² O conceito de empregabilidade alude não apenas à capacidade de obter um emprego mas, sobretudo, de se manter em um mercado de trabalho em constante mutação. Segundo documentação do Ministério do Trabalho, o novo conceito de Educação Profissional deveria ter o foco na empregabilidade, vale dizer, a “formação do cidadão produtivo”. A empregabilidade prevê a formação de trabalhadores mediante habilidades da gestão, ou competências de autogestão associativas e de empreendimento, fundamentais para a geração de trabalho e renda. Sobre este tema, ver “Habilidades, uma questão de competências?”- Ministério do Trabalho/Secretaria de Formação e Desenvolvimento Profissional-Brasília, 1996- Mimeo e “Educação Profissional – um projeto para o desenvolvimento sustentável- Ministério do Trabalho/Secretaria de Formação e Desenvolvimento Profissional-Brasília, 1995- (Mimeo).

dizem e o que fazem os “microempreendedores”, quando estimulados pelos programas de microcrédito a “desenvolverem características empresariais pessoais”; a construírem a “auto-empregabilidade”; a assimilarem práticas do tipo “competitividade” e a se orientarem pelo mercado.

Não estaria se estabelecendo uma contradição ao se estimular os trabalhadores a adotar os princípios do capitalismo competitivo quando prevalece o atual padrão do capitalismo monopolista? O que significa, na óptica dos “beneficiários”, serem influenciados por uma possível mudança de mentalidade a partir de um pequeno crédito para viabilizar o seu “microempreendimento”? Qual é a recepção das mensagens oriundas da articulação microcrédito/ empreendedorismo por parte dos envolvidos, historicamente excluídos do sistema produtivo e do referencial sociopolítico da cidadania? Quem são estas pessoas? Apresentarão as condições culturais e a visão de mundo esperadas para por em prática os princípios científicos e pós-modernos do empreendedorismo? E de qual empreendedorismo se está falando? Seria um empreendedorismo shumpeteriano, um “empreendedorismo por necessidade”, como indica Pamplona (2001) ³, ou um “empreendedorismo nativo” marcado pela sobrevivência? Estaria surgindo um “empreendedorismo de pequeno porte”, uma categoria que deveria se desenvolver em territórios igualmente empreendedores? (ABRAMOVAY, 2003)

As políticas de geração de ocupação e renda, calcadas no microcrédito e na capacitação empreendedora, não estariam sendo funcionais às transformações capitalistas e à fundamentação da tendência do fim do emprego (RIFKIN, 1995), ao gerarem crenças de que todo trabalhador de baixa renda poderá ser um microempreendedor e criar a auto-ocupação, ao aderir à miragem do “empreendedorismo dos sonhos”, um forte instrumento para “acabar

³ Esse autor argumenta que a tendência majoritária daqueles que enveredam pelo auto-emprego o fazem na perspectiva da sua sobrevivência, o que não os caracteriza como empreendedores por oportunidade, mas como empreendedores por necessidade.

com a miséria no Brasil”, apregoada por Dolabela (2003), em sua “pedagogia empreendedora”?

Aprofundar estes questionamentos nos ajudará a leitura de outras correntes teóricas como a de Harvey (1992), por exemplo, que entende serem as transformações capitalistas movidas pelo empreendedorismo, formas de garantia e maximização da acumulação dos detentores do capital. Ora, é necessário buscar respostas a estas questões porque os trabalhadores brasileiros passam a naturalizar o fenômeno do desemprego contínuo, mesmo em períodos de crescimento econômico. Na sua falta, expandem-se os setores de economia popular marcados pela precarização, pela incerteza, embora envoltos, em geral, num manto de relações socioeconômicas ainda obscuras e indefinidas.

A realização desta pesquisa se impõe pelo fato cada vez mais patente da ampliação quantitativa e valorativa das políticas que conjugam microcrédito e empreendedorismo, marcadamente nos anos 1990, sempre sugerindo a possibilidade efetiva da geração de emprego e do combate à pobreza. No decorrer dos capítulos desta tese, procurarei demonstrar a recorrência da utilização das expressões “Brasil empreendedor”, “Nordeste empreendedor”, “Ceará empreendedor” e uma infinidade de “urbes empreendedoras”. Se, por um lado, as diversas instituições executoras de programas e projetos de concessão de microcrédito e capacitação produzem prospectos institucionais, relatórios internos de monitoramento e até algumas avaliações superficiais, por outro, falta-lhes uma sondagem mais profunda e uma tomada de depoimentos dos envolvidos sobre a sua efetividade. É preciso, portanto, distanciar o espectro intimidador dessas instituições executoras que, em geral, se avaliam, para discernir sobre o que o “campo” está dizendo.

O objetivo desta pesquisa consiste numa sondagem sobre os agentes que interagem com as políticas de fomento ao microcrédito e ao empreendedorismo (trabalhadores por conta própria, líderes comunitários, associações de produtores, agências internacionais de

desenvolvimento, organizações não governamentais e instituições governamentais). Trata-se, pois, de auscultar as motivações e atitudes das pessoas excluídas do sistema produtivo formal, ante a mensagem emancipatória no sentido de transformá-las em empresários de sucesso.⁴

O *locus* pesquisado foi o complexo urbano denominado Grande Bom Jardim, constituído pelos bairros Siqueira, Canindezinho, Bom Jardim, Granja Lisboa e Granja Portugal, registrando um contingente populacional de 175.144 habitantes, localizado na região sudoeste de Fortaleza. Este território urbano, marcado por todos os traços da urbanização caótica periférica, tais como violência interpessoal, desemprego e ocupações informais, problemas graves de saneamento básico e de habitação, registra, também, esforços de organização popular com vistas a melhorar suas condições socioeconômicas. A pesquisa realizada nesta área incidiu sobre os pequenos negócios informais do bairro Granja Portugal, pelo fato de este ser o mais expressivo em termos de micro-unidades produtivas e comerciais, segundo censo realizado pelo CDVHS (Centro de Defesa da Vida Herbert de Souza) e pelo GPDU (Gestão Pública e Desenvolvimento Urbano), em 2004, registrando 1047 unidades produtivas do setor informal. A partir desse cadastro, foi elaborada, pelo estatístico Inácio Bessa Pires, uma amostra casual proporcional, representativa para as 1047 unidades produtivas. Para tanto, foi adotado um erro de amostragem de 5%, um nível de confiança de 90% e uma variância máxima da ordem de 0,25%. Estabelecidos esses parâmetros, a amostra inicial foi estimada em 159 unidades produtivas informais. Considerando que a sua representação foi superior a 5% do total da população-alvo, procedeu-se um ajuste, dentro dos padrões da teoria de amostragem, fixando uma amostra definitiva de 142 unidades produtivas informais a serem pesquisadas.

⁴ Conforme farta documentação que apresentarei, muitas das políticas executadas por instituições e mesmo organizações não governamentais projetam metodologias de incentivo à prática do empreendedorismo, da estimulação empresarial de segmentos da economia informal. Na área onde foi realizada a pesquisa, o Grande Bom Jardim, segundo informações preliminares coletadas, percebe-se um conjunto de políticas que associam microcrédito e desenvolvimento empresarial como instrumentos para transformar desempregados em empresários. Portanto, é fundamental sondá-los a este respeito.

Em diversas visitas de observação preliminar que fiz a esta área, percebi a existência e atuação social de igrejas, além da influência do Centro de Defesa da Vida Herbert de Souza (CDVHS) e da Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária (FUNDESOL), a Organização Granja Portugal Solidária (SOLIDU), dentre outras. Essas organizações não governamentais articulam formas de concessão de microcrédito, eventos de economia solidária e disseminam a prática do desenvolvimento territorial local. Vale destacar que, em especial, a primeira instituição citada pratica metodologias participativas, objetivando a promoção do desenvolvimento local e solidário do Grande Bom Jardim, decorrentes de trabalhos da mobilização das Comunidades Eclesiais de Base que se realizam há mais de quinze anos.

Mesmo sendo caracterizado como um conjunto de bairros problemáticos em termos de violência urbana, os próprios habitantes lutam contra esta situação. Assim, é visível o esforço das lideranças comunitárias do Grande Bom Jardim no sentido de desenvolverem oficinas de reflexão sobre desenvolvimento local territorial, práticas de economia solidária, incentivo à cultura popular e, sobretudo, o envolvimento de jovens.

Em observações que realizei *in loco*, percebi enorme concentração de aglomerados familiares produtivos informais que, à primeira vista, parecem a materialização efetiva de estratégias de sobrevivência muito mais do que manifestações espontâneas de empreendedorismo schumpeteriano, o que não lhes retira uma admirável capacidade de criatividade produtiva, ou mesmo um “empreendedorismo autóctone”.

Movido por indícios, intuição e influências teóricas, trabalho com a hipótese de que esta situação pode sugerir mais o “empreendedorismo autóctone por necessidade” do que o “empreendedorismo por oportunidade”. É o que sugerem as estatísticas: o percentual de 59,98% de toda a população ocupada do Grande Bom Jardim estão inseridos em atividades informais, o que significa 34.759 pessoas (SDE, 2006). Convém, entretanto, registrar outra

hipótese desta pesquisa, qual seja, a possível condição de um empreendedor “por necessidade” tornar-se um “empreendedor por oportunidade.”

Além da pesquisa amostral, instrumento inicial de sondagem, pretendi obter uma leitura socioeconômica acerca dos envolvidos, lançando mão de outras “estratégias exploratórias”, aqui entendidas muito mais como o não-basear-se em regras preexistentes mas em atitudes inspiradas pelo “faro, golpe de vista, intuição”, em suma, no exercitar “a capacidade de passar imediatamente do conhecido para o desconhecido, na base de indícios.” (GINZBURG, 1998).

Sem querer imprimir um caráter metodológico anárquico à feitura desta pesquisa, foram realizadas entrevistas com os diversos agentes (microempresários, desempregados, donas de casa, assessores de crédito, agentes de organizações de fomento ao empreendedorismo, líderes comunitários e representantes de órgãos governamentais que atuam na área social), que gravitam ao redor do tema desta tese. Assim, na fase anterior da elaboração da pesquisa amostral no bairro da Granja Portugal, realizei dez entrevistas com microprodutores nos bairros Bom Jardim, Granja Lisboa, Canindezinho, Granja Portugal e Siqueira, em diversos ramos de atividades econômicas, aleatoriamente. Entrevistei, ainda, cinco pessoas atuantes na concepção e gestão da Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária – FUNDESOL, com o objetivo de compreender a perspectiva dessa instituição acerca do tema empreendedorismo.

Procedi, também, à realização de entrevistas com a senhora Lúcia Albuquerque, do Centro de Defesa da Vida Herbert de Souza – CDVHS, e com o senhor Manuel Messias Moreira da Silva, diretores dessa entidade. Outra entrevista realizada foi com o senhor Marcos Arcanjo, diretor da Organização Granja Popular Solidária – SOLIDU. Na perspectiva de compreender mais detalhadamente a ação governamental no campo das microfinanças,

entrevistei o senhor Marcelo Azevedo Teixeira, gerente executivo do Crediamigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil – BNB.

Essa posição metodológica, junto a todos os agentes que militam com as políticas em torno do composto microcrédito/ empreendedorismo, levaram-me a realizar “flâneries” nos seus espaços relacionais (FEATHERSTONE, 2000).

Convém registrar, ainda, o fato de que o tema sob estudo não dispõe de tantas fontes teóricas. Isso foi superado a partir de uma efetiva “garimpagem prospectiva” no cotidiano dos programas de apoio ao setor, desenvolvidos por instituições públicas e privadas.

O caminho percorrido para a formulação deste trabalho culminou com a elaboração dos seguintes capítulos. No segundo deles, - logo após esta introdução, que é o primeiro - foi feita uma análise sobre as transformações capitalistas recentes e as suas repercussões no mercado de trabalho. No capítulo 3, elaborei uma narrativa histórica e crítica sobre o estado das artes do microcrédito como instrumento de inserção social ou, até mesmo, como política pública de geração de ocupação e renda.

De fundamental importância para constituir este trabalho foi o esforço para aprofundar uma discussão teórica acerca do “ser empreendedor”, de suas origens e, principalmente, de suas diversas facetas (econômicas, psicológicas e sociológicas). Isto foi abordado no quarto capítulo.

No quinto segmento, intitulado “Perspectivas socioeconômicos sobre o território do Grande Bom Jardim”, procurei descortinar um macrocenário dessa região, mediante a análise dos seus indicadores socioeconômicos. A finalidade desse procedimento foi apresentar o território em estudo, a dinâmica do seu capital social e das suas contradições na provável perspectiva do desenvolvimento do “empreendedorismo de pequeno porte”, como nos sugere Abramovay (2003).

No módulo 6, denominado “A sobrevivência empreendedora: relatos da ação econômica dos microprodutores informais do bairro Granja Portugal”, foram apresentados os resultados da pesquisa de campo realizada na Granja Portugal, um dos bairros componentes do Grande Bom Jardim, junto aos “microempreendedores”.

A tese culmina com um fecho, denominado Conclusões (sétimo capítulo), onde são apresentadas sínteses dos principais resultados da pesquisa e breves sugestões para as políticas de apoio ao microcrédito e o desenvolvimento do empreendedorismo, seguindo-se a relação de obras e autores que arrimaram, do ponto de vista empírico e sob a óptica teórica, a presente investigação.

A minha intenção e esperança é que tenham sido descobertas e reveladas novas contribuições teóricas sobre um complexo campo de rápidas mudanças no mundo do trabalho e nas visões teóricas consagradas.

A minha posição, na qualidade de pesquisador, encorajado por Elias (2001), foi “não ter medo do que descobrir”.

2 A TRANSFORMAÇÃO POLÍTICO-ECONÔMICA DO CAPITALISMO NO FINAL DO SÉCULO XX E SUAS REPERCUSSÕES NO MUNDO DO TRABALHO

Não é em vão que os países que compõem o G-7 admitiram ser o desemprego o maior problema a ser enfrentando por todas as nações no terceiro milênio. É patente o fato de que o desemprego constitui problema mundial, decorrente da reestruturação produtiva ocorrida nas economias nacionais, marcadamente depois da crise do modelo fordista/keynesiano e do estabelecimento do novo padrão de acumulação flexível (HARVEY, 1992).

Fatores como a crescente internacionalização das economias, o avançado progresso tecnológico, a redefinição do papel do Estado no âmbito da regulamentação, associados aos novos paradigmas de produção e de competitividade, acarretam o crescimento do produto interno bruto de muitos países, acompanhado de crescentes taxas de desemprego da força de trabalho. Ferreira (2001: 86-87)⁵ adverte para a noção de que

[...] As determinações estruturais do desemprego decorrem de um complexo conjunto de fatores de ordem econômica e política, que vai desde uma vigente revolução tecnológica e industrial à crise fiscal do Estado capitalista, em geral, cujas tentativas de superação, por sua vez, têm ocorrido através de ações de políticas econômicas de caráter liberal ou neoliberal, como se queira denominar. Ou seja, o alto desemprego em escala mundial é simultaneamente reflexo de uma ampla crise do capitalismo e agravante dessa mesma crise.

Pochmann (1999:10), acerca deste tema, revela que

[...] não apenas os trabalhadores nas economias centrais encontram-se em situação adversa. Nas regiões periféricas, acentuam-se os sinais de desestruturação do mercado de trabalho, com crescente desemprego, desassalariamento e geração de postos de trabalho não-assalariados, geralmente precários.

⁵ “*Crise estrutural e desempreg: para além de uma crise do Trabalho?*”. In: Revista de Ciências Sociais, v.32, Fortaleza, 2001.

A degradação do fator trabalho no mundo contemporâneo é atribuída, de forma recorrente, à crescente flexibilização do uso do capital e trabalho como estratégia de redução de custos ante a instabilidade de mercados. Assim, Pochmann (1999:25) alerta para o fato de que essa flexibilização é funcional à emergência deste novo paradigma tecnológico e produtivo, sendo o resultado do processo de concorrência desregulada promovido com a *modernização conservadora*. A idéia deste conceito alude às transformações ocorridas na economia mundial que substituíram o capitalismo do pós-guerra, dando lugar ao predomínio da concorrência internacional, da incapacidade de os Estados regularem as suas economias, deixando o capitalismo promover uma constante desordem. Portanto, no entender de Pochmann (1999: 27)

Este movimento de *modernização conservadora* resultou em mudanças estruturais, tecnológicas, produtivas e organizacionais em meio ao colapso da velha ordem econômica internacional e das instituições que articulavam os diferentes Estados e interesses nacionais. Estas transformações na estrutura do capitalismo também favoreceram a maior instabilidade econômica, a ampliação – inusitada para os padrões do capitalismo do século XX – das inseguranças do mundo do trabalho e da *financeirização* com crescente dependência de fluxos internacionais de capitais, agora ainda mais voláteis e atomizados.

A realidade concreta, correspondente às molduras teóricas, traduz-se sob vários ângulos: entre 1990 e 1999, o percentual de trabalhadores de tempo parcial passou de 14 para 16% nos países da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e de 10 para 12% na União Européia; o trabalho ocasional e o trabalho sem contrato aumentaram em todo o mundo, marcadamente na Argentina, no Brasil, no Paquistão e no Sri Lanka; o emprego por conta própria já equivale a 12% da população economicamente ativa mundial; a migração motivada pela busca de emprego cresceu substancialmente em todo o Planeta, trazendo , por um lado, resultados positivos para trabalhadores vinculados a altas tecnologias e, por outro, resultados trágicos para trabalhadores clandestinos desqualificados (OIT / 2001).

As tendências mundiais no emprego, projetadas pela OIT (2003), indicam que o número de pessoas desempregadas aumentou em 20 milhões, situando-se, hoje, na casa dos 200 milhões. Segundo esta agência internacional, o desemprego vem crescendo depois da bolha de expansão do setor de tecnologias de comunicações e de informações (TCI), fato que acarretou uma desaceleração da atividade econômica. Em recente pronunciamento, o Diretor da OIT, Juan Somavía, demonstrou sua inquietação perante um quadro no qual indicava razoável crescimento econômico mundial de 5,1% e um frustrante e tímido incremento de 1,8% no número de empregos gerados. OIT (2005). Em suma, fatores políticos desestabilizadores, como os ataques terroristas do “11 de setembro”⁶ nos Estados Unidos, a redução do comércio mundial, combinados com a desarticulação do crescimento econômico nos países industrializados, traduziram-se na perda considerável de postos de trabalho nos países emergentes, que projetaram políticas econômicas voltadas para as exportações. Ainda na visão da OIT, este quadro se agravou, sobremaneira, nos setores econômicos que utilizavam mão-de-obra intensiva, como o de vestuário, atingindo expressivos contingentes de mulheres.

O problema da desocupação compulsória da força de trabalho no final do século XX, no entender de Pochmann (1999), evidencia que, no final de século, a globalização das economias acarretou o estabelecimento de políticas neoliberais que atuam contra a produção e o trabalho. As ações de desregulamentação e de flexibilização do mercado de trabalho conformam um quadro geral de “fogo cruzado contra o trabalho”. Em meio a este cenário, no vaticínio do informe sobre o emprego no mundo (OIT, 2001) em longo prazo, o crescimento econômico não bastará para criar mais de 500 milhões de novos postos de trabalho para o ano 2010 a fim de atender o crescimento da PEA mundial e reduzir pela metade o desemprego atual.

⁶ Grupos terroristas do Oriente Médio projetaram dois aviões de grande porte, seqüestrados de companhias norte-americanas, ao World Trade Center, implodindo as torres gêmeas.

Retomando a questão da influência das TCI, Dowbor (2004: 15) se pronuncia, advertindo para a idéia que, efetivamente, o vetor de profundas mudanças nas relações de trabalho reside nos novos sistemas de organização do conhecimento. Assim, “é a própria máquina de inventar e renovar tecnologias que está sendo revolucionada. Isso gera um deslocamento acelerado das formas pelas quais nos vinculamos com o processo de mudar o mundo. Muda o próprio conceito de trabalho”.

É importante compreender as repercussões das novas tecnologias nas relações laborais. Nessa perspectiva, Dowbor (2004: 15) assevera que

[...] a mudança nas tecnologias altera as dimensões espaciais do trabalho na medida em que as finanças, o comércio e os diversos serviços intangíveis que hoje assumem tanta importância, como publicidade, advocacia e gerenciamento a distância, circulam nas ondas do novo sistema de informações em segundos, fazendo, por exemplo, uma secretária que trabalha em Washington perder o emprego para outra que vai realizar o mesmo trabalho, por computador, na Índia”.

No âmbito geral destas reflexões, convém destacar a visão de Ferreira (2001:91), que no meu entendimento, amplia a compreensão sobre o tema em destaque, ao propugnar que

[...] neste contexto, o que estamos querendo reforçar é a idéia de que, muito embora, as reestruturações dos processos de trabalho, inclusive com a inserção de novas tecnologias, gerem desemprego é o crescimento da economia e, portanto, da demanda efetiva, quem determina em grande parte os níveis de crescimento do emprego. A questão fundamental que se coloca é de uma crise sistêmica de realização do capitalismo monopolista, no contexto de uma onda larga do ciclo de Kondratieff, que atinge países desenvolvidos e subdesenvolvidos, precarizando as condições gerais do trabalho concreto sem, contudo, anular o trabalho abstrato, condição fundamental da acumulação capitalista. Observemos que a precarização das condições de trabalho se realiza de vários modos, seja através do desemprego de longa duração, do emprego mal remunerado e sem segurança, do emprego involuntário em tempo parcial, da informalização do trabalho, dentre outras situações correlatas.

Retomando o pensamento de Dowbor, é importante atentar para as reflexões sobre o contexto contemporâneo do emprego. Esse autor chega a admitir que, em princípio, o

aperfeiçoamento tecnológico em si não é um processo negativo. Afinal, fazer mais coisas com menor esforço não é um problema em si, mas uma solução. O predomínio dos novos processos tecnológicos, entretanto, origina privilégios para minorias e exclusão social para a maioria (trabalhadores), por conta da “ausência de mudanças institucionais”.

Ainda na óptica de Dowbor (2004: 21), é preciso se fazer uma leitura complexa sobre o processo tecnológico e as suas repercussões no emprego, isto porque, para ele, “o emprego está efetivamente sendo em parte suprimido, mas, também, em parte, substituído: sofre deslocamentos diferenciados segundo os setores, regiões, níveis de formação da mão-de-obra e outras variáveis”.

De forma mais incisiva e peremptória, Pastore (1998: 7 e 8) argumenta que, mesmo sendo um fato que a mecanização reduz o emprego, o sistema mundial está repleto de novos produtos que criam demandas e oportunidades de trabalho, como a televisão, o videocassete, o CD *player*, o tênis, a calça *jeans*. Na compreensão desse autor, ancorado em Davis, Haltiwanger e Schuh (1996), “as empresas estão continuamente destruindo e criando postos de trabalho”, constatação que tangencia o pensamento de Dowbor. É provável que esta dinâmica, de inspiração schumpeteriana, demonstre resultados mais expressivos para a acumulação capitalista do que para as relações trabalhistas.

Ainda como desdobramento deste pensamento, Castells (1999: 230 – 249) descreve as atuais dinâmicas no mercado de trabalho da chamada Sociedade Informacional. Eventos como a eliminação do emprego rural tradicional, o declínio do emprego industrial, a crescente diversificação das atividades do setor serviços como fontes de emprego, o crescimento simultâneo dos níveis superior e inferior da estrutura ocupacional e a predominância e maior valorização de profissões mais especializadas e de maior nível de instrução constituem as marcas do novo mercado de trabalho. O autor em foco, embora advertindo para a noção de que é cedo para se pensar em termos de uma “força de trabalho global”, informa que já se

verifica um mercado de trabalho global para uma minúscula categoria de profissionais e técnicos da área de pesquisa e desenvolvimento, alta engenharia, administração financeira e serviços empresariais avançados. No seu prognóstico, entretanto, há uma tendência histórica para a crescente interdependência da força de trabalho em escala global por intermédio de três mecanismos: emprego global nas multinacionais e suas redes; impacto no comércio internacional sobre o emprego e sobre as condições de trabalho; e os efeitos do gerenciamento flexível sobre a força de trabalho de cada país. A tecnologia da informação é o meio indispensável para as conexões entre os diferentes segmentos da força de trabalho (CASTELLS, 1999: 254 – 260).

É preciso que se faça uma leitura mais crítica acerca destas novas configurações técnicas e contemporâneas do trabalho. Entendo que, no diálogo com Dowbor, Pastore e Castells, tem-se uma idéia da naturalização nas novas relações do trabalho, desenfocada do homem trabalhador que não acompanhou a velocidade da revolução tecnológica. É mais ou menos uma aceitação tácita da tese da seleção natural darwiniana, ou seja, o mercado e a acumulação de capital impõem as suas novas determinações, e quem não se enquadrar ficará de fora do sistema produtivo.

Este processo, aparentemente restrito a questões técnicas, impõe análises mais críticas e posicionamentos mais éticos. Advoga novas perspectivas e mediações institucionais, porque, em última análise, implica no, entender de Oliveira (1998:193),

[...] uma lógica despreocupada com a maioria da humanidade e insensível a seus apelos: para esta lógica, e nossas massas vivem isto, a maioria da população dos países em desenvolvimento é sobrando, não-proveitável, improdutivo, não rentável, em última instância inútil, um peso de que se deve livrar. Nem de seu trabalho o novo processo de produção tem mais necessidade.

Para compreender melhor as mudanças recentes no sistema produtivo, convém destacar “o novo quadro de estruturação do mercado de trabalho”, descrito por Oliveira

(1998). Para ele, este é composto por trabalhadores de tempo integral, cada vez menos numerosos, polivalentes, de alta qualificação e, em geral, exercendo as suas funções com autonomia e alto grau de responsabilidade.

Assim, a nova subjetividade do trabalhador consiste em “incorporar a iniciativa e a criatividade ao processo de produção. Isto, por sua vez, exige um maior conhecimento sobre a atividade específica desenvolvida, como também maior liberdade na execução das tarefas”. O novo quadro de estruturação do mercado de trabalho, segundo Harvey (*apud* OLIVEIRA, 1998:169), abrange, na verdade, duas categorias de trabalhadores. O primeiro grupo é formado por trabalhadores facilmente disponíveis no mercado de trabalho, ou seja, do contingente de trabalho no setor financeiro, secretárias, pessoal das áreas de trabalho rotineiro e também do trabalho manual menos especializado. Este grupo é extremamente marcado pela rotatividade do trabalho e tem poucas oportunidades de carreira. Tal categoria é o que Castells (1999: 230-249), ao estudar a nova configuração do setor serviços, denomina de “um proletariado de escritório” composto por funcionários administrativos e de vendas.

Para Oliveira (1998), o segundo grupo se enquadra numa condição de flexibilidade, numericamente maior e englobando os trabalhadores em tempo parcial, trabalhadores casuais e pessoas contratadas pelo Governo. Esta mão-de-obra flexível não desfruta da segurança no emprego e, ao longo das últimas décadas, cresceu bastante. Portanto, o autor em destaque adverte para a noção de que “a tendência básica dos mercados de trabalho é reduzir o número de trabalhadores centrais e empregar cada vez mais uma força de trabalho flexível, ou seja, que entra facilmente e é demitida sem dificuldade nos momentos problemáticos do processo de produção”.

É importante registrar o fato de que a nova reestruturação da produção capitalista retira os trabalhadores de dentro da fábrica, porquanto o trabalho direto não mais é a unidade que predomina nas plantas das novas empresas organizadas no padrão flexível, com elevadas

tecnologias. Na concepção de Oliveira (1998), os trabalhadores externos, independentes e autônomos, têm que produzir o grosso do produto. O autor em foco assevera que esse trabalhador, “desencaixado” do sistema produtivo tradicional,

[...] tem a impressão de maior liberdade, pois desligado do sistema hierárquico que articula a produção nas empresas. O fato de trabalhar no seu próprio local de trabalho lhe dá a impressão de ser um cidadão no mundo do trabalho, sem que ninguém o comande em sua atividade, sendo ele mesmo a fonte organizadora de todo o processo (OLIVEIRA, 1998:171).

Neste novo padrão de configuração do trabalho, esse trabalhador, agora, em geral, vendedor do trabalho objetivado, considera-se um pequeno produtor, um comerciante, um parceiro de seus antigos patrões. Este é um cenário ideal para engendrar um mundo de trabalhadores que originem o auto-emprego, a sua auto-estima. Tudo conspira a seu favor para que eles sejam denominados “empreendedores”. Isto foi observado em alguns trabalhadores informais entrevistados no grande Bom Jardim e confirma a tese do “flexitempo”, discutida em Sennett (2005), no capítulo 4.

2.1. O fordismo e o capitalismo moderno

Sob vários aspectos, o sistema econômico denominado fordismo estabeleceu-se a partir das duas primeiras décadas do século XX. Foi inspirado na forma corporativista de organização de negócios e na racionalização de velhas tecnologias e na divisão do trabalho decorrente de *Os Princípios da Administração Científica*, de F. W. Taylor. No entender de Harvey (1992:121), “o que havia de especial em Ford (e que, em última análise, distingue o fordismo do taylorismo) era a sua visão, seu reconhecimento explícito de que produção de massa significava consumo de massa, um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, uma nova estética e uma nova

psicologia, em suma, um novo tipo de sociedade democrática, racionalizada, modernista e populista”.

O exemplo concreto surgiu em 1908, quando Ford revolucionou a produção de veículos em massa e a democratização do consumo, mediante o barateamento do custo do seu automóvel modelo T, que decresceu de 950 para 250 dólares por unidade. Estava, portanto, lançada a prática da “linha de produção” e do consumo em massa associados à extrema especialização do trabalho.

Ford acreditava bastante que um novo tipo de sociedade poderia ser gestada a partir do poder corporativo. Jornada de trabalho de oito horas e cinco dólares seria a senha de adesão do trabalhador para submeter-se à disciplina necessária a fim de atuar no sistema de linha de montagem de alta produtividade, além de habilitá-lo, mediante o tempo livre e o poder de compra, para que ele consumisse os produtos produzidos em massa pelas corporações.

Harvey (1992:122) nos alerta para o fato de que Ford seguia fielmente o poder corporativo da regulamentação da economia, ao ponto de aumentar os salários dos trabalhadores na sua empresa no começo da Grande Depressão, “na expectativa de que isso aumentasse a demanda efetiva, recuperasse o mercado e restaurasse a confiança da comunidade de negócios”. Apesar de tanto esforço, as leis de competição capitalista levaram Ford a demitir empregados e a reduzir salários... De certa forma, suas tentativas individuais no sentido de suprir a demanda efetiva precederam às ações estruturais de salvação do capitalismo do New Deal (Roosevelt), quando o Estado interferiu diretamente no mercado para salvar o capitalismo em crise.

A trajetória histórica (cerca de cinquenta anos) do estabelecimento do fordismo foi por demais complexa. Se, por um lado, este sistema de administração econômica sempre permeou as tendências crônicas de crise do capitalismo, como a Grande Depressão, de outra parte, a mobilização do período pré-guerra significou a adoção de práticas fordistas (planejamento em

larga escala e racionalização dos processos de trabalho), seguidas de reação e resistência dos trabalhadores à produção em linha de montagem e dos temores capitalistas do controle centralizado. Para ilustrar tal situação, Harvey (1992:23) assevera que

[...] era difícil, para capitalistas e trabalhadores, recusar racionalizações que melhorassem a eficiência numa época de total esforço de guerra. Além disso, as confusões entre práticas ideológicas e intelectuais complicavam as coisas. A direita e a esquerda desenvolveram suas próprias versões de planejamento estatal racionalizado (com todos os seus atavios modernistas) como solução para os males a que o capitalismo estava tão claramente exposto, em particular na situação dos anos 30. Foi esse tipo de história intelectual e política confusa que fez Lênin louvar a tecnologia de produção taylorista e fordista enquanto os sindicatos da Europa Ocidental a recusavam [...].

No entender de Harvey (1992:123-124), houve vários impedimentos quanto à disseminação do fordismo nos anos entre-guerras. O estado das relações de classe no mundo capitalista (familiarização do trabalhador com longas jornadas rotinizadas, exigindo pouco das habilidades manuais e retirando do trabalhador o controle sobre o projeto, o ritmo e a organização do processo produtivo); fortes resistências ao taylorismo nos anos 20, oriundas da organização e tradições artesanais do trabalho, acarretando o seu baixo desenvolvimento até os anos 30 e, a própria crise dos anos 30 (Grande Depressão) fez com que as sociedades capitalistas elaborassem nova concepção da forma e do uso dos poderes do Estado, principalmente como estímulo à demanda efetiva.

Exceto nos Estados Unidos, a utilização geral dos poderes do Estado viabilizou os “perigos” representados pelos movimentos nacionais – socialistas que se colocaram como respostas efetivas à debilidade das soluções de contenção de crises do capitalismo nos estados democráticos.

Harvey (1992:124) ainda acentua textualmente que

[...] o problema, tal como o via um economista como Keynes, era chegar a um conjunto de estratégias administrativas científicas e poderes estatais que estabilizassem o capitalismo, ao mesmo tempo que se evitavam as evidentes repressões e irracionalidades, toda a beligerância e todo o nacionalismo estreito que as soluções nacional-socialistas implicavam. É nesse contexto confuso que temos de compreender as tentativas altamente diversificadas em diferentes Nações-Estado de chegar a arranjos políticos, institucionais e sociais que pudessem acomodar a crônica incapacidade do capitalismo de regulamentar as condições de sua própria reprodução.

É somente no pós-guerra que se estabiliza o poder do Estado, favorecendo a maturidade do fordismo como regime de acumulação plenamente acabado, que se estende até o ano de 1973. Durante este período, o capitalismo viabilizou taxas de crescimento econômico nos países, trazendo a elevação do padrão de vida, ampliação da democracia de massas (ainda com restrições geográficas) e, de certa forma, controlando a ameaça de guerras intercapitalistas. É ainda neste período que o fordismo “se aliou firmemente ao keynesianismo, e o capitalismo se dedicou a um surto de expansões internacionais de alcance mundial que atraiu para a sua rede inúmeras nações descolonizadas”. (HARVEY, 1992: 125).

O desenvolvimento capitalista no pós-guerra resultou do reordenamento dos diversos agentes. O Estado, por exemplo, assumiu feições keynesianas e novos poderes institucionais; o capital corporativo atuou com maior “suavidade” na busca da lucratividade segura; a organização trabalhista e os processos produtivos convergiram para uma convivência menos conflitiva, enfim, gestou-se o equilíbrio de poder, ainda que tenso, entre o trabalho organizado, o grande capital corporativo e a Nação-Estado.

Harvey argumenta que a acomodação do trabalho organizado na tríade ora referida passa a ser referência ou alternativa para os sistemas de organização de trabalho “orientados para os ofícios praticados nos territórios ocupados do Japão, Alemanha Ocidental e Itália, além de outros territórios supostamente livres da Grã-Bretanha, da França e dos Países Baixos, sem falar no combate ideologizado ao sindicalismo norte-americano”. O período da consolidação do modelo fordista/keynesiano (1945-1973) reservou ao Estado um leque de

saudosas atribuições que consistiam em pesados investimentos em capital fixo e uma adequada combinação apropriada de políticas fiscais e monetárias direcionadas para setores como o transporte, os equipamentos públicos, sem falar dos investimentos na seguridade social, educação, habitação, que se constituíam em estratégicos “salários sociais”. (HARVEY, 1992:129).

Por fim, convém registrar o fato de que Harvey faz alguns recortes de áreas e segmentos sociais não beneficiados pelo fordismo. A negociação salarial fordista, por exemplo, ficou restrita a certas Nações-Estado e a determinados setores econômicos cujo “o crescimento estável da demanda podia ser acompanhado por investimentos de larga escala na tecnologia de produção em massa”. Harvey (1992: 133) faz alusão a mercados de trabalho segmentados em monopolistas e competitivos, sendo este último diversificado e onde o fator trabalho “estava longe de ter privilégios”.

No rol dos “insatisfeitos”, ou excluídos dos benefícios do fordismo encontram-se os países no Terceiro Mundo que vislumbravam uma modernização que “prometia desenvolvimento, emancipação das necessidades e plena integração ao fordismo, mas que, na prática, promovia a destruição de culturas locais, e numerosas formas de domínio capitalista em troca de ganhos bastante pílios em termos de padrão de vida e de serviços públicos”.

2.2. Crise do fordismo, acumulação flexível e mudanças no mundo do trabalho

A análise de Harvey sobre o capitalismo no final do século XX demonstra que, no período de 1965 a 1973, ficou visível a incapacidade de o fordismo / keynesianismo superar as contradições capitalistas. O ponto nevrálgico do problema residia no fato de que, já em meados da década de 1960, a demanda efetiva dos países desenvolvidos perdia força.

É também nesse período que surge uma “industrialização fordista” competitiva, localizada na América Latina e no sudeste asiático, oriunda das políticas de substituição de importações em novos quadrantes do mundo e que apresenta um débil contrato social com relação ao trabalho. O grande arranjo de forças político – sociais de sustentação do fordismo começa a ser abalado em face da “... força aparentemente invencível do poder profundamente entrincheirado das classes trabalhadoras”, que fomentava ondas de greves no período 1968-1972.

Tal situação passa a exigir do Estado compromissos relacionados a programas de assistências (seguridade social, direitos de pensão etc) cada vez mais requeridos e, de certa forma, limitados, em decorrência da corrosão fiscal e da conseqüente debilidade dos gastos públicos. Tal situação leva Harvey (1992: 136) a diagnosticar o fato de que,

[...] por trás de toda a rigidez específica de cada área estava uma configuração indomável e aparentemente fixa de poder político e relações recíprocas que unia o grande trabalho, o grande capital e o grande governo no que parecia, cada vez mais, uma defesa disfuncional de interesses escusos definidos de maneira tão estreita que solapavam, em vez de garantir, a acumulação de capital.

O quadro ora descrito é ainda mais complicado quando atuam sobre ele as repercussões da decisão da Organização dos Países Exportadores de Petróleo - OPEP de aumentar os preços do petróleo e de suspender as exportações para o Ocidente durante o conflito árabe – israelense, em 1973. O mundo fordista /keynesiano estava em crise. Era preciso reagir e operar mudanças que preservassem o nível de acumulação de capital.

As respostas começam a surgir. As corporações, com os seus excedentes inutilizáveis adotam processos de racionalização, reestruturação e intensificação no controle do trabalho. Isto significa “a mudança tecnológica, automação, a busca de novas linhas de produto e nichos de mercado, a dispersão geográfica para zonas de controle mais fácil, as fusões e medidas para acelerar o tempo de giro do capital”. (HARVEY, 1992:140).

A conjugação destes processos, ao longo das décadas de 1970/80, resultou num período conturbado de reestruturação econômica e de reajustamento social e político. No entender de Harvey, no espaço social criado por todas essas oscilações e incertezas, uma série de novas experiências nos domínios da organização industrial e da vida social e política começaram a tomar forma. Essas experiências podem representar os primeiros ímpetus da passagem para um regime de acumulação relativamente novo, associada com um sistema de regulamentação política e social bem distinta.

A par dessas evidências, Harvey (1992:140) apresenta o conceito de acumulação flexível, como processo que se caracteriza

[...] pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. A acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego no chamado setor de serviços, bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas (tais como a Terceira Itália, Flandres, vales e gargantas do Silício, para não falar da vasta profusão de atividades dos países recém-industrializados).

A acumulação flexível, no entendimento de Harvey, compreende também a noção de compressão do espaço-tempo do mundo capitalista, vale dizer, os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública se estreitam, enquanto a comunicação via satélite e a queda dos custos de transporte possibilitaram cada vez mais a difusão imediata dessas decisões num espaço cada vez mais amplo e variegado.

A análise de Harvey sobre a acumulação flexível relata a ocorrência de níveis altos de desemprego estrutural e raros episódios de ganhos reais de salários, além da derrocada do poder sindical, uma das bases políticas de sustentação do fordismo.

O novo padrão de acumulação flexível acarretou profundas transformações no mercado de trabalho. É que a constante metamorfose do mercado, a acirrada competitividade

e a redução das margens de lucro induzem os capitalistas a tirar proveito do crescente excedente de mão-de-obra e da debilidade sindical para imprimir regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, traduzidos por aumento efetivo da jornada de trabalho anual para empregados regulares, pelo incremento do trabalho em tempo parcial ou temporário, pela subcontratação e por outras engenhosidades que buscam retirar direitos e conquistas de trabalhadores, sob a alegação de o setor produtivo se tornar mais competitivo.

Na opinião de Harvey (1992: 144),

[...] esses arranjos de emprego flexíveis não criam por si mesmos uma insatisfação trabalhista forte, visto que a flexibilidade pode às vezes ser mutuamente benéfica. Mas os efeitos agregados, quando se consideram a cobertura de seguro, os direitos de pensão, os níveis salariais e a segurança no emprego, de modo algum parecem positivos do ponto de vista da população trabalhadora como um todo.

A transição do fordismo para o modelo de acumulação flexível implicou sensíveis transformações no mercado de trabalho, como a subcontratação organizada e o surgimento de pequenos negócios. Isto acarretou a volta de antigos sistemas de trabalho artesanal, doméstico e familiar, agora como “peças centrais, e não apêndices do sistema produtivo”. Tal realidade é facilmente percebida na década de 1980 através das economias “subterrâneas”, “negras” ou, simplesmente “informais”, que, no entender de Harvey (1992: 145),

[...] às vezes, indicam o surgimento de novas estratégias de sobrevivência para os desempregados ou pessoas totalmente discriminadas (como os haitianos em Miami ou Nova Iorque), enquanto em outros casos existem apenas grupos imigrantes tentando entrar num sistema capitalista, formas organizadas de sonegação de impostos ou o atrativo de altos lucros no comércio ilegal em sua base. Em todos esses casos, o efeito é uma transformação do modo de controle do trabalho e do emprego.

A esse respeito, há outro aspecto – a proliferação dessas novas formas de trabalho - que debilitou por demais a organização da classe trabalhadora porque

[...] a consciência de classe já não deriva da clara relação de classe entre capital e trabalho, passando para um terreno muito mais confuso dos conflitos interfamiliares e das lutas pelo poder num sistema de parentescos ou semelhantes a um clã que contenha relações sociais hierarquicamente ordenadas. A luta contra a exploração capitalista na fábrica é bem diferente da luta contra um pai ou tio que organiza o trabalho familiar num esquema de exploração altamente disciplinado e competitivo que atende as encomendas do capital multinacional (HARVEY, 1992:146).

Os sistemas de produção flexível viabilizaram a permanente inovação produtiva e a ocupação de mercados especializados e de pequena escala. Este fato está diretamente relacionado ao “tempo de giro” das empresas, bastante reduzido em face do uso de tecnologias produtivas (estoques “just-in-time”), responsáveis, também, pela racionalização de materiais empregados na produção. Nesta linha de raciocínio, Pastore (1998: 39) alerta para o fato de que estudos recentes demonstram que a flexibilidade do marco institucional trabalhista é fator compensatório do desemprego causado pelas novas tecnologias. Citando pesquisas realizadas no Japão, Estados Unidos, Alemanha, França e Inglaterra, assinala que, quando se põem em prática modalidades de trabalho flexível (tempo parcial, terceirização, subcontratação, trabalho em casa, trabalho por projeto etc.), a absorção de novas tecnologias é mais fácil. Apesar destas afirmações, Pastore alerta para o hiato temporal entre a destruição e a criação de postos de trabalho, o que torna a modernização tecnológica conflitiva em termos sociais.

O conjunto das transformações capitalistas e dos conseqüentes ajustes nos mercados de trabalho que se instaurou na América do Norte e na Europa Ocidental, de corte neoliberal e neoconservador, sempre é visto como uma ruptura da política praticada no período pós-guerra.

Na visão de Harvey (1992: 157), entretanto, tal política, materializada nos governos de Thatcher (1979) e Reagan (1980), é entendida “como uma consolidação do que já vinha acontecendo em boa parte dos anos 1970. A crise de 1973 – 1975 derivou em parte de um confronto com a rigidez acumulada de práticas e políticas de governo implantadas no período

fordista-keynesiano”. Os resultados práticos das políticas keynesianas revelaram-se bastante inflacionários, por conta do crescimento das despesas públicas e da estagnação fiscal.

É a partir dessa época que se iniciam o enfraquecimento do Estado do Bem-Estar Social, o ataque ao salário real e ao poder sindical organizado, entendidos como “virtude governamental” necessária para recuperação das economias nacionais. Vale aqui registrar a idéia de que o acirramento da competição internacional “forçou todos os Estados a se tornarem mais empreendedores e preocupados em manter um clima favorável aos negócios”. Assim, “a força de trabalho organizada e de outros movimentos sociais tinham de ser contidas” (HARVEY, 1992:158).

A atitude de “ser empreendedor” não se restringe apenas ao Estado. Como bem salienta Harvey, os valores coletivos da sociedade dos anos 1950/60 convertem-se em individualismo competitivo lastreado numa “cultura empreendedimentista” que atingiu outras dimensões da vida. O arranjo “empreenditismo” (ou empreendedorismo) e competição, tanto no mercado de trabalho como nas empresas, foi “destrutivo e ruinoso para alguns, mas sem dúvidas gerou novas perspectivas em muitos, quando comparado a padrões rígidos do poder estatal monopolista.” (HARVEY, 1992:161).

Ainda de acordo com o autor em análise o “empreendimentismo” abrange não apenas o atrativo campo dos negócios, mas também a organização do mercado de trabalho, a produção do setor informal, as áreas de pesquisa e desenvolvimento, da gestão municipal e até nichos da vida acadêmica, literária e artística.

Observou-se que há uma tendência em reduzir empregos centrais (estáveis) e empregar cada vez mais uma força de trabalho que entra facilmente e é demitida sem custos quando as coisas ficam ruins, situação comprovada nos “planos de demissão voluntária” pós-modernistas, marcadamente nas empresas estatais brasileiras...

Em discussões recentes realizadas no escritório brasileiro da OIT, Sachs (2004:4), referindo-se a um estudo realizado pelo Instituto de Economia da UFRJ, a pedido da CEPAL, destaca que, “a modernização tecnológica do país fechou 8,98 milhões de postos de trabalho no setor agropecuário, 3,63 milhões na indústria manufatureira, 902 mil na administração pública e 757 mil na construção civil”. A par destas cifras indicadas, podemos justificá-las, recorrendo ao pensamento de Mattoso (1995: 142), ao propugnar que a crise brasileira do final da década de 1980 decorreu do esgotamento do padrão de desenvolvimento excludente, aliada ao advento da Terceira Revolução Industrial. Isso significou mudanças intensas no capitalismo mundial, como a redefinição dos sistemas produtivos, tecnológicos, de concentração de capitais, da globalização e da instabilidade financeira. Assim, nos primeiros anos da década de 1990, no governo Collor, foram adotadas políticas radicais, objetivando a inserção brasileira no Primeiro Mundo, ou na Terceira Revolução Industrial. Para que isto acontecesse, era fundamental que o Brasil se ajustasse de forma subordinada aos novos requisitos da economia internacional. Descortinou-se, pois, todo um período marcado por políticas favoráveis à reestruturação produtiva, consubstanciada por uma confusa reforma administrativa que debilitou a capacidade de intervenção estratégica do Estado.

No Brasil, em meados dos anos 1990, o apelo cultural do empreendedorismo e o seu viés compulsório nas políticas de geração de emprego e renda são visualizados, inclusive, em documentos divulgados pelo Governo.

Um destes documentos⁷ apresenta um diagnóstico calcado em asserções do tipo “o emprego se desloca do setor secundário para o setor terciário, principalmente comércio e serviços”; “muda também a forma de inserção no mercado de trabalho, onde as categorias dos empregadores e empregados cedem lugar aos trabalhadores por conta própria”; “o maior número de trabalhadores autônomos ou por conta própria compensa, em parte, a redução do

⁷ *Política Pública de Emprego e Renda: Ações do Governo*. Ministério do Trabalho/Assessoria de Comunicação Social. Brasília – DF. Abril de 1997.

emprego no setor industrial, contribuindo para manter a taxa de desemprego relativamente baixa em comparação com outros países”. (p.1 a 3).

A partir do contexto delineado no documento em foco, outro manual⁸ descreve o Programa Brasil Empreendedor como “um Programa do Governo Federal, voltado para o fortalecimento das micro, pequenas e médias empresas e empreendedores, do setor formal e informal, por meio da capacitação gerencial e tecnológica, concessão de crédito e assessoria técnica, contribuindo para a geração de renda e a manutenção e criação de postos de trabalho.”

Os aludidos programas, em termos de resultados esperados, compreendem largo espectro, desde a miragem de transformar pobres analfabetos em cidadãos produtivos de sucesso e até exímios artistas, em geral, em “empreendedores bem-sucedidos”. Ora, sabe-se que Schumpeter contribuiu para o entendimento do capitalismo contemporâneo, pelo fato de valorizar, sobremaneira, o papel das inovações tecnológicas e dos empresários empreendedores. O atributo do empresário empreendedor seria, portanto, pôr em prática as inovações tecnológicas, entendidas como: fabricação de novos produtos; a introdução de novos métodos de produção; a abertura de novos mercados; a conquista de novas fontes de matérias-primas e a realização de uma nova organização econômica (SANDRONI, 1985:393).

Diante deste quadro, o que me parece oportuno é cotejar as características do trabalhador empreendedor, presentes nas políticas de apoio a pequenos produtores situados nos níveis da sobrevivência e da acumulação simples, com os requisitos das habilidades básicas, específicas e da gestão,⁹ que estes trabalhadores deverão necessariamente dominar

⁸ *Programa Brasil Empreendedor*. Secretaria-Geral da Presidência da República, Ministério do Trabalho e Emprego e outras instituições. Brasília, outubro de 1999

⁹ Segundo o documento “*Educação Profissional – Formando o Cidadão Produtivo*”, publicado pela Secretaria de Formação e Desenvolvimento Profissional – SEFOR, do Ministério do Trabalho (1996), as habilidades básicas são definidas como sendo o “domínio funcional da leitura, escrita e cálculo, raciocínio, capacidade de abstração, relacionamento, comunicação e outros componentes exigidos para trabalhar e viver na sociedade moderna”. As habilidades específicas são “as atitudes, conhecimentos técnicos e competências demandados pelas diferentes ocupações do mercado de trabalho”. Já as habilidades de gestão são “as competências de

para que sejam eficazes as suas ações de empreendedores. Portanto, quando da realização da pesquisa efetuada com os microempresários da Granja Portugal, um dos resultados mostrou a insuficiência dessas habilidades.

Em suma, no entendimento de Harvey, todas as mudanças aqui descritas, oriundas do modelo atual de acumulação de capital, acentuam o novo, o fugidio, o efêmero, e o contingente da vida moderna, em vez dos valores mais sólidos implantados na vigência do fordismo. Não estou querendo expressar o fato de que a etapa fordista do capitalismo é o melhor dos mundos. Afinal, o capitalismo sempre foi o capitalismo, tendo por função extrair mais-valia do trabalhador e ampliar os seus lucros.

Quando Harvey se refere aos “valores mais sólidos do fordismo”, não significa dizer que o capitalismo tenha resolvido as questões da estabilidade no emprego, de melhores níveis de remuneração, de eliminação da rotatividade e de outras mazelas sociais. Havia, entretanto, a possibilidade de o trabalhador planejar carreiras, projetar o seu futuro profissional no médio e longo prazos, e, de certa forma, ter uma vida mais acomodada, menos frenética.

Hoje, no entender de Sennett (2005: 9), a “fase flexível” do capitalismo interrompeu carreiras, desviando rapidamente os empregados de um tipo de trabalho para outro. Questionando o fato de a flexibilidade proporcionar mais liberdade para as pessoas moldarem as suas vidas, mediante a abolição da burocracia, a capacidade de correrem mais riscos, o autor em destaque assevera que “na verdade, a nova ordem impõe novos controles, em vez de simplesmente abolir as regras do passado – mas também esses novos controles são difíceis de entender. O novo capitalismo é um sistema de poder muitas vezes ilegível”. (SENNETT, 2005:10).

O sistema capitalista contemporâneo, ao adotar práticas de produção, comercialização e relações trabalhistas flexíveis, tem uma capacidade enorme de se adaptar para manter ou

autogestão associativas e de empreendimento, fundamentais para a geração de trabalho e renda e para a construção da empregabilidade.”

ampliar o seu nível de acumulação. Parece-me que é este o ponto fundamental do “modo se ser flexível” na atual conjuntura de acumulação capitalista: precarizar as condições socioeconômicas das relações sociais de produção como estratégia de ampliação da acumulação do capital.

3 O MICROCRÉDITO COMO POLÍTICA DE GERAÇÃO DE OCUPAÇÃO E RENDA E INSTRUMENTO DE INSERÇÃO SOCIAL

O capítulo anterior indicou que o atual estágio da acumulação flexível de capital relegou o emprego formal a uma espécie de relação social quase em extinção. A tendência apontada pela OIT é a prevalência do trabalho informal, sob as formas de auto-emprego e do trabalho autônomo. Nessa perspectiva, então, nos últimos trinta anos, o microcrédito é o instrumento preferido de financiamento às formas de trabalho há pouco referidas.

O que a bibliografia especializada convencionou denominar microcrédito alude a experiências de concessão de pequeníssimos financiamentos reembolsáveis, com base em juros positivos, destinados a pessoas pobres, que sobrevivem, precariamente, no setor informal de trabalho. Segundo Barone (2002 p.14),

[...] microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

Sob denominações diversas (bancos do povo, bancos dos pobres, bancos sociais, banco solidário, caixas do povo, bancos populares etc), as instituições que aportam créditos a segmentos populacionais pobres dos países do Terceiro Mundo baseiam-se na modelar experiência do Grameen Bank, em Bangladesh, que, na opinião de seu criador, professor Muhammad Yunus, objetiva combater a pobreza e valorizar o “auto-emprego”. (YUNUS, 2000:268).

Segundo Costanzi (2002: 21), o microcrédito pode ser entendido como crédito para pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal, dado sem

garantias reais, propiciando mecanismo auto-sustentável de combate à pobreza e à exclusão social.

De acordo com esse autor, o microcrédito é, fundamentalmente, democratização do crédito. A sua compreensão acerca do microcrédito ressalta a auto-sustentabilidade em oposição a ações assistencialistas de combate à pobreza que precisam de recursos a fundo perdido para combatê-la, muitas vezes sem impactos duradouros ou de longo prazo sobre o público beneficiário.

Isto remonta à idéia de que os pobres precisam de capital para fazer sua emancipação econômica, mediante um empréstimo a ser assumido por eles, rompendo com práticas populistas ou demagógicas. Esta não é uma questão consensual. Os microprodutores argumentam que estas exigências são muito rigorosas para eles, enquanto muito dinheiro público já foi posto à disposição de setores econômicos protegidos que se beneficiaram de generosos subsídios, ou mesmo de homéricos calotes...

Convém registrar que, na óptica de Parente (2002: 14),

[...] o conceito de microcrédito não se esgota na noção de valor. Ele carrega um conjunto de atributos relativos à forma como o crédito é concedido e restituído, à finalidade do empréstimo e ao público apto a figurar como tomador. Estes constituem os campos mais amplos das microfinanças, que se pode definir como a prestação de uma gama de serviços financeiros (microcrédito, poupança, seguros, serviços bancários) adequados para a camada da população de baixa renda.

Assim, na perspectiva analítica apresentada por essa autora, o microcrédito é apenas um dos serviços financeiros das microfinanças. Além dos pequenos valores, “o crédito é direcionado a um público específico, ou seja, à camada da população de mais baixa renda, em geral excluída do sistema financeiro convencional, em especial aos microempreendedores do segmento informal da economia”.

Tanto Costanzi como Parente demarcam a idéia de que o microcrédito não é filantropia, doação ou mesmo simples transferência de renda. Ambos, ainda, exorcizam a idéia de assistencialismo ou tratamento paternalista, configurados nos programas “a fundo perdido”. Em suma, os autores ora referidos advogam a idéia de que o microcrédito propicia uma nova relação emancipatória e de confiança, mais permanente e devidamente adequada entre os “tomadores de crédito” e as organizações financeiras, sejam governamentais, do setor privado ou da sociedade civil.

Em recente publicação interna sobre o programa de microcrédito CrediAmigo, do Banco do Nordeste do Brasil (2002:4), convém ressaltar as seguintes considerações introdutórias:

As transformações experimentadas pela economia ao longo do século XX forçaram mudanças profundas na configuração do mercado de trabalho. O aumento do desemprego e a própria precarização do emprego, que abandonou conceitos clássicos, como a estabilidade, injetou uma força especial no mercado informal, principalmente em países do Terceiro Mundo e em desenvolvimento, os quais apresentam um elevado estoque de mão-de-obra com baixa instrução.

Diz, ainda, o referido documento que: “a consequência mais imediata é a formação de um grande contingente de microempreendedores impedidos no mercado formal de crédito, principalmente pelo baixo nível operacional e pela falta de garantias”.

Concluindo a argumentação desse texto, vale registrar a concepção ali contida, assim descrita:

Abre-se, dessa forma, espaço para a adoção de uma política de geração de emprego e renda que contemple os microempreendedores do setor informal. Diante desse contexto, o microcrédito tem-se revelado como uma interessante estratégia de inclusão social ao permitir o acesso a empréstimos de baixos valores com juros mais elevados que os de mercado, exigindo garantias bem mais adequadas a essa realidade. (BNB, 2002:4).

No que diz respeito às funções do microcrédito, há uma ampla área de consenso entre os estudiosos do tema no sentido de que esta política permite a redução da pobreza e da

exclusão, pois viabiliza a disponibilidade de ativos produtivos para os pobres e excluídos sociais. Segundo Costanzi (2002:22), “da mesma forma que a educação e o capital humano constituem importantes ativos produtivos no combate à pobreza, o acesso ao crédito também se mostra como importante aliado nessa missão”.

É importante ressaltar, também, o fato de Costanzi reconhecer que, mesmo sendo um eficiente instrumento de combate à pobreza, muitos programas de microcrédito têm dificuldade “para atingir o núcleo duro da pobreza”, pois, nestes casos, o microcrédito deverá estar integrado com outras ações de combate à pobreza, inclusive a assistência social.

3.1 Traços gerais das experiências de microcrédito

No que diz respeito às principais características do *modus operandi* das instituições que atuam no campo do microcrédito, o perfil básico pode ser traduzido pelos seguintes itens:

- foram organizadas e estruturadas com o apoio de agências internacionais de desenvolvimento (Fundação Ford, Sociedade Alemã de Cooperação Técnica-GTZ, Banco Mundial e Banco Interamericano de Desenvolvimento, Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas-PNUD, Ação Internacional-AITEC e diversas igrejas internacionais, católicas e evangélicas);
- os beneficiários dos programas de microcrédito ou crédito popular fazem parte da expressiva economia informal dos países do Terceiro Mundo e situam-se, em geral, nos níveis de sobrevivência e de acumulação de capital simples. Em geral, estão nos setores urbanos, principalmente nos subsetores comércio e serviços;

- as unidades produtivas apoiadas pelos programas de microcrédito são muito pequenas, nas quais os proprietários trabalham diretamente nos campos da produção e da gestão. Dispõem de pouco capital, manuseiam tecnologias arcaicas e bastante limitadas quanto à regularidade de geração de renda familiar. Tais unidades têm poucas condições de reverter parte dos eventuais excedentes em novos investimentos ou mesmo em capital de giro;
- a maioria dos programas de concessão de microcrédito é operacionalizada por organizações não governamentais que aportam créditos de curto prazo para pequenos produtores com experiência nos ramos de sua atuação. Os valores iniciais são pequenos, ascendentes e renováveis em função da adimplência dos tomadores. Convém registrar que tais programas, embora operacionalizados em sua maioria por organizações não governamentais, são monitorados e fomentados por agências internacionais ou governamentais;
- a experiência do serviço de concessão de microcrédito indica que são raríssimos aqueles que direcionam empréstimos para microprodutores iniciantes (menos de seis meses de experiência). Isto reforça a idéia de que o microcrédito tem profundas limitações quanto à efetiva capacidade de combater a pobreza e incluir pessoas fora do mercado de trabalho. Portanto, não deve ser visto como substituto de outros programas de proteção social, mas, complementar a eles;
- ao contrário do setor bancário tradicional, que exige garantias reais para a concessão de financiamentos, em geral, os programas de microcrédito criaram a alternativa do aval solidário, provavelmente influenciados pela experiência do Grameen Bank. Isto

significa um grupo de pessoas que se conhecem e exercem atividades econômicas independentes, com responsabilidade comum e solidária sobre os financiamentos concedidos a cada um dos componentes do grupo;

- uma dinâmica operacional a destacar, apresentada pelos programas de microcrédito diz respeito à relação entre o “agente de crédito” da instituição e o “cliente” que busca o crédito. Esta relação de confiança e proximidade deveria romper com a idéia de uma mera relação comercial ou financeira, pois transcende a simples garantia do recurso emprestado, constituindo-se numa relação na qual ambos torcem pelo êxito do microempreendimento;
- do ponto de vista econômico, as experiências de concessão de microcrédito demonstram que é significativa a contribuição do capital quando ele é aplicado em parcelas seqüenciais e crescentes nas microunidades econômicas que estavam privadas destes recursos. O Programa Crediamigo, do Banco do Nordeste do Brasil-BNB, realizou, no ano de 2002, 79.545 operações de primeiro empréstimo, o que atesta a estratégia do Programa de promover aumento gradual dos desembolsos à medida que o microempreendimento vai evoluindo. Convém salientar, ainda, que, no ano de 2006, o valor médio dos empréstimos do Crediamigo foi de R\$ 926,41.¹⁰;
- a experiência internacional na operacionalização dos programas de microcrédito recomenda que os tomadores de financiamentos devam ser considerados “clientes” e não “pedidores” de dinheiro a fundo perdido. Isto culmina com a criação de um

¹⁰ Relatório Interno de Avaliação do Crediamigo. Banco do Nordeste do Brasil- BNB, 2006. Mimeo./Relatório de desempenho. Disponível em < <http://d001www06/crediamigo/gerados/crediamigo.asp>>. Acesso em 26/02/2007.

círculo virtuoso no qual o cidadão consegue dar um salto de qualidade e por em prática uma atitude mental proativa no sentido de melhorar efetivamente as suas condições de vida;

- os valores dos financiamentos variam de US\$100 a US\$ 1500, sempre retornáveis com base em encargos financeiros de juros de mercado e variação da inflação. Quase que inexistente carência e os prazos para pagamento são curtos e variáveis;
- a tendência predominante das experiências de microcrédito é apenas viabilizar o aporte de pequenos financiamentos. Observou-se, entretanto, a reversão desta tendência, com o surgimento de instituições “desenvolvimentistas”, que associam a concessão de microcrédito à capacitação gerencial, o que se convencionou denominar crédito orientado;
- as diversas instituições que fomentam o crédito popular assumem o atendimento preferencial ao gênero feminino, pelo fato de as mulheres responderem, de modo mais efetivo pelos ganhos sociais do microcrédito, destinando-os para as suas famílias;
- em sua maioria, as instituições de fomento ao microcrédito não oferecem subsídios. Cobram juros praticados no mercado, alegando que os custos com os microprodutores são muito altos e o risco é maior do que nas operações convencionais de empréstimos. Ademais, costuma-se argumentar que as taxas de juros praticadas pelas instituições de microcrédito, embora altas, ainda são menores do que as taxas de juros cobradas pelos agiotas. Esta evidência foi constatada por ocasião dos diálogos entre técnicos do Projeto Pró-Renda Microempresa, do Governo do Estado do Ceará e a GTZ, com as

entidades comunitárias dos bairros Pirambu, Couto Fernandes, Conjunto Palmeiras e Pici, em 1990. ¹¹

3.2 Breve contextualização histórica sobre o microcrédito

De acordo com Fontes (2003 p.15), a história das manifestações situadas no campo da assistência financeira a segmentos específicos da pequena produção não é tão recente:

as primeiras experiências datam do século XVIII e XIX, com a Lending Charity (Concessão de Empréstimos de Caridade para empreendedores no século XVIII, em Londres); o Sistema de Fundo de Empréstimo no século XIX na Irlanda e os movimentos de cooperativas de crédito que começaram no fim do século XIX na Alemanha, Irlanda e Itália.

Fontes (2003:16) registra a experiência do Irish Loan Funds, instituição de microfinanças criada há mais de 200 anos na Irlanda e que aportava pequenos créditos para os pobres. O mentor desta ação, professor e escritor Jonathan Swift, percebendo a dificuldade dos pequenos produtores empobrecidos para obterem crédito, constituiu do seu próprio bolso, um fundo rotativo de 500 libras e exigiu que os tomadores interessados apresentassem uma garantia de dois vizinhos.

Com certeza, isto configurou uma antecipação dos atuais grupos solidários de crédito. A partir daí, surgiram centenas de experiências de fundos de pequenos créditos independentes na Irlanda. A publicação do IBAM e da Fundação Ford, coordenada por Fontes (2003: 16 – 17) indica que, já em 1836, foi criada a Central Board, em Dublin, para a regulamentação dos fundos independentes de microcrédito. Em 1843, havia 300 fundos em operação na Irlanda, que registravam montante de 500 mil libras de empréstimos a cada ano. O valor médio do

¹¹ A “itemização” referente aos traços gerais das experiências de microcrédito foi baseada na minha experiência de coordenação do projeto de cooperação técnica com a Sociedade Alemã de Cooperação Técnica – GTZ (Projeto Pró-Renda Microempresa) e nas fontes indicadas nas notas de rodapé nº. 16, p.51; 17, p.54; 19, p.58 e 22, p.72.

empréstimo era de 10 libras com um prazo de pagamento de 20 semanas. Esta experiência permaneceu mesmo com o fortalecimento dos bancos comerciais, declinando na primeira metade do século XX.

Diversos estudos sobre as origens do microcrédito referem-se à experiência da Associação do Pão, criada pelo pastor Raiffeinsen, no sul da Alemanha, no ano de 1846. Após rigoroso inverno, muitos agricultores ficaram endividados e nas mãos dos agiotas. Foi então que o pastor proveu os agricultores de farinha de trigo para o fabrico do pão e posterior capitalização. A história registra que, com o tempo, a Associação do Pão prosperou e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre (FONTES, 2003: 17).

A bibliografia sobre o tema registra que, no ano de 1900, o jornalista Alphonse Desjardins, em Quebec, Canadá, reuniu um capital de 26 dólares canadenses para emprestar a pessoas pobres. Estavam criadas, assim, as “Caisses Populaires”, atualmente com cinco milhões de associados e mais de mil agências¹².

Outra referência histórica digna de registro foi a experiência encetada por Walter Krump, executivo de uma metalúrgica de Chicago, que em 1953 criou os “fundos de ajuda”. Cada operário depositava, mensalmente, U\$ 1,00, destinado aos associados necessitados. A evolução dessa prática culminou com a “Liga de Crédito”, por demais disseminada, hoje, nos Estados Unidos e em outros países, sob a forma de uma federação.

De 1846 para cá, a despeito de uma gama de experiências de concessão de crédito para o financiamento de atividades econômicas de pequena monta, realizadas mundo afora, a experiência mais famosa do que se pode denominar microcrédito é a do Grameen Bank, desenvolvida em Bangladesh, em meados da década de 1970 do século XX.. O seu idealizador, professor Muhammad Yunus, da Universidade de Chitagong, partiu da premissa

¹² Informações encontradas no texto de Hélio Eduardo da Silva. Disponível em www.geraneocio.com.br/html/geral/microcredito. Acesso em 10/9/2004.

de que os pobres necessitam de pequenos financiamentos para viabilizar micronegócios sem qualquer forma de subsídios. O seu pensamento fundamentou-se no fato de que,

O emprego tradicional das pessoas, calcado no trabalho assalariado, tem-se mostrado cada vez mais ineficiente em termos de ocupação disponível, até mesmo nos países industrializados. Neste sentido, portanto, a solução seria estimular o trabalho por conta própria ou o auto-emprego a partir do suprimento de crédito para os pobres viabilizarem economicamente os seus pequenos empreendimentos. (SANTIAGO, 2000:5).

Sem estabelecer uma cronologia rígida, convém registrar a experiência da União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações – UNO, desenvolvida nos anos 70 do século XX, no Recife, com o apoio técnico e financeiro da Accion Internacional. É provável, pois, que a UNO tenha sido uma das primeiras ações de fomento a pequenos negócios na América do Sul, embora, em estudo recente do Banco do Nordeste,¹³ esteja registrado o fato de que na América Latina a primeira experiência de microcrédito popular teria surgido no Equador, na província de Pechincha, no ano de 1969, por meio de uma cooperativa denominada Cooprogreso, que tinha o objetivo de auxiliar a população em momentos de crises econômicas.

Convém salientar que a UNO, segundo Roschel¹⁴, já nasceu especializada, utilizando conceitos que as instituições de microcrédito operam nos dias de hoje, como a figura dos agentes de crédito, a idéia do crédito orientado e a fiança baseada numa “pessoa de referência”, não sendo exigida desse avalista uma renda que garantisse o crédito. Além disso, a UNO manuseava conceitos e práticas como a pesquisa para conhecer o perfil dos clientes em potencial, o mapeamento da área geográfica de atuação, a concessão de créditos para setores econômicos específicos e a visão de auto-sustentabilidade.

¹³ Relatório Interno de Avaliação do Crediamigo, elaborado pelo BNB, em 2002. (mimeo)

¹⁴ Artigo de Sérgio Roschel, intitulado “Microcrédito no Brasil – Desenvolvimento e dimensionamento do porte e características operacionais. Disponível em www.mcred.com.br/mcred/artigo_8.htm. Acesso em 10/9/2004.

Polêmicas e méritos à parte, o fato é que a experiência do Grameen Bank ficou referenciada mundialmente, sendo disseminada e replicada em todo o mundo. A sua característica-chave reside no princípio de que o resgate da pobreza dar-se-á não pela concessão de subsídios, donativos ou simples ajudas esporádicas, mas, mediante ações conducentes a incentivar as pessoas, no núcleo familiar e na comunidade, a desenvolverem, com esforço próprio e dignidade, todo seu potencial, em termos de capacidade de trabalho, criatividade e talento.

Adotando critérios operacionais prussianos¹⁵, o Grameen Bank exige dos seus mutuários que os microfinanciamentos concedidos sejam reembolsados em parcelas semanais, com o objetivo de garantir o controle efetivo da capacidade de pagamento dos beneficiários, além de educá-los quanto à aplicação dos recursos financeiros, evitando desvios para outros fins. O caráter “prussiano” da operacionalização do Grameen Bank, ao meu juízo, ficou evidenciado quando tive a oportunidade de assistir a uma exposição desta experiência, veiculada através de um vídeo da GTZ, sobre a palestra informativa do Banco, onde os possíveis beneficiários de uma aldeia de Bangladesh eram orientados a se postar em “ordem unida”...

Quanto aos pressupostos para a atuação do Grameen Bank, destacam-se:

- destinar os créditos exclusivamente a atividades geradoras de renda familiar;
- eliminar a exploração dos particulares que emprestam dinheiro a taxas extorsivas;
- criar oportunidades de auto-emprego para amplas camadas da mão-de-obra subutilizada ou não utilizada;

¹⁵ Citação contida no Relatório de Viagem a Bangladesh e visita ao Grameen Bank, elaborado pelos membros do Conselho de Cidadania de Apoio a Ação Social (José Monteiro Alencar; Maria Salete Weyne e Ana Lúcia Coelho), no período de 24/04 a 02/06 de 1995.

- contribuir para organizar a população desfavorecida num esquema que ela própria possa entender e operar, fortalecendo-se econômica e socialmente, por meio da solidariedade; e
- Reverter o círculo vicioso “baixa renda-baixa poupança-baixo investimento-baixa renda”, substituindo-o por um sistema multiplicativo assim expresso: “baixa renda-crédito- investimento-mais renda- mais investimento-mais renda”.

Quanto ao público usuário predominante, o Grameen Bank prioriza os mais pobres entre os pobres, ressaltando a importância que confere ao gênero. Isto significa “conceder microcrédito de preferência às mulheres, geralmente à esposa, e não ao marido, em oposição ao sistema bancário de Bangladesh, que trata mulheres como mutuárias de segunda classe”. (Ver nota de rodapé nº 15).

O Grameen Bank é uma instituição privada, organizada sob a forma de sociedade por ações, tendo a participação de 90% de particulares e de 10% do governo de Bangladesh. A sua gestão é feita por um conselho diretor de treze membros, dos quais nove representam acionistas privados (agricultores pobres) e três representam o governo, além do próprio professor Yunus, fundador da instituição e presidente do Conselho.

Nas localidades onde o programa se concretiza – aldeias e pequenos povoados - os beneficiários são organizados em grupos solidários compostos por quatro ou cinco pessoas (onde cada membro é responsável pelos demais e o futuro acesso de cada um ao crédito é determinado pelo pagamento dos empréstimos por todos os participantes). É possível que o funcionamento dos grupos solidários, moldado por fortes valores culturais e também morais de Bangladesh seja responsável pela baixa inadimplência do banco, não superior a 2%.

Quanto aos critérios de seleção dos clientes para atendimento, convém assinalar que, ao contrário dos bancos convencionais, quanto menor o patrimônio de que dispuser o cliente

potencial, maiores serão as suas chances de atendimento. A seleção é procedida no campo, durante a de formação dos grupos solidários. São feitas visitas aos pretendentes a financiamentos em seus locais de moradia, onde são checadas as possibilidades de enquadramento no programa. Além de priorizar o atendimento para o pobre, o processo seletivo colhe, também, informações para saber se o mutuário é trabalhador e de bom caráter. Uma vez selecionado, o pequeno produtor se submete, durante sete dias, a intenso programa de treinamento, a cargo das agências de atendimento do Grameen Bank.

Os valores dos microcréditos autorizados pelo Grameen Bank são de pequeníssimo porte, compatíveis com as reais necessidades econômicas de seus clientes. Situam-se no intervalo de U\$ 50 a U\$ 200. O crédito máximo concedido a um cliente, entretanto, não pode ultrapassar a U\$ 500. No que tange às atividades financiáveis, o Banco não estabelece normas. Cabe aos mutuários determinar as atividades econômicas geradoras de renda que tencionam desenvolver, de acordo com as vocações regionais e as suas habilidades.

Além de exigir o reembolso dos pagamentos dos microcréditos a taxas um pouco abaixo das praticadas no mercado, o Grameen Bank encoraja seus mutuários a poupar, mediante um depósito compulsório de 5% do valor dos empréstimos em conta de poupança. Segundo Santiago (1997), “a poupança acumulada dos mutuários, um dos indicadores que o banco utiliza para avaliar o seu impacto na emancipação da pobreza evoluiu de zero, em 1983, para US\$ 108 milhões, em 1996”.

A experiência do Grameen Bank expande-se para outras áreas de atuação como moradia e saúde, constituindo-se uma referência mundial como política de diminuição da pobreza. Ainda na visão desse autor,

(...) a experiência demonstrou que um excluído leva de seis a dez empréstimos sucessivos (um, em cada ano) e muito trabalho para cruzar a linha de pobreza. O primeiro empréstimo fica um pouco acima de US\$ 100. No processo, o mutuário constrói um emprego seguro como autônomo, freqüentemente empregando a família inteira. (SANTIAGO, 1997:29).

Dando seqüência ao referencial histórico do microcrédito, faz-se necessário conhecer outras experiências desenvolvidas no Terceiro Mundo, que, em sua maioria são citadas na bibliografia sobre o tema¹⁶.

BANK RAKYAT – Indonésia (BRI)

Esta experiência teve início em 1984, quando o governo da Indonésia transforma um banco rural deficitário em um banco de microcrédito eficiente. Segundo Silva (2004), “no ano de 1984, quando a experiência começou, o BRI herdou déficit anual de US\$ 24 milhões. Em 1989, o Banco já lucrava US\$ 25 milhões. No período de 1994 a 1999, foram feitos 7,9 milhões de empréstimos. O banco faz a cada mês, 115 mil novos empréstimos, desembolsando cerca de US\$ 50 milhões. A média do empréstimo é de US\$ 437 e a taxa de inadimplência gira em torno de 3,36%”.

CORPOSOL – Corporación de Accion Solidária – Colômbia

É uma entidade civil sem fins lucrativos, constituída em 1988 e sediada em Bogotá, cujo objetivo é “facilitar o auto-desenvolvimento integral do trabalhador independente através de um serviço eficiente e eficaz que envolva processos de participação solidária, confiança e disposição que culminem com a mudança no sentido de contribuir com o melhoramento socioeconômico da Colômbia”. Em 1995, o patrimônio da CORPOSOL era de US\$ 4 milhões. Essa instituição recebeu aportes técnicos e financeiros do BID, da AITEC, da CONDESPA, agência de desenvolvimento espanhola, da FUNDES (instituição suíça), da AIDÈ, instituição francesa, e do próprio Governo colombiano.

¹⁶ O relato de todas as experiências aqui mencionadas foi pesquisado em Fontes (2003) e nos seguintes relatórios: 1. Relatório de Viagem : Colômbia, Chile e Bolívia (19/06 a 01/07 de 1995), elaborado por José Monteiro Alencar; Marden Marques Soares e Eduardo Girão Santiago. 2. Relatório de Viagem: Colômbia, Equador, Peru, Bolívia e Chile (9/9 a 24/9 de 1995), elaborado por Dulce Maria Jabour Tannuri; Lílian de Sousa Costa Pohl; José Antônio Mendes e José Machado Ribeiro.

O plano de ação da CORPOSOL, para dar resposta às suas demandas, conta com subsidiárias que prestam os seguintes serviços: FINASOL, a companhia de financiamento comercial e o braço financeiro do grupo; MERCASOL, provedora do setor solidário, pois abastece os microprodutores informais (*tenderos*) e lhes oferece apoio à comercialização; e a CONSTRUSOL, construtora do setor social, por meio do desenvolvimento e melhoramento das casas populares e infra-estrutura.

Dos serviços prestados, o mais rentável é a concessão de créditos. Desde o início, a Corposol, via Finasol, havia outorgado até 1995 80 mil créditos. Para tal façanha, dispõe de 158 analistas de crédito. A inadimplência para os créditos na área urbana é de 4%. O sistema operacional é desburocratizado e usa o expediente de garantias pessoais, por meio dos grupos solidários de crédito e, também, avalistas individuais. A Finasol, além de aportar créditos, oferece capacitação gerencial para os seus clientes.

FUNDAÇÃO CARVAJAL – Colômbia

Trata-se de uma entidade civil sem fins lucrativos, constituída em 1977, a partir de um grupo econômico formal da Colômbia (Carvajal e Cia), que responde por 40% do patrimônio da fundação constituída. Tem como objetivo implantar programas de auto-ajuda às populações pobres. Atua predominantemente na cidade de Cali, com um patrimônio de US\$ 23 milhões. Para a sua constituição recebeu aportes financeiros do BID, da AITEC e da Fundação Ford. Vale ressaltar que a Fundação Carvajal já assessorou tecnicamente cerca de 80 instituições de fomento a micronegócios em todo o País e em outros da América Latina.

A Fundação Carvajal outorga créditos para os pequenos produtores do setor informal com base em juros praticados no mercado financeiro. Cerca de sete mil créditos já foram concedidos, utilizando basicamente dois tipos de profissionais - o analista de crédito e o técnico especialista em assistência a microempresários.

FUNDACIÓN SOLIDÁRIA TRABAJO PARA UM HERMANO – TPH – Chile

A TPH é uma fundação vinculada à Igreja Católica de Santiago, constituída em 1982, num contexto de crise social no Chile. Para fazer frente a essa crise, no período de 1982 a 1986, a TPH proporcionou trabalho temporário para 3.500 chefes de família, mediante a realização de cerca de 600 obras de infra-estrutura comunitária (salas de aula, centros comunitários, capelas etc). Só em 1986 a TPH iniciou o apoio aos pequenos negócios, mediante a concessão de microcrédito e a oferta da capacitação gerencial, entendendo que esta é uma estratégia interessante para a geração de emprego e renda.

Os objetivos e filosofia da TPH podem ser traduzidos por “criar uma consciência do valor e dignidade do trabalho humano; construir uma ponte de solidariedade entre quem necessita de trabalho e quem pode colaborar com ele e possibilitar a formação de novas frentes de trabalho estável tendo como orientação o desafio de construir uma cultura do trabalho e uma economia solidária”. Algumas características político-sociais dessa instituição chamaram a minha atenção: primeiro, o fato de que, duas vezes ao ano, as coletas das missas de todas as igrejas católicas do Chile são destinadas à TPH, fato que, ao meu ver, inclui a classe média a par da problemática do desemprego e de um engajamento mais ativo para minorá-lo. A segunda característica é o fato de que os primeiros beneficiários dessa instituição foram cidadãos chilenos banidos pela ditadura Pinochet, retornados ao País na condição de desempregados.

A estrutura administrativa da TPH é encabeçada por um diretório de 11 pessoas, representantes de vários segmentos da sociedade (Igreja, empresários, governo, técnicos, microprodutores e professores universitários). Dispunha, no ano de 1995, de uma equipe técnica e administrativa composta por 40 pessoas. As fontes de financiamento da TPH provêm de doações solidárias nacionais (empresários, pessoas físicas, coleta de igrejas,

aportes do Estado, através do FOSIS¹⁷ - Fondo de Solidaridad y Inversión Social, do SENSE-Serviço Nacional de Capacitación y Empleo), além de doações e empréstimos de agências de desenvolvimento (GTZ) e da Fundação Ford.

Até o ano de 1995, a TPH registrava a concessão de mais de seis mil créditos, os quais, em média, eram de US\$ 1.500, reembolsáveis a taxas um pouco abaixo das de mercado. A inadimplência era de 2%. Fato importante dessa experiência é que ela é uma das poucas instituições de fomento ao microcrédito, em escala mundial, que financia a criação de negócios. Isto não é mero detalhe. Se a maioria das experiências prioriza a concessão de financiamentos para pequenas unidades já instaladas no mercado, pode-se contestar a eficácia destes programas quanto à efetiva capacidade de gerar novas ocupações.

BANCO DEL DESARROLLO – Chile

Trata-se de um grande banco chileno formado pela associação de capitais da Igreja católica com recursos de bancos franceses e italianos. Os objetivos e filosofia consistem em “viabilizar créditos para pequenos empreendimentos formais e informais, bancarizando os microempresários apoiados e contribuir com o desenvolvimento do Chile”. Desde o ano de 1993 o Banco del Desarrollo aporta financiamentos para os pequenos negócios.

No ano de 1995, essa instituição já havia concedido 17.000 créditos para o setor informal. A média dos créditos concedidos era de US\$ 1.350. As formas de garantias dos microcréditos podem ser por meio de fiadores solidários, garantias grupais, créditos pessoais e, em alguns casos, até pequenos créditos sem garantia. Convém assinalar que o reembolso dos financiamentos ocorre por intermédio das taxas de juros praticados no mercado financeiro chileno. O destino dos financiamentos estava assim distribuído: 60% para capital de giro e

¹⁷ Essa instituição, vinculada ao Ministério de Planificación y Cooperación (Mideplan), foi criada oficialmente em 1990, pelo Congresso do Chile. Originou-se a partir da preocupação do então presidente Aylwin para enfrentar o problema crônico da pobreza e do desemprego. Trata-se, pois, de um organismo governamental que aporta recursos financeiros, por meio de concursos públicos e licitações, para viabilizar investimentos em programas sociais, principalmente no âmbito da geração de ocupação e renda.

40% para capital fixo. Dois aspectos importantes desta experiência chamam a atenção. O primeiro é que, o Banco del Desarrollo encara o segmento informal da pequena produção como agentes econômicos e não como pobres marginais alheios ao mercado de produção de bens. O segundo, é que, mesmo sendo um banco privado com grandes operações de financiamento para setores empresariais de grande porte, criou um departamento específico para fomento ao microcrédito, entendendo que isto é uma operação financeira bastante rentável.

COOPROGRESSO – COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO – Equador

Segundo relato de equipe que visitou esta experiência¹⁸, o seu surgimento ocorreu na província de Pechincha, em 1969, tendo como missão “contribuir para a solução da difícil situação socioeconômica pela qual passava a população local”. Hoje, a Cooprogreso tem a sua matriz situada em Quito e está descentralizada, nas localidades de Atahualpa, Calderón e Nenegalito.

Os recursos que compõem o patrimônio dessa instituição provêm dos associados, embora cerca de 10% destes decorram dos aportes do FOPINAR (Incentivo Governamental à Pequena Indústria) e do FOPEM (Incentivo Governamental ao Comércio).

A Cooprogreso desenvolve cumprindo papel importante na economia popular equatoriana, porquanto permite que os pequenos produtores possam satisfazer suas demandas por crédito. A cultura dos pequenos empreendedores das periferias equatorianas caracteriza-se pela grande confiança no cooperativismo de crédito. É provável que isto ocorra pelo fato de a constituição do capital desta instituição, em sua maioria, ser dos sócios que a compõem. Ademais, é costume das cooperativas de crédito que atuam em Quito destinar parte dos

¹⁸ Equipe técnica da Secretaria do Trabalho do Distrito Federal e do Banco de Brasília, composta por: Dulce Jabour Tannuri; Lílian de Sousa Costa Pohl; José Antônio Mendes e José Machado Ribeiro. A viagem de estudos técnicos sobre experiências de microcrédito da América do Sul, realizada no período de 9 a 24 de setembro de 1995, abrangeu Chile, Colômbia, Equador, Peru e Bolívia.

dividendos em ações sociais dos associados. Certamente, estas prováveis explicações realçam muito num país onde o sistema financeiro formal, além de acanhado, só recentemente (década de 1990) enceta ações de apoio ao setor informal.

Essa entidade, considerada como cooperativa de crédito popular, trabalha com várias modalidades de concessão de microfinanciamentos, como hipoteca, penhora, créditos comerciais simples. Além do microcrédito, esta experiência viabiliza e estimula a poupança dos seus associados e mutuários. Além de cobrar juros de mercado, a Cooprogreso exige um “encaje”, vale dizer, um aporte financeiro que deverá permanecer na conta pelo período de 30 a 90 dias. Por fim, essa instituição exige que todos os seus mutuários passem por um curso básico sobre cooperativismo.

BANCOSOL – BANCO SOLIDÁRIO S. A – Bolívia.

Essa entidade é um banco particular que apoia e financia pequenos empreendimentos econômicos na Bolívia. Em 1995, registrava um setor informal de trabalho em torno de 67% de sua população ocupada. Este cenário apresentava pequena classe assalariada e vasto mercado para o financiamento de atividades econômicas marcadas pelo auto-emprego, o que favorecia, por demais, a atuação do Bancosol.

O objetivo do Bancosol é “apoiar o segmento informal da economia, dentro da concepção de que os microprodutores deste setor são agentes econômicos e não pobres”. Aliás, o Bancosol rejeita a denominação de banco dos pobres ou para os pobres. Esse agente financeiro contava, no ano em que o visitei (1995), com 650 empregados que se encaixavam em 30 agências, situadas em La Paz, El Alto, Santa Cruz de la Sierra, Cochabamba e Oruro.

Aproveitando o fato de ter a autorização legal da Superintendência de Bancos da Bolívia, para prestar serviços de poupança e crédito em todo o Território nacional, o Bancosol, desde o seu início, em 1986, já havia aportado mais de US\$ 100 milhões a cerca de

160 mil clientes. A média dos microcréditos concedidos era de US\$ 500, com reembolso fixado pela taxa de juros praticada no mercado, e prazos para pagamento que variavam de quatro a 12 meses. A inadimplência estava em torno de 5%. Essa instituição adota, também, a metodologia dos grupos solidários de crédito. Convém assinalar que cerca de 75% dos seus clientes são mulheres. Um dos fatores de êxito do Bancosol reside, por certo, na atuação dos analistas de crédito, profissionais treinados e moldados para interagir de forma empática com os clientes, dando-lhes tratamento diferente da banca tradicional.

O Bancosol recebeu apoio técnico e financeiro do BID e da AITEC, além de empresários bolivianos que, também, aportaram recursos para fomentar a experiência.

FOGAPI – FUNDAÇÃO FUNDO DE GARANTIA PARA EMPRESÁRIOS À PEQUENA INDÚSTRIA – Peru

Essa instituição, fundada em 1979 com o apoio da GTZ (Sociedade Alemã de Cooperação Técnica), atende prioritariamente a microprodutores informais que não têm acesso a crédito em instituições financeiras tradicionais. Utiliza uma metodologia diferente, pois, depois de avaliar os projetos de financiamento, estabelece um preço relativo ao valor da efetiva necessidade de crédito, emitindo uma “carta de fiança” para que o microprodutor apresente a instituições financeiras de sua preferência, configurando o que se denomina de instituição financeira de “segundo piso”.

Mais recentemente, a Fogapi oferece alguns créditos diretos a microempresas informais. Lançou, também, um cartão de crédito para os microprodutores com um limite máximo de US\$ 1.500 para aquisição de insumos e contratação de serviços. Por ocasião da visita da equipe que elaborou este relatório, a Fogapi desenvolvia um programa de apoio financeiro especial para mulheres empresárias do País, baseado nos princípios da economia

solidária, vale dizer, créditos diferenciados com carência e encargos financeiros abaixo dos praticados no mercado.

Muitas outras experiências existentes no Terceiro Mundo poderiam ser descritas neste capítulo. Decidi, entretanto, destacar as instituições mais conhecidas em cada país. Em seguida, listarei, brevemente, outras entidades que aportam microcrédito para microprodutores, de acordo com sistematização elaborada por Fontes (2003).

TSPI DEVELOPMENT CORPORATION – Filipinas

Opera em áreas urbanas das Filipinas e oferece crédito a microempresários. Foi constituída em 1981.

ASOCIACIÓN DOMINICANA PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER – República Dominicana

É filiada ao WWB (Women's World Banking) e é uma ONG dedicada ao serviço de concessão de crédito para mulheres. Funciona desde 1982.

FINCA COSTA RICA – Costa Rica

Foi fundada em 1984 e é uma das instituições que mais desenvolve tecnologias bancárias para pequenas comunidades. Reúne experiência na concessão de crédito para setores rurais.

COMPARTAMOS – México

É o programa de microcrédito desenvolvido pela organização não governamental mexicana Gente Nueva, fundada em 1985. O Compartamos utiliza uma metodologia bancária

para pequenas comunidades e prioriza o atendimento para mulheres. O serviço de concessão de crédito se iniciou em 1990.

FUNDACIÓN PARAGUAYA DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO

Está vinculada à ACCIÓN e empresta a microempresas em Assunção e áreas circunvizinhas. Foi fundada em 1985 e aporta financiamento para microprodutores individuais e em grupos.

AGENCE DE CRÉDIT POUR L'ENTREPRISE PRIVÉE – Senegal

Iniciou as suas atividades como uma ONG, no ano de 1987, em apenas uma província, tendo se expandido para outras localidades urbanas do País.

GENESIS EMPRESARIAL – Guatemala

É uma ONG que atua nas áreas urbanas da Guatemala e destina microcrédito para pequenos produtores. Está filiada à ACCIÓN e opera desde 1988.

FUNDACIÓN DE APOYO A LA MICROEMPRESA – FAMA – Nicaragua

Esta instituição opera principalmente em áreas urbanas da Nicaragua, destinando créditos para as microempresas. Foi constituída em 1991 e está filiada à rede ACCIÓN.

EMPREENDER – Buenos Aires

Instituição fundada em 1992, que aporta microcrédito para pequenos negócios situados nas áreas urbanas da Argentina, preferencialmente para grupos solidários. Está associada, também, à ACCIÓN.

FINANCIERA CALPIÁ S. A – El Salvador.

Iniciou as suas atividades como cooperativa de crédito e transformou-se em uma financeira, no ano de 1995. Oferece empréstimos individuais, capta poupança e atua, principalmente, em áreas urbanas.

3.3 O Microcrédito no Brasil

Segundo documento interno do Banco do Nordeste do Brasil (2003), o advento do microcrédito no País remonta à década de 1970 do século XX, com a experiência da UNO, já mencionada neste capítulo. No início dos anos 80, há registros sobre as experiências postas em prática pelo Women's World Banking, em Salvador. Posteriormente, em meados da referida década, surgiram os Centros de Apoio ao Pequeno Empreendedor (CEAPES), em diversas capitais brasileiras, reunidos sob a orientação da Federação Nacional de Apoio a Pequenos Empreendedores (FENAP).

No entender de Silva (2004), seguindo a tendência internacional, as ONGs foram as primeiras entidades a introduzir metodologias de microfinanças no País. Para esse pesquisador, depois da experiência da UNO, realizada no Recife, em 1973, cerca de 50 ONGs de microfinanças foram criadas em todo o País, porém, em sua maioria as ONGs de microfinanças no Brasil iniciaram suas operações somente após a estabilização macroeconômica de 1994.

Além da experiência da UNO, na década de 1980, o Sistema Nacional de Emprego, seção do Ceará (SINE/CE), desenvolveu o Programa de Apoio a Microunidades de Produção (PAMICRO), a partir de recursos oriundos do Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social (DED) e do Programa de Prioridades Sociais, do Governo Sarney. Cerca de 500

microprodutores informais foram financiados. Esta experiência concedia subsídios de 50% para o reembolso dos empréstimos.

Neste período, quase que inexistiam metodologias destinadas à concessão de crédito e, principalmente, para a capacitação gerencial para microprodutores do setor informal. Apesar de tudo isso, o relatório do SINE/CE intitulado “A Execução do Programa de Prioridades Sociais no Estado do Ceará (1985)”, revela que a inadimplência do PAMICRO, em sua fase inicial, não chegou a 1%.

A Rede CEAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos) contou com todo um suporte de metodologias de capacitação gerencial e concessão de microcrédito, desenvolvido a partir da experiência da Acción Internacional com as organizações não governamentais da Colômbia. Segundo Barone (2002), é depois da absorção e disseminação de conceitos e metodologias viabilizadas pela Acción que o sistema CEAPE se desenvolve no Brasil.

A primeira experiência surgiu em Porto Alegre, em 1987, por meio do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra, depois transformado no CEAPE/RS, sob a forma de organização não governamental. O funcionamento do Centro Ana Terra foi considerado muito bem-sucedido. Recebeu apoio financeiro do BID e da Inter-American Foundation (IAF), decisivo para a constituição do seu *funding* (recursos financeiros para os empréstimos).

Barone (2002, p.22) assevera que “o sucesso do Centro resultou na sua reprodução em vários estados brasileiros, totalizando doze CEAPES”.

No ano de 1990, foi criada a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), atualmente denominada CEAPE Nacional. Embora articulados em rede, de forma independente, os CEAPES estaduais praticam a mesma metodologia operacional para concessão de crédito produtivo orientado. A rede CEAPE concede créditos

individuais, com garantias de avalistas e de grupos solidários. Informações referentes ao ano de 2001 davam conta de que a rede havia realizado 343 mil operações de microcrédito, no valor total de R\$ 306 milhões.

Outra experiência de microcrédito desenvolvida no Brasil, na década de 1980, foi a rede vinculada à Women's World Bank. Em 1989, o Banco da Mulher/Seção Bahia, pôs em prática um programa de concessão de microcrédito adotando a metodologia dos grupos solidários de crédito, embora, mais recentemente, tenha incorporado a clientela masculina. Barone (2002) informa que o Banco da Mulher compõe uma rede com a participação dos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais, Bahia e Rio de Janeiro. Até setembro de 2001, o Banco da Mulher havia concedido, aproximadamente, nove mil créditos, perfazendo uma monta de R\$ 6,7 milhões.

No que concerne à emergência e à trajetória das instituições que aportam microcrédito no Brasil, Silva (2002) sugere quatro fases sobrepostas. A primeira foi marcada pelas Ongs pioneiras (UNO, Rede CEAPE e Rede Banco da Mulher). A segunda etapa foi caracterizada pela inserção de experiências governamentais municipais e estaduais. O Portosol (Porto Alegre), O Banco do Povo de Santo André (SP) e o Banco Popular de Juiz de Fora são exemplos de instituições de fomento ao microcrédito na esfera municipal. O Banco do Povo de Santa Catarina, o São Paulo Confia e a AFAP são experiências estaduais. É importante registrar uma experiência que, comumente, é esquecida quando se quer reconstituir a história real do microcrédito no Brasil. Em estudo anterior (SANTIAGO, 2000), advertíamos acerca da noção de que “somente quando a questão do desemprego passou a preocupar o País é que começaram a surgir políticas destinadas à concessão de financiamento para pequenas unidades do setor informal que, acompanhando a tendência na América Latina, superava a casa dos 50% de sua população ocupada”.

Uma das primeiras reflexões sobre a política de estímulo ao microcrédito diz respeito à velocidade surpreendente na mudança de concepção das políticas de geração de ocupação e renda no Brasil. Há dez anos, aproximadamente, não se podia pensar que o Governo Federal viesse a apoiar o chamado setor informal da economia, disponibilizando linhas de financiamento.

Isso aconteceu, efetivamente, em 1994, quando o Ministério do Trabalho e o CODEFAT decidiram aportar recursos financeiros para apoiar pequenos negócios, por intermédio do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER). Este grande programa criou uma linha específica denominada PROGER Informal. Um de seus pressupostos admitia “a promoção de ações que gerassem ou desenvolvessem ocupações produtivas, mediante a concessão de linhas especiais de crédito a setores que, historicamente, tiveram pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, tais como atividades da economia informal”. (SANTIAGO: 2000 p.20).

O PROGER Informal utilizava recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), tendo como depositários o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o Banco Nacional Desenvolvimento Econômico Social, que desenvolveram parcerias com órgãos governamentais dos estados e municípios, Ongs e comissões estaduais e municipais de emprego.¹⁹ Em 1996, o Programa Comunidade Solidária convocou o BNDES para discussões sobre o do microcrédito no País, que, na seqüência, criou o Programa de Crédito Produtivo Popular – PCPP, tendo como objetivo a estruturação de uma rede de instituições capazes de viabilizar crédito aos microempreendedores do setor informal e de baixa renda que não tinham acesso ao setor bancário.

De volta à divisão proposta por Silva (2004), a terceira fase compreende o envolvimento da FININVEST por meio de duas Ongs localizadas no Rio de Janeiro.

¹⁹ Ver “*Políticas Públicas de Emprego e Renda: Ações do Governo*”. – Ministério do Trabalho/Brasil em Ação. Brasília, 1997. Assessoria de Comunicação Social do Ministério do Trabalho.

(VIVACRED e RIOCREC). Por fim, ele classifica o Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil na quarta fase.

Por ser considerado, hoje, a maior experiência de microcrédito da América do Sul, vale destacar algumas características do Crediamigo. O seu início data de abril de 1998, sendo operacionalizado pelo BNB (um banco de desenvolvimento regional), constituindo-se o primeiro banco público de primeiro piso a atuar no mercado do microcrédito. Os estudos sobre o tema microfinanças ressaltam que este programa contou com a assistência técnica inicial da Acción Internacional, “compreendendo também o desenvolvimento de métodos de formação de agentes e gerentes de microcrédito, bem como estudos de processos de expansão de unidades operadoras, tendo como base sua estrutura física e presença institucional nas principais cidades de sua região de abrangência”. (PARENTE: 2002 p.98).

A área de atuação do Crediamigo é toda a região Nordeste e mais o norte dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo. Os clientes do Crediamigo são microempreendedores que atuam no setor informal da economia. Segundo informações do BNB²⁰, referentes ao ano de 2006, esse programa havia registrado um atendimento a 235.729 mil clientes ativos. Vale destacar que o Crediamigo oferece uma linha de capital de giro para grupos solidários que variam de 3 a 10 componentes. Até R\$ 1.000,00 a taxa de juro é de 2% ao mês, sem carência e com prazo para pagamento variando de um a seis meses. Os empréstimos são graduais, educativos e seqüenciados, crescendo de acordo com a capacidade de pagamento e a expansão dos negócios dos microempresários. O Crediamigo está implantado em 1172 municípios da área de atuação do BNB (Região Nordeste, norte de Minas Gerais e norte do Espírito Santo). Desde o início das suas atividades até hoje, o Programa já aportou recursos da ordem de R\$

²⁰ Documento “CREDIAMIGO: A EXPERIÊNCIA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE”, elaborado em 2004, pela Superintendência de Microfinanças e Projetos Especiais. Mimeo. Ver também, apresentação Crediamigo. Disponível em <http://d001www06/crediamigo/gerados/crediamigo.asp>.

2,7 bilhão para realizar 3,2 milhões de empréstimos no segmento da pequena produção na área de atuação do BNB.

Após o anúncio do Governo Federal sobre Plano Nacional de Microcrédito, lançado em 2004, o Banco do Nordeste realizou algumas alterações na operacionalização do Crediamigo. Dentre elas, destacam-se: o lançamento de uma linha de crédito destinada a operações no valor de R\$ 1.000,00, com redução de encargos financeiros (juros à taxa efetiva de 2% ao mês); o incremento de 100% nos limites de crédito para capital de giro, passando de R\$ 4 mil para 8 mil; aumento de 67% no limite de endividamento total do cliente, passando de R\$ 6 mil para R\$ 10mil; ampliação para 18 meses do prazo de pagamento dos empréstimos de investimento fixo (aquisição de máquinas e equipamentos e reformas), que antes era de 12 meses. Por fim, vale mencionar que os grupos solidários de crédito, que eram formados por, no máximo, cinco integrantes, agora podem chegar a dez.

3.4 O marco legal do microcrédito no Brasil

As experiências de microcrédito no Brasil, em geral, se iniciaram sem nenhum aparato legal específico. As Ongs operavam sem um posicionamento definido da autoridade monetária, o Banco Central. Parente (2002: 114), assinala que:

(...) as organizações não-governamentais agiam à margem do sistema financeiro oficial e, sem qualquer cobertura do arcabouço jurídico, estavam sujeitas à Lei da Usura [como organizações não-governamentais e não integrantes do sistema financeiro nacional, não poderiam cobrar juros superiores a 12% ao ano]. Os programas ligados a governos municipais e estaduais, por seu lado, funcionavam no quadro da ação pública de geração de trabalho e renda. Por fim, bancos oficiais ou privados que atuavam com microempresas o faziam obedecendo às regras usuais e genéricas do sistema financeiro.

Na visão de Fontes (2003: 28), se a legislação financeira fosse cumprida, efetivamente, as Ongs não poderiam conceder créditos, o que “exigia uma arquitetura operacional complexa no sentido de tornar as ONGs de microcrédito mandatárias de instituições financeiras (como o BNDES), selecionando os clientes e fazendo o acompanhamento do crédito disponibilizado pela instituição financeira”. A autora assevera que a existência das instituições de microcrédito decorre ao fato de uma demanda não atendida pelo setor financeiro formal, forçando as autoridades regulatórias a definir um marco legal híbrido, que estabeleceu o seguinte:

- **Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIPs**

Foram idealizadas para formatar o marco legal do terceiro setor como um todo que opera no campo das microfinanças. Embora esta terminologia tenha sido criada para desencorajar as Ongs que aportam microcrédito a continuar como tais, a sua conversão para a categoria OSCIP não foi tornada obrigatória.

Esta denominação e enquadramento jurídico foram atribuídos pelo Ministério da Justiça. Tais entidades são isentas da Lei da Usura, vale dizer que, as excluiu do limite da taxa de juros de 12% ao ano, fixada pela Medida Provisória 1.914-4. Esta prerrogativa, entretanto, não lhes retira a qualificação de organização sem fins lucrativos, obrigando-as a reaplicar os seus excedentes operacionais na consolidação dos seus objetivos sociais.

As OSCIPs estão habilitadas a receber recursos destinados ao fomento do setor de microcrédito, segundo a Medida Provisória – MP 1958-33. Estão isentas do controle do Banco Central e diversas exigências são impostas às Oscips, como a necessidade de tornar público o encerramento do exercício fiscal, de constituir um conselho fiscal, a proibição da participação do setor público e a possibilidade de auditoria externa.

- **Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM**

São entidades com fins lucrativos, regulamentadas pelo Banco Central, tendo como objetivo prestar serviços de microcrédito. Foram criadas pela Medida Provisória 1894- 19/99, transformada, posteriormente, na Lei 10.194/01, além de ser regulamentada pela Resolução 2627, do Conselho Monetário Nacional.

A exemplo das OSCIPs, as SCMs estão isentas da Lei da Usura. O Banco Central determinou que, para a sua constituição, as SCMs deverão ter um patrimônio líquido mínimo de 100 mil reais. Estas instituições têm a prerrogativa de captar recursos junto a organismos nacionais de desenvolvimento, orçamentos estaduais e municipais e fundos constitucionais.

O setor público não pode participar da constituição do capital das SCMs. Por fim, estas organizações não podem exercer outras atividades além da concessão do microcrédito, o que lhes confere um caráter “minimalista”, em oposição a um caráter desenvolvimentista de outras entidades que praticam o crédito orientado, por exemplo.

- **ONGs – Organizações Não Governamentais de desenvolvimento, incluídas na Lei da Usura**

Estas organizações que não optaram pela classificação de OSCIPs ou SCMs não poderão cobrar juros de seus mutuários além de 12% ao ano, fato que, para muitos especialistas, inviabiliza o sistema de concessão de microcrédito. Como a autoridade monetária não fiscaliza efetivamente as ONGs, estas seguem praticando a concessão de crédito mediante encargos financeiros e contratuais acima de 12% ao ano. Não existem exigências quanto ao patrimônio líquido para a sua constituição.

***Bancos Comerciais**

São entidades componentes do Sistema Financeiro Nacional, regulamentadas pelo Banco Central, isentas da Lei da Usura. Estes bancos, públicos e privados, poderão receber recursos financeiros para fomentar o microcrédito para empreendedores.

***Cooperativas de Crédito**

São regulamentadas pelo Banco Central e estão isentas da Lei da Usura. Há controvérsia quanto ao fato de as cooperativas fazerem parte do campo das microfinanças, porquanto estas aportam crédito para o quadro de seus associados, muitas vezes praticando juros reduzidos, ou, ainda, operando créditos fins de consumo.

***Programas Governamentais**

Existem programas governamentais, criados e operacionalizados pelos estados e municípios que estão fora da regulamentação do Banco Central. O seu marco legal, em geral, submete-se às leis estaduais e municipais. A Medida Provisória nº. 1958-33 não considera tais programas como integrantes do campo das microfinanças, impedindo-os, inclusive, de receber recursos destinados aos programas de fomento ao microcrédito.

Em recente estudo do Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM), foi observado que 47% das instituições de fomento ao microcrédito no Brasil eram Oscips; 31% compreendiam as Ongs; as Scms respondiam por 12% e o setor governamental representava 10%. (FONTES, 2003).

3.5 Microcrédito para empreendedores: discussões e controvérsias sobre os seus resultados

É bastante diversificado o volume de intenções, objetivos, missões e visões estratégicas das experiências de concessão de microcrédito, que vão desde o inusitado “bancarizar” a pobreza, passando por objetivos como “gerar ocupação e renda”, “combater a pobreza e o desemprego”, “desenvolver o espírito empreendedor de pequenos donos de negócios”, e até visões éticas do tipo “crear consciencia de valor e dignidad del trabajo humano” e “construir un puente de solidaridad entre quienes necesitan trabajo y quienes quieren colaborar con ellos”.²¹

Os estudiosos sobre o tema em destaque convergem para a argumentação de que o microcrédito é um poderoso instrumento de combate à pobreza, pois liberta os “empreendedores” dos agiotas, que, em geral, praticam taxas exorbitantes de juros, bem acima dos níveis operados no mercado. O resgate histórico do microcrédito, delineado no início deste capítulo, mostra a evolução e uma atualização conceitual de um quadro de referência que alude às décadas de 1970/80, quando a tendência era aportar pequenos créditos ou microfinanciamentos, em geral, subsidiados, para alavancar pequenos negócios desenvolvidos por microprodutores do setor informal da economia.

Ao longo do desenvolvimento deste trabalho, tenho demonstrado que o composto microcrédito/empreendedorismo transformou-se na política predominante, quer do Estado ou de instituições do Terceiro Setor, para que as pessoas se insiram no mercado de trabalho. Nessa direção, Barone (2002: 14) assim se pronuncia:

²¹ Sobre este assunto, ver trabalho monográfico “*Fundamentos Filosóficos dos Programas de Microcrédito na América Latina na década de 90*” (SANTIAGO, 2002). In: Seminário Internacional “*Idéias Sociais e Políticas na América Latina e Caribe*”. Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais (FLACSO). Brasília, 5 a 7 de Dezembro de 2000.

[...] O microcrédito democratiza o acesso ao crédito, fundamental para a vida moderna, do qual grande parte dos brasileiros está excluída. A disponibilidade de crédito para empreendedores de baixa renda, capazes de transformá-lo em riquezas para eles próprios e para o País, faz do microcrédito parte importante das políticas de desenvolvimento. A geração de trabalho e renda para as famílias usuárias vem introduzindo um papel estratégico para o microcrédito, com o favorecimento de formas alternativas de ocupação e aumento da produtividade dos pequenos empreendimentos. Também é ferramenta importante no processo de combate à pobreza, na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria de vida do segmento pertencente à base da pirâmide econômica e social.

A despeito de todo um rigor conceitual em torno do tema das microfinanças, bem como da exortação sobre o seu poderoso potencial de inserção produtiva no mercado de trabalho, de combate à pobreza e até de instrumento de auto-ajuda para se transformar em empresários de sucesso, há uma contraposição de alguns especialistas sobre estes atributos do microcrédito. No entender de Toscano (2002:2)²²,

[...] o Governo brasileiro {período FHC} optou por tratar o microcrédito em consonância com os interesses do capital financeiro globalizado. No marco dos debates entre os membros do Conselho da Comunidade Solidária – fórum governamental de interlocução com a Sociedade Civil – surge o conjunto de resoluções sobre o microcrédito, que não deixa margem a dúvidas: o microcrédito é visto tão somente como uma extensão do Sistema Financeiro Nacional, e, conseqüentemente, portador de todas as distorções que lhe são inerentes, reafirmando a centralidade e o controle do Estado sobre as iniciativas autônomas locais. Portanto, o império do Estado sobre a liberdade, a iniciativa e as construções populares.

Importante é ressaltar acerca deste argumento o fato de que, para Toscano (2002:1) “como extensão do sistema financeiro, o microcrédito jamais servirá como mecanismo de combate à pobreza”. Mais ainda, esse autor assegura que, aportar microcrédito pode viabilizar pequenos empreendimentos individuais, mas nunca será suficiente para estruturar um processo de desenvolvimento socioeconômico local, pois:

[...] falta-lhe a necessária articulação com políticas públicas voltadas à promoção do resgate político de imensa parcela da população que vive na

²² Microcrédito: Da iniciativa local ao Centralismo Estatal. Artigo publicado na *Revista Polis*. 18/02/2002.

informalidade, excluída, portanto, do mercado capitalista tradicional, quer como produtores quer como trabalhadores e consumidores.

Além das críticas feitas ao microcrédito como simples extensão do sistema financeiro nacional, Toscano não deixa por menos o questionamento sobre a “febre” em torno do empreendedorismo, ou seja, da mitificação de que qualquer cidadão pode ser um empreendedor. Em recente palestra, proferida no “I SEMINÁRIO BANCO CENTRAL SOBRE MICROCRÉDITO”²³, no Recife, após exaurir as possibilidades semânticas da expressão “empreendedor”, assim se posicionou:

[...] existe uma enorme distância entre o empreendedor econômico e o ativo líder comunitário que não deixa de ser, igualmente, um empreendedor. Entendemos ser factível às pessoas buscarem alternativas de sobrevivência por meio de atividades que garantam ou complementem sua renda. Entretanto, em nosso particular juízo, existe uma forte carga ideológica por trás do culto ao livre empreendedorismo.

Há muito a dizer a respeito dos programas de fomento ao microcrédito e ao empreendedorismo como estratégias de geração de ocupação e renda e como instrumentos de inclusão social e combate à pobreza. Em geral, são bastante seletivos porque exigem que os pequenos produtores, pretendentes ao crédito, já estejam no mercado há pelo menos um ano, além de estarem “limpos” nos serviços de proteção ao crédito.

Isto significa que, teoricamente, os programas de microcrédito para empreendedores são disponibilizados para setores da chamada população ocupada (PO). Significa, portanto, que os programas de microcrédito só atendem os que já estão, bem ou mal, inseridos no mercado. Se se considerar, também, o conceito de população não economicamente ativa – PNEA (segmentos da população que não pressionam o mercado de trabalho), a conclusão é de que são bastante limitadas as possibilidades de geração de novas ocupações via microcrédito

²³ Palestra proferida por Idalvo Toscano, intitulada “*O jardim dos caminhos que se bifurcam: o microcrédito no Brasil*”, no I Seminário Banco Central sobre Microcrédito. Recife, 27 de Setembro de 2002. Disponível em <http://www.mcred.com.br/mcred/artigo4.htm>. Acesso em 10/09/2004

e, principalmente, bastante questionável o poder de o microcrédito combater a pobreza. Sobre o assunto, relatório do IBASE²⁴, em diversas passagens, assinala que os resultados dos programas de concessão de crédito ao setor informal consolidam mais ocupações do que ensejam novas. Ora, se a maioria absoluta dos programas de microcrédito não oferece metodologias para criação de negócios, e, por via de conseqüência, de mais ocupações, cabe-me indagar: o microcrédito é, de fato, instrumento de combate à pobreza?

Por outro lado, não-de se aprofundar os estudos sobre o atributo de um trabalhador ser empreendedor e, mediante concessão de um ou vários microcréditos, tornar-se um microempresário, ou empresário de sucesso. Sachs (2003:111) adverte acerca da imprecisão metodológica de estudos que atribuem ao Brasil o título de país com o maior número de empreendedores no mundo, superando, inclusive, os Estados Unidos e o Japão. Para ele, o fato de se considerar, no Brasil, todo trabalhador por conta própria um empreendedor põe em xeque os critérios utilizados nessas pesquisas. Esse autor alerta, ainda, para o fato de que

[...] a mera exaltação do empreendedorismo individual leva à subestimação do poder da ajuda mútua e do papel da cooperação, que não são necessariamente antiéticos à concorrência... O empreendedorismo compartilhado não deve ser contraposto ao empreendedorismo individual, como se representassem conceitos e filosofias antagônicas. Ao contrário, o empreendedorismo compartilhado figura como um respaldo valioso e mesmo indispensável aos empreendedores individuais.

Por fim, suspeito de que o composto microcrédito/empreendedorismo, entendido como estratégia de emancipação de trabalhadores da pequena produção, rumo ao *status* de empresário, impacta muito menos do que os discursos apologéticos anunciam. É provável que isto seja mais microfinanciamento destinado a pequenos negócios nos âmbitos da sobrevivência e da acumulação simples, que refletem, em última instância, a marca da estratégia de sobrevivência diante da crescente dificuldade de encontrar emprego formal.

²⁴ IBASE – *Democracia Viva*. Edição Especial, 1999 (Esta publicação refere-se a uma avaliação dos resultados do PROGER em oito estados da Federação).

4 ABORDAGEM TRANSDISCIPLINAR SOBRE EMPREENDEDORISMO NO SISTEMA DE RELAÇÕES SOCIAIS DE TRABALHO FLEXÍVEL

O mercado de trabalho formal no Brasil, em meados da década de 80 do século passado, ainda que em escala bastante reduzida, iniciou uma transformação de um modelo fordista para um padrão mais flexível, potencializando a criação de negócios e de estratégias de sobrevivência, abrindo espaço para um ambiente favorável para a disseminação das políticas de apoio ao microcrédito e ao empreendedorismo.

Assim como no capítulo 3 tentei formular uma resenha compreensiva sobre o tema microcrédito, neste segmento procurei fazer o mesmo com o tema empreendedorismo.

É bastante diversificado o conjunto de definições sobre o termo empreendedorismo. *Grosso modo*, é a capacidade de alguém que toma iniciativa, busca soluções inovadoras e age no sentido de resolver problemas econômicos ou sociais, pessoais ou dos outros, mediante a constituição de empreendimentos econômicos e sociais. Pode ser, também, a capacidade de as pessoas realizarem um empreendimento e organizarem a produção de bens e serviços mediante a formação de uma empresa, principalmente ajuntando novas tecnologias, ou ainda, o empreendedorismo é o processo de criar algo com valor, dedicando o tempo e os estudos necessários, arcando com os custos financeiros, desgastes psíquicos e sociais e recebendo, eventualmente, as recompensas da satisfação e independência econômica das pessoas (SANDRONI, 2005; HIRICH e PETERS, 2004).

No amplo conjunto de definições e concepções sobre o termo empreendedorismo, convém destacar que se trata de um “processo de iniciar e gerir empreendimentos, isto é, o conjunto de conceitos, métodos, instrumentos e práticas relacionadas com a criação,

implantação e gestão de novas empresas ou organizações”²⁵. Diz, ainda, esta definição se tratar de um “movimento social de desenvolvimento do espírito empreendedor²⁶, isto é, um movimento social para a criação de emprego e renda, que recebe o incentivo dos governos e instituições de diferentes tipos”.

Saindo um pouco da órbita da expressão “empreendedorismo”, convém, agora, especular a respeito do papel do sujeito (empreendedor). Assim, o seu objetivo é traçar uma estratégia visando a influenciar as opiniões e os votos dos outros participantes de uma equipe. O empreendedor é um especialista, nos indica Casson (*apud* CORRÊA e BÊRNI, 2000). Essa característica deve ser ressaltada porque todas as pessoas têm que, em algum momento de sua vida, tomar decisões arbitrárias, o que não as torna necessariamente especialistas.

Um especialista realiza sua função em favor dos outros ou de si próprio. Ele pode ser contratado como consultor ou gerente para tomar decisões em nome de alguém, ou contratar os recursos necessários para tê-los sob controle e potencializar sua capacidade empreendedora. Em suma, o especialista é um administrador ou executivo voltado para o empreendedorismo.

Por sua vez, Dolabela (2003: 29) acentua que empreender não significa apenas criar propostas, inventar produtos ou processos, produzir teorias, engendrar melhores concepções e oferecer valores positivos e construtivos para a sociedade. Significa concretizar maneiras de produzir e distribuir riquezas por meio de idéias, conhecimentos, teorias, artes e filosofia. Diz, ainda, que:

²⁵ Ver texto “Empreendedorismo”, disponível em <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p15c.html/> Dinsmore Associates. Acesso em 23/9/2005.

²⁶ Segundo Emanuel Leite, o espírito empreendedor ultrapassa a decisão de abrir um negócio, pois “está intimamente ligado à inovação tecnológica, à exploração de uma brecha de mercado, de um nicho de mercado que ninguém mais viu”. Ver texto “O Fenômeno do Empreendedorismo Criando Riquezas”. Disponível em www.sena.edu.co/.../O_FenomenoEmpreendedorismoCriandoRiquezas (Leite.ppt.)

[...] empreender é um processo humano, com toda a carga que isso representa: ações dominadas por emoção, desejos, sonhos, valores, ousadia de enfrentar as incertezas e de construir a partir da ambigüidade e no indefinido; consciência da inevitabilidade do erro em caminhos não percorridos; rebeldia e inconformismo; crença na capacidade de mudar o mundo; indignação diante de iniquidades sociais. Empreender é, principalmente, um processo de construção do futuro.

Esse autor extrapola o conceito de empreendedorismo (ação empreendedora) para todas as atividades, lucrativas ou não. Assim, no Governo e no Terceiro Setor são os empreendedores que, por meio da cooperação, imaginação criadora e ousadia, produzem valores a partir dos recursos escassos ou inexistentes. São empreendedores os pesquisadores que, com visão diferente sobre o seu objeto de trabalho, transformam conhecimento em riquezas. Também são empreendedores os heróis anônimos da economia que teimam em criar micro e pequenas empresas, originando valores humanos e econômicos para a coletividade. Na compreensão de Dolabela (2003), os profissionais do ensino que formam empreendedores tornam-se, igualmente, empreendedores.

O que chama a atenção em algumas definições é a dúvida em torno de quem é, de fato, o empreendedor. Franco (2000), por exemplo, assegura que empreendedorismo significa protagonismo social, crença individual ou comunitária na perspectiva de formular o seu desenvolvimento pela cooperação entre os diversos âmbitos político-sociais.

Isso significa ruptura de laços de dependência, vale dizer, assumir a responsabilidade pelo estabelecimento de seu destino. Esta visão teórica traz dois elementos constitutivos do conceito: a capacidade da comunidade de tornar dinâmicas as suas potencialidades e a localidade como palco do desenvolvimento, entendida “como espaço para o exercício de novas formas de solidariedade, parceria e cooperação”. (*Idem*).

O que se pode deduzir acerca das predições desse autor é que as comunidades serão empreendedoras mediante uma ação permanente de formação de empreendedores individuais, atuando num determinado espaço geográfico. Nessa mesma linha de raciocínio, Abramovay

(2003:2) atribui aos territórios a base onde deverão ser mobilizadas as energias adequadas para se combater a pobreza mediante o fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte. O autor, a par do que foi expresso, propugna por uma política nacional que “estimule a ampliação dos vínculos sociais localizados dos que hoje estão em situação de pobreza. Este é o sentido maior da noção de desenvolvimento territorial”.

Outro campo de definições acerca do empreendedorismo trata de caracterizá-lo como prática empresarial, simplesmente. Tomecko (1992), citando o economista Alfred Marshall, ressalta que este, concebendo o conceito de empreendedor como sinônimo de empresário, exprime ser alguém que, mediado por uma vigorosa atividade, combina os fatores de produção, trabalho e capital a fim de ensejar maior produção de mercadorias e serviços, aumentando, com isso, a riqueza total ou o bem-estar material da sociedade.

A bibliografia que versa sobre o tema empreendedorismo indica um conjunto de atributos pessoais e psicológicos do ser empreendedor. Neles incluem-se a iniciativa, a autoconfiança, a aceitação do risco, o não-temor perante o fracasso, a capacidade de decisão e de assumir responsabilidades, a energia, a automotivação e entusiasmo, o otimismo e a persistência. Parte dos autores garante que muitas pessoas já nascem com maior propensão para o empreendedorismo. Outras não têm tantos talentos, mas isso não quer dizer que não possam aprender e desenvolver habilidades empreendedoras.²⁷

O Relatório para o Secretariado Geral das Nações Unidas, intitulado *Desencadeando o Empreendedorismo – O Poder das empresas a serviço dos pobres* (2004), adverte para o fato de que, mesmo tendo bases macroeconômicas e institucionais sólidas, três fatores são imprescindíveis para que o empreendedorismo e o setor privado floresçam em uma economia, quais sejam: um ambiente de negócios nivelado, o acesso a financiamentos e o domínio de conhecimentos e habilidades. Preceitua, ainda, que “é a capacidade, o ímpeto e a inovação dos

²⁷ “Empendedorismo”, disponível em <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p15c.html>
Acesso em 23/9/2005.

empreendedores que, conjuntamente, ampliam o impacto do setor privado amplamente constituído”.

Descrito este breve panorama acerca do tema empreendedorismo, e do seu sujeito, o empreendedor, vale reaver, agora, os seus aspectos históricos.

O termo empreendedorismo provém da palavra francesa “entrepreneur”. De acordo com Cardozo e Barbosa (2005), o mais remoto empreendedor foi Marco Pólo, pelo fato de ter se caracterizado como um aventureiro desbravador, correndo riscos físicos e emocionais. A bibliografia ainda registra que o emprego da palavra empreendedor, significando empresário, ocorre no século XVII, por meio da história militar da França. O termo era usado como referência a pessoas encarregadas de liderar expedições militares (TOMECKO, 1992).

No século XVIII, Richard Cantillon utilizou o termo “empresário” em um contexto de negócios, referindo-se a alguém que compra mercadorias e serviços, pagando por eles um preço certo, objetivando vendê-los, no futuro, cobrando por eles preços incertos. Essa definição parece ter sido satisfatória durante algum tempo, até que, dez anos depois, em 1803, o pensador Jean Baptiste Say, autor do pressuposto de que a produção cria a sua demanda, descreveu a função empresarial, salientando o fato de os agentes produtivos conciliarem os fatores de produção com os esforços voltados para o gerenciamento e para os riscos associados ao empreendimento.

Say (1983: 16) definiu o empresário como um “agente econômico racional e dinâmico que age num universo de certezas. Este empresário procura alcançar não só o equilíbrio financeiro da sua empresa, como também, o máximo de lucro e de vendas”. Esta racionalidade do empresário é fator seminal para o bom funcionamento e o equilíbrio geral do sistema econômico. De certa forma, Say e Cantillon, em seus tempos, destacaram a importância dos empresários no desenvolvimento da sociedade.

No início do século XX, depois de o economista Joseph Schumpeter haver definido o empresário empreendedor como agente central no processo de mudanças socioeconômicas, é que os estudiosos se deram conta da importância desse elemento transformador, pelo fato de ser a inovação a função mais importante do empresário empreendedor, personagem que toma a iniciativa de mudar os modelos tecnológicos básicos e de demanda da economia para um ciclo de “destruição criativa”.

O tema do empreendedorismo foi revalorizado nos anos 1980. Uma conjunção de fatores, com destaque para a automação e a aplicação intensiva dos avanços no campo da sociedade do conhecimento e nas formas de produção, favorece o aumento da produção, instalando-se, com efeito, um novo paradigma técnico-econômico que delineia um novo modelo de produção baseado no empreendedorismo. É, portanto, no final do século XX que começa a ganhar força o conceito de economia empreendedora, que, associado às demais determinações da Era do conhecimento, criou uma valorização do profissional criativo, inovador e capaz de trabalhar para si mesmo, em pequenas unidades produtivas.

É indiscutível que a prática e a ideologia do empreendedorismo são disseminadas como base de sustentação da empregabilidade, na perspectiva do auto-emprego. Isto é próprio da acumulação flexível, já definida no capítulo 2 desta tese.

Casson (*apud* CORRÊA e BÊRNI: 2000) acredita que a maioria das firmas, em seus momentos de constituição, foi forjada por indivíduos que optaram pelo auto-emprego, embora nem todos sejam, efetivamente, empreendedores. Segundo esse autor, o que determinará a sua condição de empreendedores será a sua motivação. Sendo o auto-emprego o caminho natural de um empreendedor iniciante, descreve os quatro motivos básicos para que um trabalhador opte por esse caminho.

1. O alto nível de desemprego, ensejando contingentes populacionais ociosos e determinando baixos salários na economia;

2. o segundo fator alude a questões morais e éticas do indivíduo, diante da possibilidade de perder o controle sobre o seu trabalho, fato de desonra e de perda de auto-estima;

3. o terceiro diz respeito ao livre arbítrio do trabalhador na escolha da jornada de trabalho (tempo parcial), ou mesmo considerar o seu trabalho um “hobby”; e

4. o quarto motivo se refere ao fato de o indivíduo optar pelo auto-emprego, por acreditar que, como empregado, não teria suficiente condição para pôr em prática os seus talentos e porque presume que teria baixa remuneração como empregado. Pensando e agindo desta maneira, esse indivíduo se considera um empreendedor.

No Brasil, nos últimos anos, assistimos a um ingente esforço dos governos para a estabilidade da economia. As empresas tiveram que aumentar a competitividade e reduzir custos operacionais para se manterem no mercado. Isso implicou o desemprego. Sem opções de sobrevivência, mais pessoas começaram a criar pequenos negócios, muitas vezes sem nenhuma experiência. Essa maneira de instalar um pequeno negócio, nas condições ora referidas, pode ser caracterizada como “empreendedorismo por necessidade” ou, ainda, “empreendedorismo de sobrevivência”. De todo o modo, ambas as expressões podem ser consideradas “corruptelas teóricas”, conforme veremos no decorrer dos próximos segmentos.

O discurso do empreendedorismo no Brasil começou na década de 1990. Antes disso, pouco se falava em empreendedorismo, tampouco no termo microempreendedor.

Os diversos programas de apoio a negócios informais referiam-se aos “microprodutores”, às microunidades informais de produção e, finalmente, a expressão *dos media* “pequenas empresas, grandes negócios”, título do programa do SEBRAE Nacional, veiculado na Rede Globo de Televisão.

A mudança ocorrente no mercado de trabalho brasileiro, marcadamente a partir dos anos 1990, demonstra que a retração do nível de emprego e a alteração do conceito de

empregabilidade são os vetores que apontam para o empreendedorismo como forma de inserção no mercado de trabalho.

Neste contexto, atribui-se, cada vez mais, um papel de destaque às micro e pequenas empresas, na perspectiva de geração de ocupação e renda.²⁸ Apesar desse fato, convém voltar ao tema do “empreendedorismo por necessidade”. Mesmo considerando a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que situa o Brasil no *ranking* das nações que mais criam pequenos negócios, Loures (2005: 3) admite que esse resultado advinha, em larga medida, da necessidade de sobrevivência das pessoas, situação diferente nos países desenvolvidos, nos quais a identificação e realização de uma nova oportunidade de negócio rentável acontecem, efetivamente em face do empreendedorismo por oportunidade. Segundo esse autor, a maioria dos empreendedores brasileiros atua em nichos de mercados conhecidos e saturados, com baixo grau de inovação e pouco dinamismo. Na mesma linha de raciocínio e, também, tendo como base a pesquisa GEM, Ricca (2004:70) ressalta que, apesar de o Brasil ocupar a sexta posição mundial de país mais empreendedor, quando avaliado sob o aspecto de “empreendedorismo por oportunidade”, o País cai para a décima posição. Na mesma perspectiva de análise, confirmando a visão de Loures, Ricca assevera que isso significa que grande parte do empreendedorismo desenvolvido no Brasil resulta de uma questão de sobrevivência, uma vez que não há trabalho para todos e há necessidade de geração de renda pessoal.

Entendo, entretanto, que a dicotomia “empreendedorismo por necessidade” *versus* “empreendedorismo por oportunidade” pode esconder detrás da lógica da sobrevivência formas autóctones de um vigoroso empreendedorismo, evidado por manifestações de criatividade e por insuperável capacidade de reaproveitamento de materiais de refugio, muitas vezes em ambientes socioeconômicos adversos. Que o digam as experiências dos fabricantes

²⁸ Sobre estas observações, ver Mossato (2004) in www.fae.edu/publicador/. Disponível em 19/09/2005.

de chinelos de couro com o solado de borracha de pneus velhos, espalhados pelo Nordeste do Brasil; os confeccionistas de Santa Cruz do Capibaribe, que, a partir do aproveitamento de retalhos de malha vindos de São Paulo estruturaram um dos mais dinâmicos pólos de confecções do semi-árido nordestino, ou, ainda, mecânicos que dão uma enorme sobrevida ao capitalismo, “fabricando” peças de caminhões com trinta anos de uso e recriando *designs* de veículos, o que é tão comum nas rodovias brasileiras.

Diante desse quadro, Ricca (2004:70) sugere ao Governo e às instituições de fomento transformar o “empreendedorismo por necessidade” em políticas mais efetivas de “empreendedorismo por oportunidade”. Nessa mesma linha de pensamento, é cabível aqui apresentar interessantes argumentações de Abramovay (2003: 2) sobre o desenvolvimento do empreendedorismo de pequeno porte. Esse autor articula alguns pontos vitais para que efetivamente isso aconteça. Assim, para ele,

[...] É nos territórios – urbanos ou rurais – que podem ser implantadas políticas voltadas a mobilizar as energias necessárias a que a pobreza seja significativamente reduzida, por meio do fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte. A vitória sobre a pobreza depende, antes de tudo, do aumento das capacidades produtivas e da inserção em mercados dinâmicos e competitivos dos milhões de famílias cuja reprodução social se origina em seu trabalho “por conta própria”. O alargamento dos horizontes contidos nesta proposição só pode vir de uma política nacional que estimule a ampliação dos vínculos sociais localizados dos que hoje estão em situação de pobreza e este é o sentido maior da noção de desenvolvimento territorial.

Abramovay não entende que o empreendedorismo seja algo que aconteça isoladamente, de forma teleológica. Pelo contrário, para ele, o empreendedorismo de pequeno porte pressupõe ambientes locais que favoreçam a ampliação dos investimentos produtivos das famílias vivendo hoje em situação de pobreza. Em outras palavras, esse ambiente local é o território, “entendido como expressão de formas localizadas de interação social, cujo fundamento não se encontra apenas em relações de mercado”. (ABRAMOVAY, 2003:2).

[...] Melhorar as capacidades produtivas e as condições de acesso aos mercados dos empreendedores de pequeno porte é o mais importante desafio das políticas de desenvolvimento territorial, cujo objetivo básico é estimular um ambiente em que a cooperação social localizada abra caminho para inovações tecnológicas e organizacionais que ampliem o poder competitivo dos que hoje se encontram em situação de pobreza.

É interessante aqui buscar uma compreensão acerca da expressão “empreendedorismo de pequeno porte”, cunhada por Abramovay. Na perspectiva desse autor, parece estranho o uso do vocábulo empreendedorismo para denominar atividades da economia popular perto da linha de pobreza. O próprio Abramovay, reconhecendo que a teoria shumpeteriana não contempla o seu conceito de “empreendedorismo de pequeno porte”, reconhece, entretanto, que “mesmo se opondo à orientação shumpeteriana a idéia de empreendedorismo de pequeno porte encontra respaldo em outras tradições teóricas.” Assim, esse tipo de empreendedorismo pode fundamentar-se em Say, ao assinalar que o empreendedor é aquele que compra por um preço certo e vende por um preço incerto, ou em Hayek, quando expressou a idéia de que o empreendedorismo envolve não apenas risco, mas, sobretudo, conduz a uma descoberta das condições produtivas, das oportunidades de mercado por parte dos próprios agentes sociais. (ABRAMOVAY, 2003: 5).

A despeito do caráter polêmico das expressões “empreendedorismo por necessidade” e “empreendedorismo por oportunidade” não tenciono chegar a uma “conclusão inócua” sobre estes sentidos. Será que o trabalhador brasileiro, mesmo que desprovido de alguns direitos sociais básicos – como educação, saúde e outros atributos que lhe facilitaríamos a emancipação social – ainda que movido, no primeiro momento ou circunstância, pela busca da sobrevivência, deveria permanecer na morbidez do “empreendedorismo por necessidade”? Ou isso poderia ser, também, um estágio inicial para que ele desenvolva habilidades de praticar formas alternativas de um empreendedorismo por oportunidade e convicção, traduzido por novas formas de relações de produção? Tal problemática poderá ser mais bem analisada quando passar do campo das formulações mais teóricas para o mundo da realidade do Grande

Bom Jardim, por meio da pesquisa sobre a ação econômica dos microempreendedores da Granja Portugal, das observações participantes, entrevistas e outros procedimentos metodológicos.

Até aqui, este capítulo apresentou um resumo acerca das definições sobre empreendedorismo. Acrescentou breve histórico sobre o assunto e o relacionou com a discussão atinente ao mercado de trabalho e autocriação de negócios como estratégia de sobrevivência. Doravante, entendo ser oportuno iniciar uma incursão teórica pelo vasto campo de discussão sobre o empreendedorismo. E isto deverá ser feito na direção de uma abordagem teórica transdisciplinar, trazendo à tona o diálogo dos principais autores que se pronunciaram sobre o tema.

Voltando às referências já citadas de Cardozo e Barbosa (2005), vale salientar os seus comentários sobre os principais eixos e vertentes que norteiam a discussão sobre o empreendedorismo. Segundo essas autoras, de um lado, estão os economistas, que fundamentam o empreendedorismo e o espírito empreendedor como molas para constituir a empresa e o desenvolvimento. A este respeito, convém conhecer a interpretação de Celso Furtado sobre o “espírito empreendedor”, proposto por Schumpeter:

O espírito de empresa, elemento central no pensamento schumpeteriano, surge como uma categoria abstrata, independentemente do tempo e de toda ordem institucional. É, aparentemente, um dom do espírito humano, assim como a propensão para a troca de Adam Smith. O empresário seria fenômeno de todas as organizações sociais, da socialista à tribal (FURTADO, 1977: 47).

Por outro lado, os comportamentalistas destacaram atributos humanos e psicológicos – como a criatividade, a intuição e a motivação – para tentar compreender o porquê das pessoas empreendedoras. Esta demarcação não é assim tão precisa, uma vez que o próprio Schumpeter (1982:63) analisa os aspectos não econômicos do empresário empreendedor, ao destacar a importância de “compreender o comportamento humano, a saber, analisando os

motivos característicos de sua conduta”. Mesmo enveredando para este ângulo de análise, Schumpeter advertiu para a grande resistência de alguns autores que faziam objeções contra a intromissão do economista na Psicologia.

Feitas essas ressalvas, vamos admitir a demarcação proposta. Na primeira corrente, destacam-se Joseph Schumpeter, que estudou os temas da inovação e do desenvolvimento econômico, por meio do empresário, o verdadeiro “motor” da economia. Convém assinalar, contudo, que, antes de Schumpeter, o economista Adam Smith se preocupou com questões relacionadas com os avanços científicos e o progresso técnico na indústria, enquanto Jean B. Say prenunciou a importância do empresário que empreende, racionalizando as suas finanças. Ambos destacaram tais elementos como fundamentais para o desenvolvimento do capitalismo, criando uma teoria das funções do empresário (SANDRONI: 1994).

Na segunda vertente teórica, destacam-se o historiador, sociólogo e economista Max Weber e o psicólogo David McClelland. Weber buscou respostas nos traços pessoais e nas atitudes dos indivíduos, recorrendo aos sistemas de valores para explicar o empreendedorismo. McClelland considerou que um povo estimulado por certas influências desenvolve capacidades para sua auto-realização. Definiu, então, os empreendedores como pessoas de grande necessidade de realização.

A concepção de Schumpeter acerca do empreendedor diz respeito àquele que combina capital e trabalho como fatores de produção articulados; prevê a permanente criação de produtos e serviços; descobre fontes de matérias-primas e estabelece formas de organização.

O espírito empreendedor não é somente a coragem ou disposição para implantar um negócio. Está, sim, intimamente ligado à inovação a serviço do crescimento, à exploração de um nicho de mercado imperceptível para muitos. É esse ciclo renovável que alimenta as possibilidades de expansão da economia. Esse conjunto é que motiva o empresário empreendedor para a plena liberdade de ação culminando, freqüentemente, com a “destruição

criativa”. Para melhor compreensão, eis a concepção schumpeteriana a respeito do desenvolvimento.

Entendemos por “desenvolvimento”, portanto, apenas as mudanças da vida econômica que não lhe forem impostas, mas que surjam de dentro, por sua própria iniciativa. Se se concluir que não há tais mudanças emergindo na própria esfera econômica, e que o fenômeno que chamamos de desenvolvimento econômico é na prática baseado no fato de que os dados mudam e que a economia se adapta continuamente a eles, então diríamos que não há nenhum desenvolvimento econômico. Pretenderíamos com isso dizer que o desenvolvimento econômico não é um fenômeno a ser explicado economicamente, mas que a economia, em si mesma sem desenvolvimento, é arrastada pelas mudanças do mundo à sua volta, e que as causas e, portanto, a explicação do desenvolvimento devem ser procuradas fora do grupo de fatos que são descritos pela teoria econômica. [...] O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente. (SCHUMPETER, 1982: 47).

Alguns elementos da elaboração teórica acerca do efetivo desenvolvimento schumpeteriano merecem reflexão. Na compreensão de Schumpeter, toda a constituição do desenvolvimento (mudanças espontâneas e descontínuas no canal do fluxo circular, perturbações do centro de equilíbrio) aparece na esfera da vida industrial e comercial, e não na contextura das necessidades dos consumidores de produtos finais.

Isto quer dizer que, “é o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daqueles que tinham o hábito de usar”. (SCHUMPETER, 1982: 48). O desenvolvimento, para Schumpeter é, sobretudo, a realização de novas combinações produtivas descontínuas. É o próprio economista em foco quem enumera e qualifica as novas combinações produtivas, quais sejam:

1. a introdução de um novo produto ou melhoria da qualidade de um existente;
2. a introdução de novos métodos de produção (um método que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação, que de modo algum

precisa ser baseada numa descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria);

3. a abertura de um novo mercado, ou seja, de um mercado em que o ramo particular da indústria de transformação do país em questão não tenha ainda entrado, quer esse mercado tenha existido antes ou não;

4. a conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados, mais uma vez independentemente do fato de que essa fonte já existia ou teve que ser criada; e

5. o estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio (por exemplo, pela trustificação) ou a fragmentação de uma posição de monopólio (SCHUMPETER, 1982: 48).

Entendo que, quando um empresário empreendedor põe em prática, num determinado ciclo produtivo, uma ou várias das inovações há pouco descritas está dando à sociedade uma “resposta criadora”. Tal situação opõe-se à “resposta adaptativa”, aqui entendida como fase de pouco dinamismo do sistema produtivo, vale dizer, “quando uma economia reage a um aumento de população, simplesmente adicionando nos empregos já existentes novos braços à força de trabalho, ou uma indústria reage a uma medida protecionista” (SCHUMPETER, 1976:31). Para esse autor, a “resposta criadora” transforma situações econômicas definitivamente, ou, noutro modo de entender, as situações que cria não se ligam àquelas que deveriam existir na sua ausência.

Assim, para Schumpeter, “essa é a razão pela qual a resposta criadora é um elemento essencial no processo histórico”. Outro aspecto essencial relacionado à inovação, no entendimento de Schumpeter, é que

[...] produzir novas coisas não é apenas um processo distinto, mas é um processo que produz conseqüências, as quais formam uma parte essencial da realidade capitalista. A completa história econômica do capitalismo seria diferente do que é se novas idéias tivessem sido regular e correntemente adotadas, naturalmente por todas as firmas para cujos negócios elas fossem relevantes. Mas isso não aconteceu. Na maioria dos casos, apenas um homem ou alguns deles vêem as novas possibilidades e estão aptos a lutar contra as resistências e dificuldades com que a ação sempre se encontra, fora dos caminhos normais da prática. (SCHUMPETER, 1976: 36).

A grande reputação de Schumpeter repousa na expressão de sua autoria denominada “destruição criativa”. Ora, as tecnologias inovadoras destroem produtos, e, ao mesmo tempo, criam outros. O novo produto ocupa o espaço do velho produto e novas estruturas de produção destroem antigas. Na concepção schumpeteriana, é perceptível a idéia de que o progresso decorre deste ato destruidor/criativo. Os empresários empreendedores são responsáveis pelo rompimento do fluxo circular da economia para uma economia dinâmica, competitiva e geradora de oportunidades. Esta dinâmica promove permanente estado de inovação, mudança, substituição de produtos e criação de hábitos de consumo. A destruição criativa, traduzida pelo próprio Schumpeter (1982: 64), significa também uma dinâmica calcada na ação empresarial cuja “tarefa característica – teórica e historicamente – consiste precisamente em demolir a velha tradição e criar uma nova”. Ela é responsável pelo crescimento econômico de um país (MENEZES: 2003).

As idéias há instantes expressas, propugnadas por Schumpeter e interpretadas com base em Menezes (2003) levam-me a dialogar com Azevedo (2004) sobre as diferenças entre empresário e empreendedor. Para esse autor, não devemos confundir tais categorias. Não são conceitos redundantes nem variação semântica. O empresário é o proprietário ou acionista que controla empresas. Só é empreendedor aquele que é capaz de conceber, de pôr em prática e de provocar, nos que o acompanham, uma atitude de desafio permanente, de vontade de superação da indiferença. Para Schumpeter (1982:54), entretanto, a pressuposição que empreendimento é “a realização de combinações novas”, conceitua os empresários como

“indivíduos cujas funções é realizá-las” (as combinações novas). Mais ainda, Schumpeter atribui à função de empresário “não apenas aos homens de negócios ‘independentes’ em uma economia de trocas, que de modo geral são assim designados, mas todos que de fato preenchem a função pela qual definimos o conceito, mesmo que sejam, como está se tornando regra, empregados ‘dependentes’ de uma companhia, como gerentes, membros da diretoria etc., ou mesmo se o seu poder real de cumprir a função empresarial tiver outros fundamentos, tais como o controle da maioria das ações” (SCHUMPETER, 1982:54). O observável nesta discussão é o fato de que Schumpeter não utilizou o termo “empreendedor”. Atribuiu, contudo, o vocábulo “empresários” (empreendedores) para aqueles que põem em prática as combinações ou inovações.

O empreendedor pode, também, trabalhar por conta de outrem, principalmente por conta do empresário. Nesta gama de variações, podemos encontrar empresários pouco empreendedores, como empreendedores não empresários e, até mesmo, funcionários públicos com vocação empreendedora. De todo o modo, Schumpeter (1982:56) anota que “alguém só é empresário quando efetivamente ‘levar a cabo novas combinações’, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando se dedicar a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem seus negócios. Essa é a regra, certamente, e assim é tão raro alguém permanecer sempre como empresário através de sua vida ativa, quanto é raro um homem de negócios nunca passar por um momento em que seja empresário, mesmo que seja em menor grau”.

Na linha de compreensão acerca do conceito de empresário schumpeteriano, Cardoso (1972: 24) se pronuncia, assinalando que,

[...] o conceito de empreendedor na análise schumpeteriana é, pois, como ele mesmo diz mais lato e mais restrito que a noção corrente. Ao mesmo tempo que não se liga diretamente à categoria de capitalista, podendo abranger ‘gentes’, membros de ‘juntas diretivas’ e outros tipos de assalariados de uma companhia, não inclui todos os industriais ou administradores: depende da capacidade inovadora que efetivamente possuam. Em conseqüência, a função do empreendedor não pode ser herdada, nem é uma posição na empresa ou na sociedade, que possa exprimir-se como uma categoria profissional ou classe.

Em suma, é o próprio Schumpeter que acentua ser o funcionamento do sistema econômico um “fluxo circulatório”, aqui entendido como um quadro regular de combinações de fatores de produção dentro de “possibilidades naturais”. A alteração deste quadro regular, mediante a introdução de novas combinações, “é uma função especial e constitui privilégio de um tipo de pessoas muito menos numerosas que todos aqueles que têm a possibilidade objetiva de desempenhá-la”. Assim, Schumpeter assevera que “os empreendedores constituem um tipo especial e o seu comportamento um problema específico, a força motriz de um grande número de fenômenos importantes”. (SCHUMPETER, 1982:58-59).

Acredito que o perfil do empreendedor schumpeteriano está mais ou menos delineado. É o indivíduo que quebra a cadência da normalidade produtiva, introduzindo novos paradigmas (resposta criadora, destruição criativa, inovações radicais etc.) aos sistemas produtivos.

Como atesta Tomecko (1992), o empresário empreendedor estabelece processos revolucionários pelo fato de racionalizar todo e qualquer aspecto de sua empresa. A despeito dessas possíveis influências, Schumpeter advertiu para a noção de que empresárias são pessoas que tomam a iniciativa de mudar os modelos tecnológicos básicos e de demanda da economia em um ciclo de destruição criativa.

A motivação do empresário corresponde à vontade de conquistar, ao impulso para lutar, para mostrar-se superior aos outros, para ter êxito pela simples razão de alcançar este objetivo, e não apenas visando aos frutos do êxito em si.

Apesar das cruciais contribuições de Schumpeter sobre o papel do empreendedor no desenvolvimento econômico, convém registrar que a teoria econômica neoclássica não aprofundou estudos referentes à importância do empreendedor no desempenho da atividade empresarial. Isso porque os agentes econômicos, usando a sua racionalidade, utilizam o seu

conhecimento na combinação dos fatores de produção e na alocação dos recursos de forma eficiente, não havendo a necessidade de um empreendedor.

Na óptica de Corrêa e Bêrni (2005), tudo o que importa no funcionamento das relações econômicas da teoria neoclássica é a presença de um administrador, de um gestor de negócios para realizar cálculos objetivando maximizar os lucros. Este profissional reagiria mecanicamente a mudanças no ambiente externo, sobre o qual ela não teria nenhuma influência. Por sua vez, o economista Frank Knight (*apud* CORRÊA e BÊRNI, 2005: 4), sendo um neoclássico, discorda desses argumentos, reconhecendo a importância do papel do empreendedor.

Para ele, o empreendedor é capaz de fazer previsões e de tomar decisões que acarretarão a obtenção de lucros extraordinários. Assim, portanto, para Knight, “os empreendedores se diferenciam dos demais indivíduos, de maneira mais geral, por sua capacidade de previsão. O processo competitivo se encarregaria de fornecer aos indivíduos com maior capacidade de previsão o poder de tomar decisões”. Vale registrar, ainda, que no entendimento de Knight, o lucro é a recompensa do empreendedor, por este assumir os custos da incerteza relativos ao exercício da atividade empresarial.

Para ser fiel ao título deste capítulo, impõe-se a necessidade de conduzir esta abordagem teórica na direção transdisciplinar.²⁹ Convém, portanto, iniciar algumas prospecções sociológicas sobre o tema em estudo. Nessa direção, busco estabelecer um diálogo entre Schumpeter e Max Weber, ressaltando nesse último, algumas reflexões sobre o empresário e o desenvolvimento do capitalismo³⁰.

²⁹ “Não há autor mais autenticamente interdisciplinar que Schumpeter” [...] “A interdisciplinaridade, como entende Schumpeter, organiza o recurso a hipóteses específicas, para tratar problemas que não são necessariamente solucionáveis pelas disciplinas que os levantaram e nos termos em que elas os levantaram” [...] “Sua pesquisa tem por objeto um conjunto de relações heterogêneas (econômicas, sociais e culturais) que se desenrolam não no tempo abstrato, mas na história de três grandes países capitalistas: Inglaterra, Estados Unidos e Alemanha” (BOUDON e BOURRICAUD, 1993:485).

³⁰ Segundo Henrique Rattner (2004), no início do século XX, a teoria e a prática econômica exaltaram a figura do empresário industrial capitalista, a partir dos estudos de Max Weber (*Economia e Sociedade e A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*).

Max Weber (2002: 38-41), ao relacionar a filiação religiosa com a estratificação social, partiu de uma constatação basilar: na região por ele estudada no vale do Ruhr, na Alemanha, geralmente os filhos dos católicos foram levados a optar por carreiras profissionais no campo das ciências humanas, enquanto os protestantes escolhiam as carreiras e funções técnicas. Desta constatação, Weber percebeu que os protestantes se destacavam como industriais dirigentes empresariais e técnicos de nível superior. A partir daí, então, depois de elaborar pesquisa na qual concluiu que alguns ramos do protestantismo (calvinismo, pietismo, metodismo e seitas batistas), por causa de sua fé e da ética que proferiam, deram uma importante contribuição para a formação do espírito que impulsiona a economia ocidental moderna. A asserção propugnada por Weber fundamenta-se, segundo as suas palavras:

[...] a explicação desses casos é, sem dúvida, a de que as peculiaridades mentais e espirituais adquiridas do meio ambiente, especial do tipo de educação favorecido pela atmosfera religiosa da família e do lar, determinaram a escolha da ocupação, e por isso, da carreira. A menor participação dos católicos na vida moderna de negócios na Alemanha é tão notável justamente porque contraria a tendência observada em todos os tempos, até mesmo no presente (WEBER, 2002: 39).

Com a finalidade de determinar aquilo que Weber denominou “espírito do capitalismo organizado e racional”, vale conhecer um documento-referência em seus estudos que reflete este espírito. Refiro-me às famosas máximas de Benjamim Franklin que constituíram a seiva do desenvolvimento do capitalismo ocidental.

“Lembre-se que tempo é dinheiro”;

“Lembre-se do ditado: O bom pagador é dono da bolsa alheia”;

“Lembre-se que o dinheiro é de natureza prolífera e geradora. O dinheiro pode gerar dinheiro”;

“As menores ações que possam afetar o crédito de um homem devem ser levadas em conta. O som do teu martelo às cinco da manhã ou às oito da noite, ouvido por um credor, te o tornará favorável por mais seis meses, mas se te vir à mesa de bilhar, ou ouvir tua voz na taverna quando deverias estar no trabalho, cobrará o dinheiro dele no dia seguinte, de uma vez, antes do tempo”;

“Aquele que mata uma porca prenhe destrói sua descendência até a milésima geração”;

“Aquele que desperdiça uma coroa destrói tudo aquilo que ela poderia ter produzido, até muitas libras”.

Os preceitos de Franklin, analisados por Weber, engendram a religião secular do trabalho. O primeiro e maior mandamento é o de trabalhar de modo mais árduo possível, durante o máximo de trabalho possível para se ganhar o máximo de dinheiro possível. As predições de Franklin indicam que o pecado seminal é perder tempo e capital. A disciplina monástica e ascética estabelece que o dinheiro ganho pelo devotamento ao trabalho não deve ser gasto em divertimento, conforto e nos desvios mundanos, mas diretamente investido para produzir mais dinheiro. Portanto, a interpretação weberiana acerca dos preceitos de Franklin aponta para as virtudes como a frugalidade, a laboriosidade, a pontualidade nos pagamentos e a fidelidade nos acordos, enfim, predicados que só aumentam a acumulação de capital (WEBER, 2002: 46-49).

A essência desta filosofia da avareza, que deve ser praticada pelo indivíduo com crédito permanente e aumento contínuo de seu capital, não deve ser considerada um fim em si mesmo. A este respeito, Weber nos diz que:

[...] De fato, o que nos é aqui pregado não é apenas um meio de fazer a própria vida, mas uma ética particular. A infração de suas regras não é tratada como uma tolice, mas como um esquecimento do dever. Essa é a essência do exposto. Não se trata de uma astúcia de negócios, o que seria algo comum, mas de um *ethos*. E essa é a qualidade que nos interessa. (WEBER, 2002: 48).

A propósito desse *ethos*, convém entender que ele, em si, não foi o determinante fundamental do capitalismo. Freund (1975: 149) alerta para o fato de que este *ethos* protestante dos empresários capitalistas europeus foi uma das fontes de racionalização da vida que contribuiu para a gênese do que Weber denominou “espírito do capitalismo”, e “o

protestantismo foi um elemento que, se o suprimíssemos, não teria impedido o surto do capitalismo, mas nos obrigaria a conceber de outro modo a sua evolução”.

Na perspectiva de estabelecer um diálogo entre Schumpeter e Weber, o *leitmotiv* teórico será em torno dos sujeitos que dão vida ao “espírito do capitalismo” weberiano e o “espírito de empresa” schumpeteriano, esse último já comentado neste texto. Para melhor entender a ação social do sujeito que atua no “espírito do capitalismo”, devo reportar-me ao quadro de transição das antigas relações de produção, nas quais o modo de vida era tradicional; a margem de lucro era tradicional; tradicional a quantidade de trabalho e tradicional o modo de regular as relações de trabalho. Esse “tradicional” significava a vida prazenteira destas relações descritas se desmoronando, pois surgira uma nova dinâmica instalada por um agente que Weber classifica como inovador, e, em alguns momentos, como empreendedor. Vejamos, pois, a sua descrição:

[...] algum jovem de família de produtores vindos de outra cidade escolheu com cuidado os tecelões para empregados, aumentou enormemente o rigor da supervisão sobre o trabalho e os transformou de camponeses em operários. Por outro lado, teve também de mudar seus métodos de comercialização final; além disso, assumiu os detalhes em suas mãos, cuidou pessoalmente dos clientes visitando-os anualmente e, acima de tudo adaptou a qualidade do produto diretamente às necessidades e gostos desses clientes. Começou, ao mesmo tempo, a introdução da política de preços baixos e alto giro. Repetiu-se aqui o ocorrido em todos os lugares e sempre como consequência do processo de racionalização: aqueles que não seguiram o mesmo processo tiveram que sair do negócio. O estado idílico desmoronou sob pressão de uma amarga e competitiva batalha, criaram-se fortunas consideráveis que não foram aplicadas a juros, mas sempre reaplicadas no negócio. A antiga atitude prazerosa e confortável para com a vida cedeu lugar a uma rígida frugalidade, da qual alguns participaram e chegaram ao topo, pois que eles não queriam consumir, mas ganhar, enquanto outros, que quiseram conservar o modo de vida antigo, foram forçados a cortar seu consumo. (WEBER, 2002: 59).

É este o agente da transição para o capitalismo moderno que, segundo Weber, trabalhava para si mesmo, produzia o próprio capital e o suprimento monetário para os próprios fins, mas que, nem sempre, teve a sua entrada em cena de modo pacífico.

Desconfiança, ódio e indignação moral foram atitudes dos homens de negócios tradicionais em relação aos primeiros “inovadores” (WEBER, 2002; 60).

O empreendedor, na visão weberiana é, ainda, aquele empresário que demonstra “a capacidade de se livrar da tradição comum, um tipo de iluminismo liberal”, fadado ao sucesso. O tipo ideal do empreendedor capitalista que atuou na Alemanha

[...] não tem qualquer relação com arrivismo mais ou menos refinado. Ele evita a ostentação e gastos desnecessários, assim como regozijo consciente do próprio poder, e fica embaraçado com as manifestações externas de reconhecimento social que recebe. Seu modo de vida, em outras palavras, distingue-se muitas vezes, e teremos de investigar o significado histórico desse fato importante por certa tendência ascética, como parece com bastante clareza na pregação de Franklin por nós citada. (WEBER, 2002: 61).

Após haver discutido os principais elementos weberianos, que tocam na questão do capitalismo moderno e do empresário empreendedor, convém, agora, estabelecer uma linha de raciocínio sociológico para a análise do tema empreendedorismo. Assim, Agostini, Angonese e Bogoni (2004:9) chamam a atenção para “as características do contexto institucional dentro do qual o empreendedorismo opera por meio de suas normas e valores, prêmios e sanções, processo de socialização e sistemas de apoio”.

Tais elementos “buscam demonstrar as relações complexas, entre a cultura e a personalidade, entre normas de amplitude social e os padrões de comportamento individual e grupal e entre a estrutura social e os parâmetros de atividades aceitáveis” (AGOSTINI, ANGONESE e BOGONI, 2004:9). Para esses autores, aqueles que enfatizam as determinantes sociais do empreendedorismo sugerem que o empreendedor é o produto da sociedade em que ele vive cuja resposta aos acontecimentos é influenciada pelo sistema de valores e por suas experiências.

Clifford Geertz (apud AGOSTINI, ANGONESE e BOGONI (2004: 13) sugere que empreendedores são geralmente oriundos de um grupo minoritário bem definido e bem

homogêneo, que se considera discriminado por um grupo superior na sociedade e na comunidade). Hozelitz, também citado pelos autores há pouco referidos, argumenta que grupos culturalmente marginalizados tendem a promover o desenvolvimento econômico porque seus membros são freqüentemente obrigados a se adaptar a mudanças radicais e, nesse processo, desenvolvem comportamentos sociais inovadores (AGOSTINI, ANGONESE e BOGONI, 2004: 13).

Retomando a trilha da interdisciplinaridade, a análise sobre a influência do comportamento humano nas relações de trabalho ajudou-me a entender mais o complexo mundo do empreendedorismo. Assim, faz-se necessário conhecer o pensamento do psicólogo David McClelland, vigoroso defensor da motivação realizadora voltada para a iniciativa empresarial. Para ele,

[...] o empresário é uma pessoa que organiza e mantém um negócio, arcando com os riscos por visar lucros. É alguém que exerce algum controle sobre os meios de produção, produzindo mais do que pode consumir, a fim de vender ou trocar a sua produção por renda individual ou familiar. (McCLELLAND, *apud* TOMECKO, 1992: 3).

Tomecko (1992: 5) adverte para o fato de que McClelland contribuiu por demais no sentido de estabelecer um elo entre a iniciativa empresarial e o crescimento econômico. Em seu famoso livro *The Achieving Society* (1961) (*A Sociedade Realizadora*), citado em Tomecko (1992: 6), esse autor tentou estabelecer a relação entre o progresso econômico e a existência de uma “necessidade popular de realização” em uma determinada cultura. Precisamente, McClelland dedicou-se ao estudo da relação entre as necessidades de realização, poder e afiliação e o comportamento humano.

A necessidade de realização é definida como “conseguir realizar algo difícil. Dominar, manipular ou organizar objetos físicos, seres humanos ou idéias. Superar obstáculos e atingir um alto padrão. Rivalizar e superar os outros”. (SCHULTZ e SHULTZ, 2002:188, *apud* MORALES, 2004: 39). O próprio McClelland, por sua vez, entendia que a necessidade de

realização é “o desejo de fazer algo melhor ou mais eficientemente do que já tenha feito anteriormente”. (McCLELLAND, 1976:100, *apud* MORALES, 2004:39).

A necessidade de poder é definida como “necessidade de controlar o ambiente. Influenciar ou dirigir o comportamento de outros por sugestão, sedução, persuasão ou comando. Fazer os outros colaborarem. Convencê-los que sua opinião é correta”. (SCHULTZ e SCHULTZ, 2002: 188, *apud* MORALES, 2004: 40).

Por fim, a necessidade de afiliação é descrita como “aproximar-se e colaborar com prazer e retribuir a um aliado que se pareça com a própria pessoa, ou seja, alguém que goste dela. Aderir e permanecer leal a um amigo”. (SCHULTZ e SCHULTZ, 2002, *apud* MORALES, 2004:40).

A partir do conceito de necessidade de realização (*need of achievement* ou “*n ach*”), McClelland (1962, 1967, 1970, 2000 *apud* MORALES, 2004:40) identificou nos empreendedores e executivos bem-sucedidos uma alta “*n ach*”. Mais ainda, as sociedades que apresentam expressivos contingentes de pessoas com “*n ach*” tendem a apresentar, também, alto patamar de desenvolvimento econômico. Estas pessoas, em geral, correm riscos moderados nas suas decisões e têm desinteresse por trabalhos repetitivos e rotineiros. Morales (2004:41) adverte para a idéia de que empreendedores e gerentes, atuando em organizações complexas, devem liderar e persuadir outras pessoas para que façam as coisas de forma correta na organização. Assim, é de se esperar que os empreendedores e executivos denotem alta motivação pela necessidade de poder (“*n power*”). Ancorado em McClelland, Morales (2004:41) informa que aqueles que tinham alta “*n ach*” e baixa “*n power*” concentravam o seu foco na melhoria das pessoas, em fazer as coisas melhor por si, vale dizer, queriam fazer as coisas eles próprios.

A necessidade de afiliação (“*n affiliation*”) constitui-se atributo relevante no comportamento dos empreendedores. Vejamos como Morales (2002:42) se pronuncia:

[...] segundo MacClelland (2000), o desejo de atingir rapidamente as metas estabelecidas, presente nas pessoas com alta “*n ach*”, pode levá-las a valer-se da máxima ‘os fins justificam os meios’, trapaceando ou usando meios social ou eticamente condenáveis para atingir os resultados. A presença do ‘*n affiliation*’ refreia este impulso, pois o interesse em ser aceito e amado pelo grupo ou por determinadas pessoas com as quais se identifica ‘choca-se com a possibilidade de rejeição com punição por atos condenáveis pelo grupo’. No caso dos gerentes, uma ‘*n affiliation*’ muito baixa pode significar um estilo ‘institucional’ de gerência, onde a lealdade é maior com a empresa do que com as pessoas.

McClelland fundamentou os seus princípios teóricos do comportamento dos empreendedores em percucientes estudos históricos e literários, produzidos em diferentes épocas, pinçando imagens relacionadas com a força realizadora dos povos. Segundo Tomecko (1992:5)

[...] as imagens relacionadas com a força realizadora encontrada em histórias populares foram classificadas de acordo com o número e a intensidade das referências feitas a realizações extraordinárias, a concorrência com padrões de excelência impostos pelo próprio indivíduo, ao envolvimento em longo prazo e ao desejo de obter êxito em concorrências com outras pessoas.

Esta citação acima me ajuda a compreender certa extravagância metodológica para fundamentar os estudos de McClelland sobre as sociedades realizadoras. É sabido que esse autor empregou alguns indicadores, desde o controvertido método de registrar o crescimento do número de usuários de energia elétrica até o exame um tanto misterioso da qualidade e do conteúdo de urnas funerárias em cemitérios da civilização pré-incaica. (TOMECKO, 1992: 6).

Seguramente, McClelland, Schumpeter e Weber prestaram significativas contribuições teóricas no campo da iniciativa empresarial e do fomento ao empreendedorismo como estratégias de crescimento econômico. Por exemplo, o conceito de “outra direcionalidade”, emitido por McClelland, tão propalado nas sociedades emergentes, consiste na evidência de que as forças que mantêm os sistemas tradicionais de valores estão dando lugar e ensejando um novo sistema mais “popular” que favorece as pessoas a redefinição das suas relações pessoais.

No entendimento de Tomecko (1992: 6),

[...] McClelland afirmava que a quebra de tradições motiva uma abordagem mais liberada das relações tanto das pessoas quanto com o mercado. Esta liberdade fomenta a interação criativa e o comportamento empresarial, gerando novas idéias e novas normas no seio da sociedade, ao mesmo tempo em que modifica o ambiente, estimulando outras mudanças, inovações e conseqüente crescimento. A maior contribuição prestada por este trabalho foi a mudança radical ocorrida na teoria, uma vez que passou a pôr em evidência um modelo de comportamento empresarial mais dinâmico, no qual o empresário tanto era um produto da sociedade quanto um iniciador de normas sociais.

Tais observações são bastante relacionadas com os princípios básicos da “destruição criadora”, ou resposta criadora, de Schumpeter. Podem ser entendidas, como situações semelhantes, o indivíduo motivado para a iniciativa empresarial de Weber, o inovador schumpeteriano, que destrói sistemas convencionais, e as pessoas estimuladas a exercitar a força realizadora de McClelland.

Este último autor ganhou notoriedade porque apresentou recomendações específicas para criar uma cultura favorável ao crescimento da iniciativa empresarial. Segundo Tomecko (1992), McClelland entendia ser necessário desenvolver um sentimento nacional voltado para a força realizadora, divulgar amplamente as realizações de vulto, envolvendo, inclusive, os meios de comunicação de massa.

Em segundo lugar, estimular o feminismo como um contrapeso em relação à figura autoritária do pai de família, considerando, sobretudo, o fato de que a história não registra nenhum caso de progresso sem que tenha havido a emancipação da mulher³¹. Por fim, sugere implantar treinamentos específicos voltados para a motivação realizadora de executivos. Isto, certamente, consolidou a fama de McClelland no tema do treinamento empresarial.

³¹ Pela minha experiência no envolvimento com políticas públicas de geração de ocupação e renda, é possível que estas recomendações de McClelland tenham influenciado bastante a questão de gênero (inclusão paritária entre homens e mulheres ou até mesmo preferencial pelas mulheres) nos diversos programas de inclusão social, a partir do início da década de 1990, principalmente pelos organismos internacionais de financiamento.

A fundamentação deste treinamento partia da premissa de que, para estimular o comportamento empresarial, era preciso entender no que consistem os motivos e que estes são aprendidos, e que nem mesmo desconfortos biológicos ou sentimentos de prazer ocorrem se não estiverem ligados a “estímulos” que provoquem um reconhecimento da presença ou ausência destes fenômenos.

Tomecko (1992: 7) assevera que,

[...] a reação é quase que a mesma do cachorro na experiência de Pavlov, que salivava cada vez que ouvia o sinal que anunciava as suas refeições. Várias expectativas juntas vão-se desenvolvendo em torno de determinadas experiências até um ponto em que se tornam o motivo. Em cada indivíduo, os motivos são organizados obedecendo a uma hierarquia de força ou importância. Quanto mais uma pessoa pensa sobre determinado motivo, mais forte ele é. Com base nessa afirmação, a maneira de se mudar a motivação de alguém é alterar a hierarquia de motivos existentes. Os meios normalmente aceitos em treinamentos eram: a frequência da recompensa em troca do comportamento desejado, a significância dos materiais aprendidos, exercícios, calor humano e simpatia por parte do facilitador, uso de bom senso e do prestígio para sustentar um argumento e apoio a mudanças ocorridas através de afiliação a um grupo de referência.

McClelland foi um dos pioneiros a aplicar a teoria da iniciativa empresarial objetivando aparelhar programas públicos de fomento ao desenvolvimento de pequenos negócios como estratégia de potencialização do crescimento econômico. Talvez, por isso haja insistente disseminação da cultura empreendedora, da formação básica em técnicas da gestão de negócios, associada aos conhecimentos tecnológicos tradicionalmente ministrados por instituições educacionais e de fomento a microempresas.

O sentido destes cursos repousa na formação de profissionais mais bem preparados para o atual mercado de trabalho, seja como empreendedor conduzindo o próprio negócio, ou até mesmo um funcionário inserido no competitivo mercado de trabalho. Afinal, a visão contemporânea do empreendedorismo está vinculada ao conceito de competência, entendida aqui como a capacidade pessoal para realizar eficientemente uma tarefa. São fatores de competência: saber (conhecimento); saber fazer (habilidade); e querer fazer (atividade ou

valor). Competência pode ser entendida, também como empregabilidade (DUARTE, 2002), pois a formação do empreendedor significa a aquisição de conhecimentos, habilidades, experiências, capacidade criativa e inovadora.

Em estudo recente, a Organização das Nações Unidas – ONU (2004: 7-15) conclama os países emergentes a desenvolver programas e políticas de apoio aos empreendedores. Adverte para a realidade dos pequenos negócios como estratégia de combate à pobreza. Alerta, ainda, para a noção de que

[...] as ações do empresariado abrangem as diretivas de gestores multinacionais e de grandes empresas nacionais, mas, também as de indivíduos que operam informalmente em pequenas comunidades [...] O pequeno empreendedor é um elemento tão importante do setor privado quanto uma corporação multinacional, fazendo-nos reconhecer que o setor privado já ocupa uma posição central na rotina das pessoas pobres, e que detém o poder de melhorar suas vidas. Orienta-nos a fazer uso das inovações tecnológicas, organizacionais e gerenciais do setor privado, para melhorar as condições de vida dos pobres [...] As grandes empresas constituem uma parte indispensável da economia privada, mas os próprios pobres são igualmente importantes. Muitas vezes, eles mesmos são os empreendedores, frequentemente por necessidade, exercendo uma atividade informal e amarrados a negócios precários. Nós compartilhamos a visão de que ambientes empresariais orientados para o mercado abrangem diversas formas de empresas, que coexistem em relações simbióticas [...] O microempreendedorismo é uma forma comum de emprego em muitos países em desenvolvimento. Quase todas as microempresas trabalham fora do sistema legal, contribuindo para difundir a informalidade [...] Em muitos países em desenvolvimento, as mulheres constituem a maioria dos microempreendedores da economia informal, e um percentual significativo do setor formal. Muitas delas são analfabetas. Construir suas próprias empresas – geralmente microempresas – é a única possibilidade de obterem trabalho e auferirem renda.

O que chama a atenção do relatório da ONU é o determinismo neoliberal eivado de soluções transplantadas de dinâmicas empresariais efetivadas noutras bases para corrigir uma situação socioeconômica dos países subdesenvolvidos. O que se observa nas políticas direcionadas para o segmento dos “empreendedores pobres” é que elas portam pacotes e conteúdos repletos de categorias simbólicas da atual acumulação capitalista flexível, tais como: empreendedorismo, empregabilidade, competitividade, competência, apologia ao

mercado e ao setor privado etc. E o que é mais interessante é a aplicação desses treinamentos de iniciativa empresarial em realidades socioeconômicas distintas dos países de onde provêm, geralmente materializadas por manuais de emancipação social fundados no livre empreendedorismo do setor privado, como a própria ONU reconhece ser a única saída. Esse discurso institucional não é apenas da ONU. Mais ou menos na mesma linha de pensamento, estudo recente do Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID³², realizado no leste asiático e na América Latina, assegura que as motivações pessoais mais importantes para a criação de pequenos empreendimentos econômicos são “a auto-realização”, “o desafio de enfrentar mudanças contínuas” e o de “contribuir para a sociedade”.

A análise do documento ora referido deixa claro que o BID estabelece forte relação entre empreendedorismo e desenvolvimento, ao propugnar a noção de que “novas empresas contribuem de forma significativa para o desenvolvimento econômico, mormente nos países em desenvolvimento”. E mais, continua a argumentação desta agência de desenvolvimento: “Ao ter sucesso, os novos empresários criam empregos, expandem segmentos de mercado, aumentam a produção de bens e serviços e dinamizam a economia das comunidades onde operam” (BID, 2002:6-11).

Seguindo o mesmo diapasão da ONU e do BID, identificam-se orientações recentes do Banco Mundial³³ que, baseadas na premissa de que as empresas da economia informal (microempresários, vendedores ambulantes, empregados domésticos e uma gama de outras ocupações) enfrentam, em sua maioria, as mesmas restrições que as outras empresas (direitos de propriedade, corrupção, imprevisibilidade de políticas, e acesso limitado a financiamentos), a estratégia para o desenvolvimento é “menos barreiras à divulgação de novas idéias, inclusive barreiras à importação de equipamentos modernos, e o ajuste da

³² *Empreendedorismo em Economias Emergentes: Criação e Desenvolvimento de Novas Empresas na América Latina e no Leste Asiático*. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Março de 2002.

³³ Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial – *Um melhor Clima de Investimento para Todos*. Banco Mundial. Washington, D.C. 2005.

maneira como o trabalho é organizado. E um ambiente que promova os processos competitivos que Joseph Schumpeter chamou de ‘destruição criativa’- um ambiente no qual as empresas têm oportunidades e incentivos para testar suas idéias, esforçar-se para obter êxito, prosperar ou fracassar”. (BANCO MUNDIAL, 2005:6).

Enfeixando o conjunto de agências internacionais de desenvolvimento que preceituam o fomento ao segmento das pequenas empresas informais empreendedoras, a GTZ (Sociedade Alemã de Cooperação Técnica), a partir de 1979, desenvolve experiências metodológicas de treinamento empresarial para produtores informais no Nepal, fundamentadas no modelo de David MacClelland. A partir daí, estava constituída a famosa metodologia CEFÉ, testada em diversos países da África, Ásia e América Latina. Segundo relato de Machado (1995), o cerne desta metodologia foi o Treinamento de Motivação de Realização (AMT), que buscava desenvolver e criar um conjunto mental no treinando, de forma que ele pense e atue nos caminhos da realização orientada (correr riscos, estabelecer metas, ter persistência e autoconfiança). A metodologia CEFÉ se tornou popular na Índia, Indonésia, Malásia, Nepal e Filipinas, passando por algumas adaptações de acordo com as circunstâncias culturais destes países.

No início da década de 1990, esta metodologia chega ao Brasil, robustecida pelo acúmulo de experiências aplicadas em cerca de 60 países. Segundo Kolshorn e Tomeko (1995), o método CEFÉ é um conjunto de instrumentos que utilizam uma abordagem voltada para a ação de aprendizagem experimental para desenvolver e intensificar o gerenciamento empresarial e as competências pessoais de um vasto conjunto de grupos-alvo, em sua maior parte no âmbito da geração de renda, empregos e desenvolvimento econômico. Convém salientar que essa metodologia foi desenvolvida e aplicada pelos projetos denominados Pró-Renda Microempresa, desenvolvidos no Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Pernambuco e Ceará, fruto da cooperação técnica da Agência Brasileira de Cooperação Técnica com a

Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ). A disseminação dessa metodologia foi bastante exitosa e se incorporou aos programas de capacitação empresarial de organizações, como o SEBRAE, secretarias estaduais e municipais de trabalho, organizações não governamentais e até algumas faculdades. A metodologia em foco é aplicada, hoje, no programa de apoio a microcrédito da FUNDESOL, na região do Grande Bom Jardim, na Fundação Caixa do Povo, no Programa Ceará Empreendedor, dentre outras.

Após as argumentações contidas no capítulo 2, relativas ao fato de que foram as agências internacionais de desenvolvimento os grandes vetores de propagação das políticas públicas de geração de ocupação, mediante a idéia do empreendedorismo e do microcrédito, cabe destacar, agora, o ponto de vista de Toscano (2002), que se contrapõe às visões que enfatizam o empreendedorismo como estratégia de inserção no mercado de trabalho:

[...] a mitificação de que qualquer cidadão pode ser um empreendedor é fato. [...] Todavia, existe uma enorme distância entre o empreendedor econômico e o ativo líder comunitário que não deixa de ser, igualmente, um empreendedor. Entendemos ser factível às pessoas buscarem alternativas de sobrevivência por meio de atividades que garantam ou complementem sua renda. Entretanto, em nosso particular juízo, existe uma forte carga ideológica por trás do culto ao livre empreendedorismo. (TOSCANO, 2002:1).

Na linha de raciocínio desse autor, referindo-se à educação empreendedora, ele adverte para a imensa pluralidade e diversidade – social, política, econômica e cultural – com a qual os brasileiros se defrontam:

[...] impõe-nos a observância do Professor Paulo Freire, que reproduzo livremente: ninguém é capaz de ensinar nada a ninguém, sem que esteja completamente aberto a aprender! Então, senhores, antes de preparar pacotes mágicos para capacitar nossos potenciais empreendedores, convém perguntar-lhes como eles fazem o que fazem e por que fazem do modo como fazem.

O fomento ao empreendedorismo, embutido na maioria das políticas voltadas para o auto-emprego floresceu de forma acentuada. Tomecko (1992) garante que um dos negócios

que mais cresce atualmente é a educação empresarial. No início da década de 1990, nos Estados Unidos, cerca de 250 instituições de ensino introduziram em seus currículos a disciplina “iniciativa empresarial”. Isto desencadeou um sem-número de cursos de Administração, ofertando o módulo “como iniciar o próprio negócio”.

Na febre atual da disseminação empreendedora, via cursos intitulados como “gestão empreendedora”, “como montar o seu negócio”, “empreendedorismo”, “criação de empresa e formação de empresários (CEFE)”, Nascimento e Silva assevera que tais cursos converteram-se em modismo universitário. E mais: reconhece que os seus professores ou facilitadores acumulam fracassos na condução dos próprios empreendimentos, sendo, em geral, empregados em escalões inferiores de empresas que não conseguem interpretar tendências de mercado. O autor em destaque assim se pronuncia:

[...] uma vez que não consideramos que alguém deliberadamente desenhe um curso, conceba uma idéia ou defina um conceito de forma fraudulenta, estamos propensos a considerar que o empreendedorismo brasileiro é apenas um modismo. Afinal, na busca do novo forâneo, pode até valer qualquer coisa, mesmo que sejam idéias ainda incompreendidas e carentes de sólidas estruturas conceituais, de sistemáticas de implementação e modalidades de avaliação. Talvez, a busca incessante, daquilo que mais vende, daquilo que mais impressiona os olhos e inibe a mente, possa nos trazer mais malefícios do que benefícios, mais frustrações do que satisfação, nos faça mais próximos do passado do que qualquer idéia de futuro.(NASCIMENTO e SILVA, 2005:8).

As preocupações de Nascimento e Silva procedem. A cada dia, encontra-se nas livrarias especializadas uma vasta bibliografia de livros de “auto-ajuda” associados a elementos da administração de empresas que entraram no atraente mercado da “capacitação empreendedora”. Verdadeiros exércitos de profetas do empreendedorismo estão se multiplicando, conquistando população de candidatos a auto-emprego, bombardeadas, ora pelo credo do “empreendedorismo osmótico”, ora pelo apelo religioso dos evangélicos que cada vez mais propalam a “Teologia da prosperidade”.

Estas evidências decorrem de forte deturpação sobre o tema do empreendedorismo no Brasil, mas, também, foram influenciadas por Peter Drucker, um dos mais renomados teóricos contemporâneos, sobre a disseminação do empreendedorismo. Convém analisar o seu pensamento:

[...] com certeza, o surgimento da economia empreendedora é um evento tanto cultural e psicológico, quanto econômico ou tecnológico. Contudo, sejam quais tenham sido as causas, os efeitos estão acima de todos os de ordem econômica... E o veículo dessa profunda mudança em atitudes, valores e, acima de tudo, no comportamento, é uma tecnologia. Ela se chama Administração. O que viabilizou o aparecimento da economia empreendedora nos Estados Unidos são as novas aplicações da Administração (2003:19-20).

O que Drucker assegura, acerca da relação empreendedorismo e a ciência da Administração pode ser contestado pelo pensamento mais estruturado de Rattner (2004). Este entende que toda a ação do empresário inovador, estruturador do processo de concentração de capital e dos cartéis e oligopólios, teria efetivamente ocorrido até meados do século XX. Em seu lugar surgiu a figura do administrador profissional,

[...] supostamente desvinculado da propriedade dos meios de produção e, portanto, mais atento aos interesses e necessidades dos acionistas, empregados e consumidores... Com o esgotamento histórico do modelo de capitalista individual, particularmente nos países emergentes – ou de capitalismo tardio – invadido pelo capital transnacional em consequência da política neoliberal, o desinteresse da política oficial manifestou-se sob forma de redução de financiamentos, créditos, subsídios ou incentivos para a criação e o funcionamento de pequenas empresas e refletiu-se, também, nos programas e projetos de pesquisa dos cursos de economia e administração, cada vez mais orientados para a administração profissional. Na ausência de investimentos significativos no setor industrial não há praticamente geração de empregos, e, portanto, a possibilidade de retomada do crescimento. Em resposta a esta situação – o desemprego permanente e crescente, mesmo entre as camadas da população mais escolarizadas -, o Estado optou, como compensação, pelo empreendedorismo da pobreza, os negócios caseiros, os comerciantes de rua e os coletores de lixo. Todos desprovidos de proteção jurídica ao trabalho e com rendas abaixo do mínimo para a sobrevivência...Quais as chances de sucesso de uma política de apoio a pequenas empresas condenadas a competir com o grande capital, infinitamente superior em todas as esferas relevantes de tecnologia, financeira e comercial e de marketing? Mesmo as mais eficientes serão sempre dependentes, subordinadas ou complementares às grandes empresas. Como vencer essa fraqueza estrutural cuja superação exige dos empreendedores muito mais do que as virtudes schumpeterianas convencionais? (RATTNER, 2004:2).

Observada toda a linha de elaboração dos capítulos desta tese, os seus encadeamentos lógicos e os seus relacionamentos, posso concluir expressando que há um escopo estruturante de toda a mudança do fordismo para o regime de acumulação capitalista flexível, traduzido por conceitos como “destruição criadora”, “quebra de paradigma”, “inovações tecnológicas”, “tempo de giro do capital”, “auto-emprego”, “reengenharia”, “competência e competitividade” e demais atributos que dão consistência ao sistema econômico da modernização flexível, vale dizer, “o fim do capitalismo organizado”³⁴.

A esta situação de mudanças permanentes e de incerteza, Harvey (2002: 161) expressa o vaticínio segundo o qual

[...] o movimento mais flexível do capital acentua o novo, o fugidio, o efêmero, o fugaz e o contingente da vida moderna, em vez dos valores mais sólidos implantados no fordismo. Na medida em que a ação coletiva se tornou, em consequência disso, mais difícil – tendo essa dificuldade constituído, com efeito, a meta central do impulso de incremento do controle do trabalho -, o individualismo exarcebado se encaixa no quadro geral como condição necessária, embora não suficiente, da transição do fordismo para a acumulação flexível.

Estas observações me estimularam a aprofundar o tema da “flexibilidade”, à luz do entendimento de Sennett (2005). Para esse autor, o sentido metafísico desta palavra alude à capacidade de os galhos de uma árvore dobrarem-se pela força dos ventos, mas sempre voltando à posição normal. A partir desta analogia, o autor assinala que

[...] o comportamento humano flexível deve ter a mesma força tênsil: ser adaptável a circunstâncias variáveis, mas não quebrado por elas. 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. (SENNETT, 2005:53).

³⁴ Esta expressão é citada e explicada pelos sociólogos Scott Lash e John Urry (*apud* Sennett, 2005: 57). Em suma, diz respeito aos questionáveis efeitos da reengenharia e da ideologia administrativa, que apresentam a pressão por mudança institucional mais como uma questão de ganhar maior eficiência do que realizar uma experiência de resultado incerto.

Na visão de Sennett, a nova Economia Política trai o desejo pessoal daqueles que, porventura, buscam aderir ao comportamento flexível como perspectiva de liberdade, porque a sua busca, fundamentada na repulsa à rotina burocrática, produziu novas estruturas de poder e controle, em vez de criar as condições que libertam o ser humano.

Os sistemas de poder nas modernas formas de flexibilidade baseiam-se, portanto, na reinvenção descontínua de instituições, na especialização flexível de produção e na concentração de poder sem centralização.

No que diz respeito ao aspecto da reinvenção descontínua de instituições (SENNETT, 2005), é importante entender que a mudança flexível busca reinventar decisiva e substancialmente as instituições, objetivando que o presente se torne descontínuo em relação ao passado. A prática administrativa flexível repousa na crença de que as redes elásticas são mais propensas à reinvenção decisiva do que as hierarquias verticais (piramidais) que prevaleciam na era fordista. Nas estruturas horizontais, ou redes elásticas, “a junção entre os nódulos da rede é mais frouxa; pode-se tirar uma parte, pelo menos na teoria, sem destruir outras. O sistema é fragmentado; aí está a oportunidade de intervir”. (SENNETT, 2005:55).

É neste contexto que se estabelece o campo ideal para operar as famosas “reengenharias”, aqui entendidas como “práticas específicas de oferecer a um menor número de administradores controle sobre um maior número de subordinados”. Na compreensão de Sennett (2005: 56), tal situação produz uma desagregação vertical e possibilita aos operadores da reengenharia múltiplas intervenções. O autor em foco adverte para o fato de que reengenharia é sinônimo de redução de emprego.

Segundo estimativas apontadas por ele, de 1980 a 1995, de 13 a 39 milhões de trabalhadores foram “reduzidos”. Ainda segundo esse autor, “reengenharia significa fazer mais com menos”. Assim, questiona a sugestão de eficiência dos processos de reengenharia. Qualifica-a como enganadora e fundamenta a sua opinião com base no pronunciamento de

Erik Clemons, no sentido de que a maioria das tentativas de reengenharia fracassou. Isto porque as instituições se tornam disfuncionais durante a contração de pessoal.

Os planos comerciais são revisados, os resultados esperados são efêmeros e a organização perde rumo. Concluindo a descrição acerca da reinvenção das instituições, o autor assim se posiciona:

[...] como ideologia administrativa apresenta a pressão por mudança institucional mais como uma questão de ganhar maior eficiência do que de realizar uma experiência de resultado incerto, precisamos perguntar se deu certo. Especificamente, o novo regime atacou os males da rotina em nome da maior produtividade. (SENNETT, 2005:57).

Em suma, a reinvenção das instituições atribui “poderes do caos” aos processos de reengenharia. É como se tais processos se justificassem por si mesmos, ainda que destruindo e abandonando empresas plenamente viáveis e competitivas, deixando empregados eficientes à deriva, “simplesmente porque a organização deve provar ao mercado que pode mudar”. (SENNETT, 2005:59).

O segundo aspecto interessante das modernas formas de flexibilidade diz respeito à expressão “especialização flexível”. No entendimento do autor em evidência, esta prática do moderno capitalismo decorre da ansiedade e da avidez por mudanças decisivas, irreversíveis, por mais desorganizadas que pareçam, no sentido de atenderem à volatilidade da demanda do consumidor. Isto significa, objetivamente, colocar, cada vez mais rápido, produtos mais variados no mercado. Assim, a especialização flexível

[...] é a antítese do sistema de produção incorporado no fordismo. E de uma forma muito específica; na fabricação de carros e caminhões hoje, a velha linha de montagem quilométrica observada por Daniel Bell foi substituída por ilhas de produção especializada. Deborah Morales, que estudou várias dessas fábricas flexíveis na auto-indústria, enfatiza como é importante a inovação em resposta à demanda do mercado, mudando-se as tarefas semanais, e às vezes até diárias, que os empregados têm de cumprir. (SENNETT, 2005:59).

Por fim, o terceiro aspecto das modernas formas de flexibilidade, anunciadas por Sennett (2005: 63), alude à “concentração sem centralização”. Tais expressões parecem jogo de palavras. Na verdade, significam a concentração de poder sem centralização de poder. Isto, teoricamente, pode ser traduzido como novas formas de organização do trabalho nas quais as pessoas das categorias inferiores das organizações teriam mais controle sobre suas atividades. Para o autor, tudo isso é rigorosamente falso e foi utilizado para ajudar a desmontar os velhos “colossos burocráticos”. Assim, sistemas de desburocratização, desagregação vertical e “eliminação de camadas”, praticados nas organizações, são tudo, menos processos descentralizantes. Na prática, sistemas de informações que retratam um quadro abrangente de empresas e instituições, disponibilizados para os altos escalões de administradores, viabilizam acurados métodos de monitoramento dos indivíduos das organizações, impossibilitando-os de se esconderem em qualquer espaço da rede.

Tais sistemas eliminam todas as possibilidades de negociação e mediações entre trabalhadores e superiores intermediários que, antes, os protegiam. E isto, portanto, não tem nada de descentralizante. Estes argumentos, ampliados para uma escala de divisão internacional de trabalho no mundo globalizado, é visto com maior nitidez. Sennett (2005:64) é extremamente preciso, ao exemplificar que “há um continente de poder no arquipélago de poder flexível; alguém no continente decide que ‘Barbados’ pode fazer o trabalho antes feito por ‘Trinidad’ e ‘Guadalupe’; Barbados raramente prefere aumentar seus próprios fardos”.

Reinvenção descontínua de instituições, especialização flexível e concentração sem centralização compõem as forças que dobram as pessoas à mudança. Esta tríade de características do capitalismo flexível, muito mais funcional à potencialização da acumulação do que a qualquer mudança emancipatória das relações trabalhistas, é enganadora, porquanto projeta falsa idéia de liberdade.

Outra vez, Sennett, referindo-se aos três aspectos básicos do capitalismo flexível, bastante relacionados com os fatores tempo e flexibilidade,³⁵ conclui, de forma magistral, que

[...] o tempo nas instituições e para os indivíduos não foi libertado da jaula de ferro do passado, mas sujeito a novos controles do alto para baixo. O tempo da flexibilidade é o tempo de um novo poder. Flexibilidade gera desordem, mas não livra das limitações. A versão iluminista da flexibilidade de Smith imaginava que ela enriqueceria tanto ética quanto materialmente as pessoas; seu indivíduo flexível é capaz de súbitas explosões de simpatia pelos outros. Uma estrutura de caráter bastante diferente surge entre os que exercem o poder dentro desse complicado regime moderno. Eles são livres, mas é uma liberdade amoral. (SENNETT, 2005:69).

Ao se observar os principais elementos constitutivos do pensamento schumpeteriano acerca do empreendedorismo, delineados ao longo deste capítulo, não será difícil estabelecer correspondências com os fundamentos do capitalismo flexível descrito por Sennett, vale dizer: reinvenção descontínua das instituições, especialização flexível e concentração sem centralização.

Isto tem relação estreita com destruição criadora, inovações tecnológicas permanentes, novos hábitos de consumo, novas formas de organização da produção e novas maneiras da gestão. O grande apelo de hoje é o ser empreendedor no capitalismo flexível. É flutuar na vida à deriva. De certa forma, os nossos antepassados sempre viveram alguns contextos históricos marcados pela incerteza, como guerras, pestes, fome, descontroles econômicos e outros infortúnios temporários. O inusitado, o novo, segundo Sennett (2005: 33) é que

[...] o 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 aparecendo como o Homem Comum ideal. Talvez a corrosão de caracteres seja consequência inevitável. ‘Não há mais longo prazo’ desorienta a ação a longo prazo, afrouxa os laços de confiança e compromisso e divorcia a vontade do comportamento.

³⁵ Segundo Sennett, tempo e flexibilidade são atributos das novas formas de realização do trabalho. Para ele, as empresas que adotam princípios da flexibilidade estão fazendo experiências com vários horários de trabalho, em vez de turnos fixos. Isto é denominado de “flexitempo”. Na verdade, parece uma liberação de tempo de trabalho, “um verdadeiro benefício do ataque da organização moderna à rotina padronizada”.

Em suma, presumo que este capítulo ofereceu um panorama transdisciplinar sobre o tema do empreendedorismo. A minha idéia, portanto, é de que a leitura dos capítulos 2,3 e 4 aguce a visão mais crítica para que se possa conceber e realizar uma pesquisa no bairro Granja Portugal, um dos componentes do Grande Bom Jardim, área de concentração de pequenos negócios informais, estimulados pelas políticas de fomentar o auto-emprego, mediante a concessão do microcrédito para os empreendedores.

5 PERSPECTIVAS SOCIOECONÔMICAS SOBRE O TERRITÓRIO DO GRANDE BOM JARDIM (FORTALEZA-CE)

Composto pelos bairros Siqueira, Canindezinho, Bom Jardim, Granja Lisboa e Granja Portugal, o conglomerado urbano denominado Grande Bom Jardim (GBJ) compreende a outrora região verde e aprazível, quase pé-de-serra, no caminho para o Município de Maranguape. Hoje, entrecortado por avenidas e ruas asfaltadas, contrastando com vias irregulares e esburacadas, cheias de canais de saneamento a céu aberto, ainda se percebe, no GBJ, um estoque razoável de terrenos baldios. Observa-se, ainda, uma gama de moradias e pequenos sítios ornamentados com frondosa vegetação que convivem com as duras feições da poluição desenfreada do rio Maranguapinho/Siqueira e da urbanização caótica que constitui a periferia urbana de Fortaleza. Nesses espaços territoriais, despontam pulsões de vida e esperança, tensões sociais, os lados alegres e tristes decorrentes da urbe-mor alastrada, enfim, um conjunto de bairros geminados onde vivem cerca de 175 mil gentes, maior ou de equivalente porte demográfico de municípios como Sobral (155.276 hab), Maracanaú (179.732 hab) e Crato (104.646 hab).

O GBJ, nas primeiras décadas do século XX, era uma região tipicamente rural, que foi ocupada por grandes propriedades agrícolas privadas, seguindo uma tendência geral da ocupação do território cearense. Assim, os fluxos migratórios das décadas de 1950/60 se estabeleceram em fazendas de criação de gado e agricultura de subsistência, originando-se, daí, pequenas comunidades agregadas, moldadas na cultura do compadrio.

Segundo o *Diagnóstico Sócio-Participativo sobre o GBJ*, elaborado pelo Centro de Defesa da Vida Herbert de Souza (CDVHS) e pelo projeto Gestão Pública e Desenvolvimento

Urbano (GPDU), em 2004, há 37 anos, só existia uma linha de ônibus para servir aquela comunidade, que realizava três viagens por dia ao centro de Fortaleza.

Uma paisagem que merece destaque no GBJ é o rio Maranguapinho, também conhecido como Siqueira/Maranguapinho, bastante poluído pelas indústrias do entorno e pela desenfreada ocupação ocorrente ao longo de suas margens.

No que concerne à origem dos habitantes do GBJ, 28,46% são moradores antigos; 44,26% vieram de outros bairros de Fortaleza; 18,88% de outros municípios e 4,31% de outros estados da Federação (CDVHS/GPDU, 2004). É possível que os 44,26% dos habitantes oriundos de outros bairros de Fortaleza também sejam migrantes, os quais, na trajetória do seu fluxo migratório, tenham se estabelecido em outros bairros, antes de se fixarem no GBJ.

Há indícios, levantados pelo Diagnóstico Sócio - Participativo do Grande Bom Jardim (CDVHS/GPDU, 2004), que índios e descendentes habitaram a região em estudo, face à existência de trabalhos manuais com artesanato de barro e amêndoas de coco, sobretudo nos bairros Siqueira e Granja Portugal.

A origem do nome Bom Jardim decorre da existência de enormes áreas verdes pertencentes ao incorporador João Gentil, grande proprietário de terras em Fortaleza. Quanto à origem do nome Granja Portugal, atribui-se à existência de uma granja de propriedade do senhor José Portugal. Já o bairro Canindezinho tem este nome em razão de uma estrada paralela à avenida Osório de Paiva, situada numa região conhecida como Canindé Pequeno. Convém registrar que, a despeito dessa divisão de grandes bairros do GBJ, outras localidades são consideradas bairros pelos seus moradores, quais sejam: Parque Santa Cecília, Parque São Vicente, Parque Santo Amaro, Belém, Novo Mundo, Parque Jerusalém, Jardim Jatobá, Comunidade Nazaré, Parque São João, Sumaré, Santa Luzia, Nossa Senhora Aparecida e Inferninho, dentre outras. Muitos desses bairros decorreram ou da ação de imobiliárias, ou da

ação das pastorais das Comunidades Eclesiais de Base, na década de 1980. Outras localidades, denominadas Sete de Setembro, Oito de Dezembro, Nova Canudos, Marrocos e Pantanal provêm de assentamentos urbanos que se constituíram na década de 1990. As denominações mais novas, como Inferninho e Pantanal, talvez, queiram já anunciar, pelos nomes, o rompimento com a natureza tranqüila havida no passado não muito distante, caracterizando o modo desordenado (Infernal? Pantanoso?) do desenvolvimento urbano recente ocorrido na capital cearense.

A partir da década de 50 do século XX, são registrados os loteamentos feitos na região do GBJ. Simultaneamente, ocorreram fluxos de migrantes do interior e do litoral do Estado. Mais tarde, já nos anos 1970, observou-se a expansão urbana e demográfica de Fortaleza rumo às áreas consideradas periféricas. Um dos resultados deste processo é o GBJ atual, com uma população de 175.144 habitantes (IBGE, 2000). De acordo com a Tabela 1, o bairro Granja Lisboa é o mais populoso do GBJ, com 49.852 habitantes, seguido da Granja Portugal (37.369 habitantes) e do bairro Bom Jardim, com 34.507 habitantes.

Tabela 1

População residente por sexo em Fortaleza e bairros do Grande Bom Jardim

Região Metropolitana Fortaleza e Bairros	População residente					
	Total	Total %	Homens	Homens %	Mulheres	Mulheres %
Total	7 430 661	100,00	3 628 474	48.83%	3 802 187	51.17%
Metropolitana de Fortaleza	2 930 374		1 393 250	47.55%	1 537 124	52.45%
Fortaleza	2 141 402		1 002 236	46.80%	1 139 166	53.20%
Grande Bom Jardim	175 144	8.18%	85 461	48.79%	89 683	51.21%
Bom Jardim	34 507	1.61%	16 774	48.61%	17 733	51.39%
Canindezinho	29 688	1.39%	14 472	48.75%	15 216	51.25%
Granja Lisboa	49 852	2.33%	24 304	48.75%	25 548	51.25%
Granja Portugal	37 369	1.75%	18 156	48.59%	19 213	51.41%
Siqueira	23 728	1.11%	11 755	49.54%	11 973	50.46%

Fonte: IBGE, Censo Demográfico 2000, elaborada pelo CDVHS/GPDU (2004)

As mulheres predominam no conjunto da população do GBJ, com 51,21%, enquanto a população do sexo masculino compreende 48,79%. No que concerne à composição etária da população total do GBJ, convém que se observe a tabela a seguir.

Tabela 2

População do Grande Bom Jardim segundo faixa etária

Faixa Etária	Absoluto	Relativo
0 – 15	67.760	38,69
16 – 24	31.514	17,99
25 – 59	67.234	38,39
Mais de 60	8.636	4,93
TOTAL	175.144	100,00

Fonte: Censo demográfico 2000 – IBGE, citado no Diagnóstico Sócio-Participativo no Grande Bom Jardim – CDVHS/GPDU, 2004.

Como se pode observar, as faixas etárias situadas nos intervalos de 0-15 e 16-24 anos correspondem a 56,68% da população, o que equivale a 99.224 pessoas. Este contingente requer maior atenção do poder público pelo fato de demandar mais serviços básicos de educação e saúde, principalmente para a faixa etária de 0-15 anos, e, de forma especial, para o intervalo etário de 16-24 anos, já em condições de se inserir no mercado de trabalho. Vale assinalar que o diagnóstico do CDVHS/GPDU (2004) alerta para a evidência de o GBJ possuir 31.514 habitantes na faixa etária entre 16 e 24 anos, o que significa a premente necessidade de escolas e de formação e experiência profissional (primeiro emprego) para que eles enfrentem a maratona de uma vaga no mercado de trabalho, na era da reestruturação produtiva e da globalização, considerando suas condições de empregabilidade.

A complexidade socioeconômica do GBJ pode ser lida a partir da composição da renda dos seus habitantes. Trata-se de um quadro confuso, que precisa ser mais bem estudado.

Segundo o IBGE (2000), enquanto a cidade de Fortaleza indicava uma cifra de 1,53% de chefes de família percebendo até meio salário mínimo, no GBJ, esse percentual chegava a

2,72%, o que corresponde a quase cinco mil chefes de família. Para agravar mais ainda a situação da distribuição da renda no GBJ, considere-se o fato de 11.30% dos chefes de família não terem rendimentos, ou seja, 19.759 habitantes. Por sua vez, 63.18% dos chefes de família auferiam dois salários mínimos, conforme a Tabela 3.

Nas diversas visitas de observação, feitas à área desse estudo, descobri alta incidência de pequenos negócios, às vezes quase imperceptíveis, mas existentes em profusão, muitas vezes num só domicílio. Em vista disso, é possível que haja certa desproporcionalidade da composição geral da renda no GBJ com o lastro real produtivo do setor informal, hipótese levantada a partir de observações “in loco”, quando comprovei a existência de atividades econômicas distintas em um só domicílio.

Tabela 3

Categorias de renda no Grande Bom Jardim

Faixa de Renda	%
Sem rendimentos	11,30
½ salário mínimo	2,72
2 salários mínimos	63,18

Fonte: Censo Demográfico 2000 - IBGE, citado no Diagnóstico Sócio-Participativo do Grande Bom Jardim. (CDVHS/GPDU, 2004).

O quadro informativo sobre a situação de renda do GBJ decorre de uma estrutura ocupacional de sua mão-de-obra, precariamente inserida no mercado de trabalho. Segundo informações do CDVHS/GPDU (2003), relativas aos principais indicadores do mercado de trabalho, a categoria ocupacional “autônomo” foi a mais expressiva, com 23.94%. Por sua vez, dentre as principais ocupações dessa categoria, destacaram-se, como as mais incidentes, as de: “pequenos comerciantes” (20,96%), “artesãos” (12,58%), “costureiras” (10%), “camelôs”/ “ambulantes” (8,71%), “faxineiras” / “diaristas” (8,21%) e “trabalhador da construção civil” (6,45%).

Merece destaque a ocupação “dona de casa”, que atingiu um percentual de 23.19%. Sendo uma atividade não considerada pelas estatísticas oficiais como população economicamente ativa, e que é exercida por mulheres, convém analisar melhor quais as perspectivas para que elas possam, além de cuidar dos seus afazeres domésticos, encontrar opções de geração de renda.

Analisando ainda a estrutura ocupacional do GBJ, vale assinalar o percentual de aposentados, da ordem de 7,02%. Ao se projetar este percentual sobre a população de inativos do território estudado, chega-se a uma monta de 6.070 pessoas, fato que, seguramente, tem peso importante para a composição da renda familiar do GBJ.

Quando se observa o quadro geral da remuneração dos trabalhadores residentes na região em estudo, percebe-se que os assalariados com carteira assinada, ou não, correspondem a 16,92%. Vale destacar que, desse contingente, cerca de 8% não têm carteira assinada e estão trabalhando, em sua maioria, nos bairros Bom Jardim e Granja Lisboa.

Por fim, deve-se observar o percentual dos que se declararam estudantes (10,80%), sem que tenham informado se estão pressionando ou não o mercado de trabalho. (Tabela 4).

Tabela 4
Natureza da ocupação no Grande Bom Jardim

Natureza da ocupação	GBJ	Bom Jardim	Canindezinho	Granja Lisboa	Granja Portugal	Siqueira
Autônomo	23,94	24,15	26,89	18,87	24,15	25,66
Dona de casa	23,19	24,91	19,70	28,30	23,40	19,62
Desempregado	16,77	13,96	18,56	16,60	13,96	20,75
Aposentado	7,02	9,06	5,30	6,42	8,30	6,04
Assal. c/ carteira	8,99	7,92	11,36	8,30	10,19	7,17
Assal. s/ carteira	7,93	9,81	6,82	10,94	6,42	5,66
Estudantes	10,80	10,19	9,47	9,43	11,70	13,21
Outros						

Fonte: pesquisa direta GPDU/CDVHS 2003.

Como uma das preocupações deste estudo é analisar a ação econômica das pessoas ocupadas no setor informal de trabalho de um dos bairros que compõem o GBJ, no caso, a

Granja Portugal, convém se ter uma visão panorâmica desse setor para o território como um todo. Assim, segundo a Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Município de Fortaleza (2006), 59,98% das pessoas ocupadas no GBJ estão no setor informal de trabalho, o que equivale, em termos absolutos, a 34.759 pessoas. Observando-se isoladamente cada bairro, a taxa de ocupação informal varia bastante, a saber: Bom Jardim (56,44%); Canindezinho (52,11%); Siqueira (65,38%); Granja Lisboa (67,36%) e Granja Portugal (52,11%).

Quando se olha para o GBJ, sob o prisma da escolaridade de seu povo, defronta-se com um quadro preocupante. Enquanto o IBGE indica um percentual de analfabetos de 14,59% para Fortaleza, no GBJ esta cifra é de 22,46%. Cerca de 20% dos chefes de família não possuem instrução ou só possuem apenas até um ano de escolaridade. Comparativamente ao Município de Fortaleza, este percentual é de 12,94%. No intervalo de um a três anos de escolaridade estão cerca de 42% dos chefes de família. Apenas 0,54% da população do GBJ tem 15 anos ou mais de instrução (IBGE, 2000). Segundo a etnografia rua a rua³⁶, feita pelo CDVHS/GPDU (2004), os moradores do GBJ, pesquisados sobre as condições gerais da educação, indicaram que “a falta de escolas e de professores” é o maior problema (35,8%). Por outro lado, 20,85% informaram que “não sabem”, seguido por “greves” (15,56%), “falta de qualificação/desempenho de professores” (13,22%) e “não há problemas” (12,76%). Além desses resultados, o documento em foco registrou alguns depoimentos que qualificam a gravidade do problema educacional do GBJ, como: “falta de segurança e venda de drogas nas escolas”; “distância das escolas para os domicílios”; “falta de cursos profissionalizantes”; “alunos bêbados na escola”, além de “preços abusivos de escolas particulares”.

Analisando o capital humano, a pesquisa realizada pelo CDVHS/GPDU (2004) assinalou que 55,82% dos entrevistados não têm nenhuma qualificação profissional. As qualificações mais frequentes da população não têm uma relação direta com o grau de

³⁶ Recurso metodológico utilizado para a descrição minuciosa dos equipamentos sócio-culturais, econômicos, políticos e religiosos dos cinco bairros considerados, bem como para apreender os significados que lhes são atribuídos pelos grupos sociais locais.

instrução e com o nível de renda, tais como: costureira, vigilante, pedreiro, digitador, marceneiro, artesão, cozinheiro, faxineiro e qualificações ligadas ao comércio (vendedor, auxiliar de escritório, *office boy*, dentre outras).

A pesquisa ora referida destaca que, a despeito da alta desqualificação profissional de sua população, esta se apresentou disposta a qualificar e aperfeiçoar as suas habilidades e talentos. Isso se reflete na pesquisa, quando 62,12% dos entrevistados demonstraram vontade de aperfeiçoar as suas habilidades, especificamente nas áreas de: artes (24,39%); informática (23,50%); costura (22,04%); artesanato em geral (19,27%) e cozinha (9,0%). Quando inquiridos acerca das razões que os impediam de fazer cursos de qualificação, 62,83% indicaram “falta de recursos financeiros”, 52,81% “falta de oportunidade” e 9,47% “falta de oferta de cursos de qualificação”.

Um aspecto que merece ser registrado se refere a uma informação contida no diagnóstico do CDVHS/ GPDU, qual seja, “que dentre as respostas sobre os talentos do bairro, embora não tenha sido elevado o percentual, em todos os cinco bairros houve quem registrasse como talentos os ‘assaltantes’, vocação que se prolifera a cada dia na região, segundo os moradores insistiram em denunciar”.

Os espaços de lazer do GBJ são de vital importância para os seus moradores, em particular os jovens. Dentre esses espaços, convém registrar os terrenos baldios, áreas que, ao mesmo tempo em que são referenciadas e associadas a questões como segurança, violência, poluição ambiental, lixo e doenças, são também reconhecidas por seus habitantes como objeto de ocupação territorial para assegurar uma necessidade básica, vale dizer, o lazer. Nessa perspectiva, assim se pronuncia o diagnóstico do CDVHS/GPDU (2004):

Na ausência ou precariedade de lugares formais de equipamentos de lazer, as ocupações dos terrenos baldios vêm revelar o uso tático dos espaços locais pela juventude que, ao fazê-lo, emprestam-lhes novos usos e significados aos territórios que lhes rodeiam. Moradores fazem praças sem o controle do serviço público governamental. Crianças criam seus cantos de brincar e a

juventude, em geral, busca, na prática do esporte, principalmente através do futebol, suas formas de lazer, criando, ao seu modo e dentro do que lhes parece possível, espaços físicos que possam atender às suas necessidades, através, dentre outras alternativas, dos campos de futebol improvisados nesses terrenos.

Num território como o GBJ, onde se percebe que as condições gerais de vida de sua população são precárias, não só nos aspectos econômicos, mas, também, no que tange à segurança pública, ao saneamento básico – agravado, sobretudo, pelo desrespeito ao rio Maranguapinho/Siqueira, que serve de depósito de poluição e de sujeira a céu aberto – as condições gerais de saúde de seu povo não poderiam ser satisfatórias. Isso se traduz em extenso rol de doenças verificadas no GBJ, em geral consideradas “doenças da pobreza”, de acordo com a Tabela 5.

Tabela 5
Doenças citadas como as mais frequentes no Grande Bom Jardim

Doenças	GBJ	Granja Lisboa	Granja Portugal	Canindezinho.	Bom Jardim	Siqueira
Gripes	78,70	86,04	76,60	70,08	77,74	83,02
Viroses	54,46	66,79	53,96	40,91	59,25	51,32
Dengue	34,14	41,51	49,43	26,14	26,04	27,55
Micoses	30,29	28,68	36,60	30,68	26,04	29,43
Diarréia	24,77	26,04	35,85	18,18	17,36	26,42
Verminoses	22,05	20,75	32,08	17,42	10,57	29,43
Pneumonia	21,98	23,02	24,91	22,35	17,74	21,89
Ferimentos	8,69	12,08	7,55	15,91	6,69	1,13
Tuberculose	7,70	6,62	14,34	5,30	-	7,92
Leptospirose	7,10	12,08	12,83	4,55	3,4	2,64
Hanseníase	5,21	5,28	10,19	3,03	-	3,02
Calazar	4,83	3,04	6,79	2,65	3,40	7,92
Stress/ depressão					4,91	

Fonte: pesquisa direta GPDU/CDVHS – 2003.

O bairro da Granja Portugal acusa alta incidência de doenças como tuberculose, leptospirose e hanseníase. Quanto aos demais bairros, seguem a mesma tendência das principais doenças, quais sejam: gripes, viroses, dengue, micoses, diarréia e verminoses.

Quando vitimadas pelas doenças mais freqüentes, 53,41% da população recorrem aos cinco postos de saúde localizados nos bairros Granja Lisboa, Granja Portugal e Bom Jardim. Como segunda opção, 46,52% buscam a rede de hospitais públicos localizados em Fortaleza. (CDVHS/GPDU, 2004).

No que se refere aos aspectos de infra-estrutura física e social do GBJ, quando analisado sob o ponto de vista da disponibilidade de água, observa-se que a fonte de abastecimento provém do Sistema Integrado Gavião, responsável pela oferta de recursos hídricos de alguns municípios integrantes da Região Metropolitana de Fortaleza. Segundo o IBGE (2000), 91,61% dos domicílios do GBJ são abastecidos de água. Convém salientar, contudo, que, a despeito deste elevado percentual, constata-se, pelo diagnóstico do CDVHS/GPDU (2004) um significativo número de cortes no abastecimento da rede oficial, em virtude da falta de pagamento, o que explica o fato de muitos domicílios utilizarem poços.

Quanto ao saneamento básico, dos 38.389 banheiros existentes no GBJ, observou-se que 12,05% esgotam seus dejetos em rede geral de esgoto; 16,24% o fazem através de fossa séptica e, a maioria (65,79%) utiliza fossas rudimentares, fato bastante preocupante em termos da contaminação do lençol freático. Segundo informações do IBGE (2000), 6,72% dos domicílios do GBJ ainda não têm banheiros, ressaltando-se que, no bairro Siqueira, esta cifra corresponde a 13,21%.

No que tange ao destino do lixo, 87,72% dos domicílios do GBJ fazem a coleta regular. Dos bairros da região, o que apresenta um sistema de coleta mais deficiente é o Siqueira, com 78,66%. Isso ocorre, certamente, pelo fato da inacessibilidade do carro de coleta a determinados locais (ruas estreitas, becos). Esse bairro registra, também, elevado percentual de destinação de lixo em terrenos baldios, da ordem de 15,38%. Por fim, convém destacar o lamentável fato de 8% dos domicílios do GBJ (3.292 domicílios) colocarem seu lixo em terrenos, ao lado de vias públicas. Ainda mais grave é o fato de que cerca de 500

domicílios depositam os seus dejetos no leito do rio Siqueira/ Maranguapinho, já bastante poluído com refugos industriais.

Para melhor compreensão do território do Grande Bom Jardim deve-se analisar o desempenho dos movimentos sociais ali atuantes. O diagnóstico do CDVHS/GPDU, quando avaliou esse tema, destacou o fato de que as entidades de maior percepção e de reconhecimento da população entrevistada são a Igreja Evangélica, com 81,95% das escolhas múltiplas, seguida da Igreja Católica, com 78,55%. As associações de moradores apresentam um reconhecimento de 39,50%. Mais ou menos nessa mesma faixa, o diagnóstico em evidência indica que os grupos de capoeira, de jovens e de times de futebol aparecem logo em seguida, com 38,76%, 36,78% e 35,35%, respectivamente.

Quanto ao tema do reconhecimento da população do GBJ das instituições organizadas da sociedade, um fato específico chama a atenção: as organizações não governamentais ali estabelecidas. Somente 3,85% dos inquiridos indicam ter conhecimento delas. É de se estranhar esse percentual, quando se sabe da atuação de organizações não governamentais como a Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária – FUNDESOL, o Centro Herbert de Souza – CDVHS e a Organização Granja Portugal Solidária - SOLIDU. Atualmente, tais instituições realizam muitos trabalhos nos campos do desenvolvimento local, da economia solidária e das microfinanças. Com base em diversas visitas que procedi a essas organizações não governamentais, observei que o CDVHS, por exemplo, desenvolve projetos de planejamento estratégico do Grande Bom Jardim, com a participação de economistas, arquitetos e urbanistas e professores universitários.

Há uma visão estratégica dessa organização, projetada para o desenvolvimento do capital social, para a consciência política dos jovens, traduzida por lutas políticas junto às diversas instâncias do poder público. Por sua vez, a FUNDESOL, braço operacional do CDVHS, desenvolve um programa de crédito - consumo voltado para os pequenos

estabelecimentos comerciais do GBJ, além de cursos de capacitação gerencial. É possível que o não reconhecimento dos trabalhos feitos pelas instituições citadas tenha a ver com a histórica linha de atuação de “líderes comunitários” que agem da mesma forma dos cabos eleitorais fazendo a interlocução de políticos com a comunidade, mormente nas campanhas eleitorais, anulando a perspectiva de uma organização popular mais permanente e reivindicatória. Segundo Manuel Messias, morador do GBJ e diretor técnico do CDVHS, a origem do movimento social mais consistente e gerador de capital social do território em estudo advém do trabalho da Igreja Católica, por intermédio das Comunidades Eclesiais de Base (CEB), ali desenvolvido desde a década de 1980. Trata-se da constituição do Centro de Direitos Humanos da Arquidiocese de Fortaleza, inspirado por Dom Aloísio Lorscheider e disseminado para o GBJ e o Pirambu.

No caso específico do Grande Bom Jardim, assumiu o nome de Centro de Direitos da Vida Herbert de Souza (CDVHS). O objetivo dessa instituição abrangia, genericamente, o tema da formação da cidadania, mediante o estudo e a compreensão das políticas públicas e a elaboração e desenvolvimento de um território com identidade e força política.

É a partir daí que o CDVHS passa a compreender a necessidade de fortalecimento dos direitos econômicos das pessoas, vale dizer, as possibilidades efetivas de se engajarem no mercado de trabalho. Se o CDVHS já havia desenvolvido outras concepções gerais de cidadania, havia chegado a vez de os cidadãos do GBJ abrirem pequenos negócios, se capacitarem, terem acesso ao crédito e tudo o mais. Com o advento da Lei 9.790/99, que instituiu as organizações da sociedade civil de interesse público – OSCIPs, o CDVHS resolveu criar a Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária (FUNDESOL).

A essa instituição coube o desenvolvimento de programas e projetos relacionados ao desenvolvimento local, à economia popular solidária e aos diversos instrumentos de

microfinanças e de consumo popular. Segundo o técnico do CDVHS, as ações propriamente econômicas da instituição ainda não foram inteiramente assimiladas pelos comerciantes e produtores locais, ainda muito arraigados a uma concepção e uma prática em que os aspectos econômicos aparecem dissociados das demais esferas da sociedade.

Na mesma linha de atuação, a Organização Granja Portugal Solidária (SOLIDU) pratica um conjunto de ações voltadas para a disseminação e desenvolvimento da economia solidária. Segundo o líder comunitário Marcos Arcanjo, presidente dessa entidade, me informou, a origem dessa organização também é objeto da ação da Igreja Católica. Atualmente, a SOLIDU desenvolve trabalhos com um grupo de produção de cerca de trinta mulheres, na área de confecções e de artesanato, utilizando a amêndoa do coco seco.

Para concluir esse panorama socioeconômico sobre o GBJ, ressalto que esse território constitui um grande mosaico onde despontam graves tensões sociais, marcadas pela busca e pelo protagonismo político de alguns focos mais abertos à mudança, ou melhor, alguns setores mais politizados de sua população. É possível que tais focos tenham sido estruturados ainda em meados da década de 1980, quando a mobilização das comunidades era motivada por muita carência, segundo relatos de grupos focais da pesquisa do CDVHS/GPDU.

Num desses casos, no bairro Siqueira, há relatos das famosas “caminhadas” reivindicatórias por energia, como a “Marcha das Lamparinas”. *“Se havia uma mobilização no Palácio da Abolição, a comunidade atendia de pronto. Nessas mobilizações era comum a presença da polícia, com agressões físicas. A defesa era feita por Dom Aloísio Lorscheider (então arcebispo de Fortaleza) e pelo Centro de Defesa dos Direitos Humanos”.* (fala de Dona Raimunda, no Relato de Grupo Focal/História Oral do Bairro Siqueira - CDVHS/GPDU).

A análise dos diversos temas socioeconômicos do GBJ denota a complexidade de um território eivado de contradições. É um conglomerado urbano formatado a partir de contingentes populacionais oriundos do interior e do litoral do Estado, que parecem ainda

buscar a sua nova identidade; uma identidade insegura a fazer com que cidadãos reneguem o fato de morar no GBJ, como me testemunhou o líder comunitário Marcos Arcanjo, ao revelar que muitas pessoas residentes na Granja Portugal, passageiras dos ônibus que por lá trafegam, não desembarquem ali, mas no Conjunto Ceará, um bairro contíguo, com melhores condições socioeconômicas. Isso é o ápice da negação da identidade de ser morador do GBJ. É esse o território fragmentado, depositário da urbanização segmentada e apartada, onde despontam traços de um vigoroso empreendedorismo de um povo - afirmação e negação da possibilidade real para a constituição de um “território empreendedor de pequeno porte”. (ABRAMOVAY, 2003).

É o GBJ que se planeja para o ano 2015, a despeito de seus pequenos empresários, para os quais suas próprias mulheres, ao participarem dos movimentos e da organização do bairro, são taxadas pelos mesmos como “quem não tem o que fazer”... É o GBJ que produz embriões de capital social em meio ao marasmo e imediatismo da maioria da população ali residente, presa fácil de lideranças comunitárias mercenárias e assistencialistas que fortalecem os laços de permanência do atraso.

Por fim, entendo que o GBJ, em geral, retrata a grande periferia de Fortaleza, com todas as suas contradições, idiosincrasias, possibilidades de mudança e, sobretudo, um território em constante dinamismo, cada vez mais limitado e confuso, que se esforça para acolher, permanentemente, novos fluxos populacionais oriundos da urbanização caótica e excludente.

6 A SOBREVIVÊNCIA EMPREENDEDORA – RELATOS SOBRE A AÇÃO ECONÔMICA DOS MICROPRODUTORES INFORMAIS DO BAIRRO GRANJA PORTUGAL

A população total do bairro Granja Portugal é de 42.413 habitantes. Em termos absolutos, a sua população economicamente ativa – PEA corresponde a 16.915 pessoas. De um contingente de 11.832 ocupadas, 5.666 estão trabalhando no setor formal da economia, enquanto 6.166 estão ocupadas no setor informal de trabalho. A configuração ocupacional de sua força de trabalho registra, ainda, 5.083 trabalhadores desempregados (SDE/PMF, 2006).

Conforme mencionado na introdução deste estudo, o bairro Granja Portugal é o mais significativo em termos de pequenos negócios informais, dentre os demais do GBJ, apresentando 1.047 estabelecimentos, segundo o Diagnóstico Sócio – Participativo elaborado pelo CDVHS/GPDU (2004). A partir desse universo e da delimitação de uma amostra, composta de 142 unidades produtivas, realizei, nos meses de dezembro de 2006 a janeiro de 2007 a pesquisa sobre as condições socioeconômicas desses pequenos estabelecimentos, bem como acerca da ação econômica dos microprodutores no sentido de viabilizarem a sua sobrevivência.

Inicialmente, no que se refere ao quadro de identificação demográfica dos microprodutores entrevistados, 55,60% são do sexo masculino, enquanto 44% são do sexo feminino (Tabela 6). Isto denota uma participação expressiva da mulher exercendo atividades econômicas, muitas vezes acumulando o exercício de sua atividade econômica com afazeres e encargos domésticos.

Tabela 6
Microprodutores informais da Granja Portugal, segundo a variável sexo

Sexo	Qt. cit.	Freq.
Masculino	79	55,60%
Feminino	63	44,40%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quanto à variável grau de instrução, a pesquisa detectou 37,30% dos microprodutores que cursaram até o ensino fundamental incompleto, enquanto 23,20% têm o nível médio completo. 9,90% são considerados alfabetizados e 3,50% analfabetos, cifras estas que, se somadas, constituem elevado percentual de microempresários totalmente à margem do processo de conhecimento, atributo por demais importante para que eles melhorem as suas habilidades e competências. As categorias que estão na faixa de superior incompleto e completo chegaram a um percentual da ordem de 2,80% (Tabela 7).

Tabela 7
Microprodutores Informais da Granja Portugal, segundo o Grau de Instrução

Grau de Instrução	Qt. cit.	Freq.
Analfabeto	5	3,50%
Alfabetizado	14	9,90%
Fundamental Incompleto	53	37,30%
Fundamental Completo	28	19,70%
Médio Incompleto	5	3,50%
Médio Completo	33	23,20%
Superior Incompleto	2	1,40%
Superior Completo	2	1,40%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quanto à religião professada, 61,30% são católicos, ao passo que 26,10% são evangélicos. (Tabela 8).

Tabela 8
Microprodutores Informais da Granja Portugal, segundo a Religião

Religião	Qt. cit.	Freq.
Católica	87	61,30%
Evangélica	37	26,10%
Espírita	1	0,70%
Umbanda	0	0,00%
Outra	17	12,00%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

No que respeita à posição assumida na estrutura familiar, 72,50% dos entrevistados são chefes de família, enquanto 16,20% são filhos. O item “outros” apareceu com 9,90% das respostas, sendo basicamente referente à condição de microprodutores que se auto-intitularam como “separados”, “morando sós”, “esposas” etc. Um aspecto que chamou a atenção foi a incidência de esposas que afirmaram dividir as funções gerenciais do estabelecimento com o marido, muitas vezes a partir da decisão de abrir um pequeno negócio (Tabela 9).

Tabela 9
Posição na estrutura familiar dos microprodutores

Posição na estrutura familiar	Qt. cit.	Freq.
Chefe de família	103	72,50%
Filho(a)	23	16,20%
Genro	1	0,70%
Nora	1	0,70%
Sogro(a)	0	0,00%
Sobrinho(a)	0	0,00%
Agregado(a)	0	0,00%
Outro(a)	14	9,90%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A média de pessoas que residem no domicílio dos microprodutores entrevistados variou bastante. 26,76% deles têm três pessoas que moram com eles, seguido por 16,90% com

dois e 16,90% com quatro. 74,64% dos inquiridos têm de um a quatro moradores em seus domicílios (Tabela 10).

Tabela 10
Quantidade de pessoas que moram no domicílio do microprodutor

Quantidade de pessoas	Qt. cit.	Freq.	Pessoas
Uma	20	14,08%	20
Duas	24	16,90%	48
Três	38	26,76%	114
Quatro	24	16,90%	96
Cinco	12	8,45%	60
Seis	7	4,93%	42
Sete	2	1,41%	14
Oito	2	1,41%	16
Nove	0	0,00%	0
Dez	0	0,00%	0
mais de 10	0	0,00%	0
nenhuma	13	9,15%	0
TOTAL OBS.	142	100%	410

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Aqui, vale uma vista d'olhos mais demorada sobre a estrutura familiar dos entrevistados. No que diz respeito ao sexo, por exemplo, 44,88% são homens e 54,15% mulheres. A faixa etária predominante é de 5 a 17 anos (26,83%), seguida pela faixa etária de 18 a 24 anos, com 20,24%. Esses percentuais têm um significado importante para essa análise, porquanto indicam uma predominância de jovens, sendo a maioria do sexo feminino, teoricamente ainda fora do mercado de trabalho, o que pode significar forte carga de dependência econômica em relação aos chefes de família. Essa hipótese pode ser reforçada pelo fato de que somente 38,78% dos residentes com os chefes de família são ocupados, ao passo que 54,15% são desocupados (Tabelas 11, 12 e 13).

Tabela 11
Pessoas que moram com os microprodutores, segundo o sexo

Sexo	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	4	0,98%
Masculino	184	44,88%
Feminino	222	54,15%
TOTAL	410	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Tabela 12
Pessoas que moram com os microprodutores, segundo a faixa etária

Faixa etária	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	9	2,20%
0 a 4 anos	30	7,32%
5 a 17 anos	110	26,83%
18 a 24 anos	83	20,24%
25 a 34 anos	62	15,12%
35 a 49 anos	58	14,15%
50 a 64 anos	39	9,51%
65 anos ou mais	19	4,63%
TOTAL	410	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Tabela 13
Situação ocupacional dos residentes com os microprodutores

Situação ocupacional	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	29	7,07%
Ocupados	159	38,78%
Não ocupados	222	54,15%
TOTAL	410	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Em relação aos rendimentos auferidos por aqueles que residem nos domicílios dos microprodutores entrevistados, a faixa de renda mais freqüente é a de um a dois salários mínimos, com 53,19%. Em seguida, desponta a faixa de meio a um salário mínimo, com 14,89%. Ressalte-se ainda que 9,57% dos residentes com os microempresários auferem até meio salário mínimo (Tabela 14).

Tabela 14
Rendimentos dos residentes com os microprodutores

Rendimentos	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	02	1,06%
De 0 a 1/2 salário mínimo	18	9,57%
De 1/2 sal. mínimo a 1 sal. mínimo	28	14,89%
De 1 sal. mínimo a 2 sal. mínimos	100	53,19%
De 2 sal. mínimos a 3 sal. mínimos	26	13,83%
De 3 sal. mínimos a 5 sal. mínimos	10	5,32%
De 5 sal. mínimos a 10 sal. mínimos	4	2,13%
Mais de 10 salários mínimos	0	0,00%
TOTAL	188	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A pesquisa ainda explorou esse tema, ao inquirir os microprodutores se os residentes que habitam no seu domicílio tinham outros rendimentos. Observei, assim, que 8,78% têm outros rendimentos, enquanto 87,78% afirmaram que não têm rendimentos adicionais ao seu ganho (Tabela 15). A faixa de renda mais freqüente é a de um a dois salários mínimos, com 54,72%, seguida pela faixa abaixo de meio salário mínimo, com 37,74% (Tabela 16).

Tabela 15
Residentes com os microprodutores que têm outros rendimentos

	Qt. cit.	Freq.
Não responderam	17	4,15%
Sim	36	8,78%
Não	357	87,07%
TOTAL	410	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Tabela 16
Outros rendimentos dos residentes com os microprodutores

Outros rendimentos	Qt. cit.	Freq.
Não Resposta		
De 0 a 1/2 salário mínimo	20	37,74%
De 1/2 sal. mínimo a 1 sal. mínimo	2	3,77%
De 1 sal. mínimo a 2 sal. mínimos	29	54,72%
De 2 sal. mínimos a 3 sal. mínimos	2	3,77%
De 3 sal. mínimos a 5 sal. mínimos	0	0,00%
De 5 sal. mínimos a 10 sal. mínimos	0	0,00%
Mais de 10 salários mínimos	0	0,00%
TOTAL	53	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Vistos sob o prisma da escolaridade, os residentes no domicílio dos microempreendedores apresentam maior incidência do ensino fundamental incompleto (35,12%), seguido pelo ensino médio completo, com 20,49%. Chama a atenção o elevado percentual de analfabetos e alfabetizados, da ordem de 16,34%, fato que restringe, ainda mais, as possibilidades de inserção no mercado de trabalho. Apenas 3,66% estão cursando ou já concluíram o nível superior. Essa baixíssima incidência de pessoas cursando o nível superior denota ainda um reduzido potencial de mobilidade social dentre os que residem com os microprodutores (Tabela 17). Entendo que essa opinião é polêmica, mas, considerando que o status de ter o diploma de nível superior favorece a inserção ao mercado de trabalho por intermédio de concursos de acesso a bons empregos, implica, também, em outros direitos e regalias concedidos pela Constituição do País.

Tabela 17
Grau de instrução dos moradores dos chefes de família

Grau de instrução	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	5	1,22%
Analfabeto	42	10,24%
Alfabetizado	25	6,10%
Fundamental Incompleto	144	35,12%
Fundamental Completo	41	10,00%
Médio Incompleto	54	13,17%
Médio Completo	84	20,49%
Superior Incompleto	9	2,20%
Superior Completo	6	1,46%
TOTAL	410	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Na perspectiva de análise das condições socioeconômicas das famílias dos microprodutores entrevistados, a pesquisa sondou a dinâmica daqueles que moram com eles, no sentido de estarem ou não procurando emprego. Assim, percebi que apenas 6,59% deles procuraram trabalho efetivamente, nos últimos trinta dias, com base na data da aplicação do

questionário. Por outro lado, a tendência dominante foi de que 93,41% dos dependentes dos microprodutores não procuraram trabalho. (Tabela 18). Esse percentual pode significar um contingente expressivo de estudantes, donas de casa, membros da família sem remuneração, aposentados e pensionistas, além dos que já têm ocupação. Isso aponta, também, para elevada carga de dependência econômica dos que habitam nos domicílios em relação aos chefes de famílias.

Tabela 18
Dependentes que procuram trabalho

	Qt. cit.	Freq.
Sim	27	6,59%
Não	383	93,41%
TOTAL	410	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Após a descrição geral sobre o contexto familiar dos microempresários entrevistados, a pesquisa sondou a distribuição dos pequenos estabelecimentos segundo o setor de atividade econômica. Nessa perspectiva, 70,40% são do setor comércio; 21,80% do setor serviços; 6,30% do setor indústria e 1,40% corresponde ao artesanato (Tabela 19).

Tabela 19
Estabelecimentos segundo os setores de atividade econômica

Setores de atividade econômica	Qt. cit.	Freq.
Indústria	9	6,30%
Comércio	100	70,40%
Serviço	31	21,80%
Construção Civil	0	0,00%
Artesanato	2	1,40%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Por sua vez, o setor comércio do bairro Granja Portugal caracterizou-se, fundamentalmente, por estabelecimentos muito pouco diversificados e de pequena monta de

capital, com leve exceção para os mercadinhos. Assim, no que tange aos ramos do setor comércio, as mercearias (bodegas tradicionais) dominaram, com 35,72%; os microcomércios, logo mais definidos, apareceram em segundo lugar, com 21,43%. Apenas 8,57% dos estabelecimentos comerciais pesquisados eram mercadinhos (Tabela 20).

Tabela 20
Ramos do setor comércio da Granja Portugal

Ramos de Atividade	Freq.
Mercearias	35,72%
Bares/Lanchonetes	15,71%
Armarinhos	10,00%
Mercadinhos	8,57%
Sorveterias	2,86%
Bombonieres	5,71%
Microcomércio	21,43%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

No que se refere aos ramos de atividade econômica do setor serviços, a pesquisa indicou que os mais incidentes foram: “oficinas de ciclopeças”, com 22,59%; “oficinas de autos”, (19,35%) e “salão de beleza” (16,12%). Observou-se uma pulverização de ramos de prestação de serviços, como “reformas de estofados”, “manutenção de máquinas de costura”, “borracharias”, “consertos de móveis”, “locadoras de vídeos”, “lan house”, “estúdios fotográficos”, dentre outros (Tabela 21). Nas minhas visitas à Granja Portugal observei intensa movimentação de bicicletas e de veículos velhos em precárias condições de manutenção. Considerando a grande extensão territorial do bairro em foco presumo que esses meios de transporte são utilizados para finalidades diversas, como ir para escola, ir para o trabalho fora do bairro, transportar mercadorias e fazer entregas de produtos em domicílio.

Tabela 21
Ramos do setor serviços da Granja Portugal

Ramos de Atividade	Freq.
Salão de Beleza	16,12%
Oficinas de Autos	19,35%
Oficinas de Ciclopeças	22,59%
Eletrônicas	12,90%
Serviços de Propaganda	3,23%
Reforma de Estofados	3,23%
Manutenção de Máquinas de Costura	3,23%
Serviços de Contabilidade	3,23%
Borracharia	3,23%
Locadora de Vídeo	3,23%
Estúdio Fotográfico	3,23%
Lan House	3,23%
Conserto de Móveis	3,23%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Os ramos de atividade do setor indústria do Bairro Granja Portugal não apresentam muitas variações. As pequenas confecções são as mais frequentes, com 44,45%, seguidas pelas metalúrgicas (portões e grades de ferro), com 22,22%. Isso se explica pelas demanda das famílias que encomendam esses produtos para proteger os seus domicílios e pontos comerciais. É comum se encontrar nas ruas e vilas da Granja Portugal pequenas casas fortemente gradeadas. Quanto aos demais (fabricação de detergentes caseiros, salgadinhos e bonecas de pano), apresentam uma incidência da ordem de 11,11% cada um (Tabela 22).

Tabela 22
Ramos de atividade do setor indústria da Granja Portugal

Ramos de Atividade	Freq.
Metalurgia (portões e grades de ferro)	22,22%
Confecções	44,45%
Detergente	11,11%
Salgadinhos	11,11%
Bonecas de pano	11,11%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

As atividades econômicas relacionadas ao artesanato, com uma frequência de 1,50%, apresentam configuração praticamente restrita à fabricação de bijuterias feitas da amêndoa do coco seco. Outras peças decorativas utilizavam conchas, troncos de árvores e pedras. Observou-se, também, a elaboração de tapetes feitos com retalhos.

Quando se vê o cenário geral dos pequenos negócios informais do bairro Granja Portugal, fica evidente que o grande vetor que os caracteriza, em geral, é não alcançarem o nível da acumulação de capital simples, permanecendo na condição de sobrevivência, com as marcas da improvisação e, de certa forma, com a cara e o tamanho da situação socioeconômica desse território. É expressiva a existência dos microcomércios, aqui entendidos como atividades comerciais muito precárias, que não ultrapassam rendimentos médios em torno do salário mínimo, a começar pelas modestíssimas instalações físicas, mal sinalizadas, com pouquíssimo sortimento de mercadorias.

Tais unidades comerciais resumem-se à venda de cachaça e frango, ou, simplesmente, de xilitos, ovos e refrigerantes. É muito comum, também, pequenas vendas de frutas, juntamente com a comercialização de cartões telefônicos e do “Totolec” (bingos eletrônicos da Loteria Estadual do Ceará), pequenos bares especializados na venda de bebidas, tira-gosto e jogo-do-bicho, venda de ferro velho e de sucata de eletrodomésticos, dentre outros.

Outra característica percebida diz respeito à venda de produtos bastante distintos, no mesmo estabelecimento, como, por exemplo, sorvetes e cosméticos. Além disso, repetiram-se casos em que estabelecimento abriga atividades econômicas de setores diferentes, como um deles, que produz confecções populares, vende no próprio estabelecimento, juntamente com cigarros, refrigerantes e vassouras.

Na mesma linha desse exemplo, houve o caso de um dos estabelecimentos visitados onde percebi uma venda de móveis usados e recuperados simultaneamente com serviços de solda e pintura de autos. A pesquisa ainda registrou o caso de um estabelecimento onde

funciona um pequeno atelier de fabricação de bonés, calcinhas, *shorts* e blusas e, paralelamente, uma revenda de confecções com defeito. Trata-se, pois, de um exemplo patente de uma unidade produtiva híbrida que promove a articulação do setor secundário com o comércio.

Ainda são muito freqüentes no bairro da Granja Portugal pequenas mercearias que comercializam cereais, abastecem pequenos nichos de demanda por carnes e peixes, cumprindo a função de frigoríficos.

Conforme já mencionei nesse estudo, os mercadinhos foram os estabelecimentos comerciais informais da Granja Portugal que apresentaram melhor estrutura. Têm, em geral, um variado sortimento, além de uma clientela cativa e expressiva. No seu estoque de mercadorias, percebi alimentos, utensílios, vestuário, cereais, bebidas e lanches. Em um dos mercadinhos pesquisados, onde foi observado que, além do proprietário, toda a família trabalhava, o estabelecimento havia sido assaltado 22 vezes. Ressalte-se que, na parte exterior desse mercadinho estava escrito: “Vigilância 24 horas” e “Soria (sic), você está sendo filmado”. Constatei depois, a partir do depoimento da vizinhança, que nada disso funcionava...

A seguir, apresento uma classificação dos pequenos estabelecimentos informais pesquisados na Granja Portugal.

- Lanchonete com venda de alimentos como bolo, biscoito, refrigerante e salgadinho.
- Lanchonete, barzinho e sinuca.
- Lanchonete com venda de lanches e quentinhas.
- Merceria que vende cereais, lanches, produtos de limpeza, refrigerantes e picolés.
- Armazém, com venda de roupas, lembrancinhas e brinquedos.
- Venda de peixes vivos.
- Fabriqueta de detergentes caseiros, acondicionados em garrafas *pet*.

- Venda de frango abatido, cachaça e xilitos.
- Armazinhos, com venda de perfumes, brinquedos e material escolar.
- Venda de espetinho de carne com farofa, em carrinho ambulante.
- Fabricação de calcinhas, cuecas e ajustes e consertos em confecções.
- Ferro velho em via pública.
- Serviços de propaganda: locução e gravação de propagandas para circulação em carros de som.
- mercearia: frutas, raízes medicinais, xaropes, cereais, material de limpeza e bebidas.
- Produção de roupas e venda em casa.
- Venda de cigarros, refrigerantes e vassouras.
- Ciclo peças, com serviços e venda de peças.
- mercearia e frigorífico, com vendas de alimentos em geral.
- Armazinho: venda de bijuteria e venda de produtos “Avon”, em domicílio.
- Comércio de material escolar e serviços de xerox.
- Artesanato de bijuterias de amêndoa do coco, conchas, pedras e troncos.
- Fabricação de salgadinhos e comercialização em domicílio.

Os pequenos negócios informais da Granja Portugal funcionam, em sua maioria, em imóveis residenciais (78,20%). Os estabelecimentos situados em imóveis separados da residência atingiram um percentual de 19,70% (Tabela 23).

Tabela 23
Local de funcionamento dos pequenos negócios

Local de funcionamento do negócio	Qt. cit.	Freq.
em imóvel residencial	111	78,20%
em imóvel não-residencial	28	19,70%
em via pública	2	1,40%
através de um veículo	1	0,70%
outro	0	0,00%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

No que diz respeito à condição de propriedade dos estabelecimentos, a pesquisa observou que 70,40% deles eram próprios, já pagos, enquanto 22,50% eram alugados, conforme a Tabela 24. A grande incidência do funcionamento dos pequenos negócios informais da Granja Portugal, na própria residência dos seus proprietários, confirma um dos atributos da economia informal, qual seja, a condição essencialmente familiar da gestão do negócio, geralmente utilizando a mão-de-obra dos denominados “membros da família sem remuneração”. Além disso, a polivalência da utilização do domicílio familiar para fins comerciais assume razoáveis proporções, porquanto constatei, não somente a existência de apenas um tipo de negócio por domicílio, mas de vários negócios envolvendo toda a família, conforme observações não só na Granja Portugal, mas, também, nos bairros Canindezinho e Bom Jardim. Esse fato me levou a defini-los como “aglomerados econômicos informais familiares”, seguramente, uma característica do Grande Bom Jardim. Em suma, isso reflete uma forte tendência de ocupação simultânea do espaço doméstico (esfera da vida privada) e do espaço do trabalho (esfera da vida pública).

Tabela 24
Condição de Propriedade do Estabelecimento Comercial

Condição de ocupação	Qt. cit.	Freq.
Próprio, já pago	100	70,40%
Próprio, ainda pagando	1	0,70%
Alugado	32	22,50%
Emprestado/Cedido	8	5,60%
Arrendado	0	0,00%
Outra	1	0,70%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

No que se refere ao tempo de exercício do negócio, a faixa mais freqüente foi a de um a três anos, com 27,46%, seguida pelo período de menos de um ano, com 23,94%.. Somente 35,91% dos microprodutores entrevistados afirmaram ter mais de cinco anos de exercício de suas atividades. Esses percentuais apontam para a tendência de que a dinâmica do setor informal tanto apresenta elevado grau de mortalidade dos pequenos negócios como, igualmente, de natividade. O que se deve observar é o fato de 64,08 dos microempresários entrevistados terem revelado que os seus empreendimentos têm até cinco anos de existência, um período crítico que determina a sua continuidade ou não no exercício do negócio (Tabela 25).

Tabela 25
Tempo de exercício do negócio dos microprodutores

Tempo do negócio (anos)	Qt. cit.	Freq.
Menos de 1 ano	34	23,94%
De 1 a 3 anos	39	27,46%
De 3 a 5 anos	18	12,68%
De 5 a 10 anos	18	12,68%
De 10 a 20 anos	15	10,56%
De 20 a 40 anos	17	11,97%
40 anos e mais	1	0,70%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quando analisada sob o ponto de vista das condições de propriedade dos micronegócios, a pesquisa revelou que 62,70% dos microempresários são os próprios donos, individuais, enquanto 31% pertencem a grupos familiares. Este último percentual indica uma tendência observada na pesquisa, qual seja, a parceria entre marido e esposa assumindo a titularidade dos seus negócios. Apenas 1,40% se constitui grupos de produção informal constituídos por trabalhadores fora do grupo familiar (Tabela 26).

Tabela 26
Condições de propriedade dos microprodutores

Condição de propriedade do negócio	Qt. cit.	Freq.
Sozinho	89	62,70%
Com sócio(s)	7	4,90%
Associação	0	0,00%
Grupo de Produção	2	1,40%
Grupo Familiar	44	31,00%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A jornada de trabalho das microunidades informais de produção da Granja Portugal é uma variável muito importante nesse estudo. Dos micronegócios pesquisados, 71,80% funcionam sete dias por semana. Em seguida, 20,40% deles funcionam seis dias por semana. (Tabela 27).

Tabela 27
Qtde. de dias de funcionamento do negócio

Qtde. de dias de funcionamento	Qt. cit.	Freq.
Dois dias	2	1,40%
Três dias	4	2,80%
Quatro dias	0	0,00%
Cinco dias	5	3,50%
Seis dias	29	20,40%
Sete dias	102	71,80%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Agravando mais ainda o quadro predominante de funcionamento semanal dos micronegócios, a pesquisa observou que 35,90% dos seus proprietários trabalham 14 horas e mais por dia, seguido por 32,40% que trabalham de 12 a 14 horas, além de 14,80% que se ocupam de dez a doze horas por dia com os seus negócios (Tabela 28).

Tabela 28
Jornada de funcionamento dos micronegócios

Qtde. de horas de funcionamento do negócio	Qt. cit.	Freq.
Menos de 4 horas	3	2,10%
De 4 a 6 horas	4	2,80%
De 6 a 8 horas	7	4,90%
De 8 a 10 horas	10	7,00%
De 10 a 12 horas	21	14,80%
De 12 a 14 horas	46	32,40%
14 horas e mais	51	35,90%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Ao observar o significado dos números contidos nessas últimas tabelas, posso relacioná-los ao atributo empreendedor weberiano do trabalho compulsivo, segundo as máximas de Franklin mencionadas na página 108 deste texto. Igualmente, é possível estabelecer algumas relações e nexos dessas superjornadas de trabalho à imposição da “flexibilização das relações de trabalho”, que apregoa, falsamente, a perspectiva de quebrar os males da rotina e da criação de melhores condições e liberação do trabalho do ser humano. (SENNET, 2005:53). É preciso lembrar que, por trás das relações informais do auto-emprego, como resposta à destruição de formas tradicionais de trabalho, encontra-se o predomínio da superjornada em relação às jornadas de trabalho reguladas. Tal fato, nem de longe acena com melhores dias para os humanos de comportamento flexível.

Além da evidência da superjornada, traduzida pela “absolutização” da relação dias de funcionamento na semana e horas de trabalho por dia, a pesquisa detectou outro fato que

agravou, mais ainda, a tese da superjornada, qual seja, o exercício de outras atividades econômicas além do negócio já estabelecido, por 25,40% dos microprodutores entrevistados (Tabela 29).

Tabela 29
Outras atividades econômicas exercidas, além do micronegócio

Exerce outra atividade	Qt. cit.	Freq.
Sim	36	25,40%
Não	106	74,60%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Muitos dos microprodutores entrevistados afirmaram exercer mais de uma ocupação, seja em emprego público ou sob a forma de trabalho autônomo. Para se ver a superposição de ocupações, vale registrar as opções reveladas pelos microprodutores, a saber:

- Vendedor autônomo
- Manicure
- Lutador de vale-tudo
- Reforço escolar
- Agente administrativo
- Costureira
- Vendedor de cordão de rede
- Fação de tecidos
- Auxiliar de escritório
- Pedreiro
- Lavadeira

- Feirante
- Porteiro
- Guarda Municipal
- Camelô

A pesquisa em foco sondou, junto aos microprodutores que têm mais de uma atividade, quais as razões que os levam a essa sobrecarga de trabalho. As respostas mais frequentes são: “*para completar a renda*”, “*para ajudar na renda*”, ou ainda, “*só um negócio não dá para sustentar a família*”.

Um dos aspectos importantes levantados pela pesquisa foi o quadro da renda dos microprodutores, decorrente do exercício do negócio. Assim, 31,70% deles informaram auferir menos de R\$ 350,00 (menos do salário mínimo). Outros 33,80% indicaram perceber rendimentos entre um e dois salários mínimos e 21,10% declararam ter rendimentos na faixa entre dois e três salários mínimos. Tomando como base o intervalo de menos de um, até três salários mínimos, tem-se um percentual acumulado de 86,60% dos microprodutores nessa faixa de renda (Tabela 30).

Tabela 30
Rendimento do negócio dos microprodutores

Rendimento decorrente desse negócio (SM)	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	10	7,00%
De 0 a 1/2 salário mínimo	18	12,70%
De 1/2 sal. mínimo a 1 sal. mínimo	27	19,00%
De 1 sal. mínimo a 2 sal. mínimos	48	33,80%
De 2 sal. mínimos a 3 sal. mínimos	30	21,10%
De 3 sal. mínimos a 5 sal. mínimos	3	2,10%
De 5 sal. mínimos a 10 sal. mínimos	2	1,40%
Mais de 10 salários mínimos	4	2,80%
TOTAL CIT.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Esse quadro vai ser alterado quando eu analisar a renda média familiar dos microprodutores entrevistados, considerando a deles própria e a dos membros de sua família que têm rendimentos. Nessa perspectiva, então, a pesquisa apresentou um quadro de rendimentos com melhores resultados, porquanto 22,50% de todos os componentes das famílias estão na faixa de um a dois salários mínimos; 29,50% percebem rendimentos entre dois e três salários mínimos e 17,10% auferem rendimentos entre três e cinco salários mínimos (Tabela 31).

Embora considere que tenha havido melhora no quadro de rendimentos familiares, entendo que, possivelmente, eles ainda não traduzam, com maior clareza, a efetiva situação do montante de renda proveniente do complexo produtivo familiar informal, aqui mencionado.

Além de alguns microempresários não terem informado a sua renda e a dos seus dependentes, nas minhas visitas ao campo observei que, em alguns casos, a baixa renda declarada não correspondia ao porte do estabelecimento. Por mais que tenham sido adotadas técnicas de entrevista na metodologia da pesquisa, é difícil obter informações totalmente fidedignas, quando o tema é renda. Uma das aplicadoras de questionário deste trabalho obteve uma informação sobre a renda de um estabelecimento onde havia uma fabriqueta de confecções e uma pequena loja de vendas. Tratava-se de um rendimento bastante alto para a região, porém, adequado àquele estabelecimento. Concluída a entrevista, alguns minutos depois, quando a referida aplicadora de questionário caminhava pela rua, a entrevistada, acompanhada por um homem desconhecido, em uma moto, tomou o questionário aplicado...

Tabela 31
Rendimentos totais da família

	Qt. cit.	Freq.
De 0 a 1/2 salário mínimo	8	6,20%
De 1/2 sal. mínimo a 1 sal. mínimo	9	7,00%
De 1 sal. mínimo a 2 sal. mínimos	29	22,50%
De 2 sal. mínimos a 3 sal. mínimos	38	29,50%
De 3 sal. mínimos a 5 sal. mínimos	22	17,10%
De 5 sal. mínimos a 10 sal. mínimos	19	14,70%
Mais de 10 salários mínimos	4	3,10%
TOTAL CIT.	129	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Um dos itens desta pesquisa procurou avaliar as perspectivas dos microprodutores em relação aos seus negócios. 52,10% responderam que pretendem “investir no negócio”, enquanto 22,90 indicaram que pretendem “manter o negócio como está”. Por seu turno, 8,30% demonstraram interesse em “fechar ou vender o negócio” (Tabela 32).

Tabela 32
Perspectivas dos microprodutores em relação aos negócios

Perspectivas	Qt. cit.	Freq.
Investir no negócio	75	52,10%
Manter o negócio como está	33	22,90%
Diversificar o negócio	8	5,60%
Fechar ou vender o negócio	12	8,30%
Não sabe dizer agora	3	2,10%
Outra	13	9,00%
TOTAL CIT.	144	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Vale registrar que a opção “outra” indicou pretensões diversas como: “deixar o comércio para os filhos”, “mudar de ramo”, “vender a casa e ampliar o negócio em outro lugar”, “esperar de Deus os dias que me der de vida”, “empregar pessoas que estão precisando”, dentre outras.

Uma forma para se especular a respeito da capacidade de as micro-unidades informais de produção gerarem ocupações é estudar o seu quadro de ocupações. Assim, 29,60% dos microprodutores entrevistados informaram ter pessoas da família como mão-de-obra familiar. Apenas 6,30% responderam que têm ocupados que não fazem parte da família, enquanto 64,10% declararam não ter pessoas ocupadas (Tabela 33).

Tabela 33

Trabalhadores ocupados dos microprodutores segundo a condição familiar

Tem empregados?	Qt. cit.	Freq.
Sim, pessoas da família	42	29,60%
Sim, pessoas que não fazem parte da família	9	6,30%
Não	91	64,10%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

No que diz respeito à estrutura ocupacional, 56,86% dos microprodutores informaram ter apenas um ocupado, certamente o microprodutor. 23,53% declararam ter entre dois e três ocupados, enquanto 11,76% disseram ter entre três e quatro ocupados (Tabela 34).

Tabela 34

Estrutura ocupacional das microunidades produtivas

Qtde. de pessoas ocupadas.	Qt. cit.	Freq.
Menos de 2	29	56,86%
De 2 a 3	12	23,53%
De 3 a 4	6	11,76%
De 4 a 5	3	5,88%
De 5 a 6	0	0,00%
De 6 a 7	0	0,00%
7 e mais	1	1,96%
TOTAL OBS.	51	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A análise dessas tabelas revela as limitações das microunidades informais de produção da Granja Portugal no sentido de gerarem ocupações, afirmação freqüente nos objetivos das políticas públicas de geração de ocupação e renda, inclusive aquelas que emanam de organismos internacionais de desenvolvimento, como o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), que vêem no segmento dos “empreendedores pobres” a possibilidade de criação de empregos, dentre outros benefícios (BID, 2002: 6 – 11). Os números revelaram que, em geral, os microprodutores trabalham sozinhos, utilizando a mão-de-obra familiar, (membros da família sem remuneração). A pesquisa mostrou, ainda, que é mínima a utilização de ocupados fora da família. Ademais, a análise das tabelas 33 e 34 indicam que 56,86% dos microprodutores ocupam somente um trabalhador, enquanto 23,53% deles utilizam de duas a três pessoas ocupadas.

Sendo a ação econômica dos trabalhadores informais um dos temas predominantes desta tese, analiso, agora, o financiamento dos pequenos negócios pesquisados na Granja Portugal. Início o estudo desse tema indagando aos microprodutores como conseguiram capital para abrir o seu microempreendimento. Procurei explorar intensamente esse assunto, o que foi possível mediante respostas abertas e qualitativas. Assim, as formas de financiamento mais incidentes foram por meio de “recursos próprios”, com 37,91% das respostas. Tais recursos decorreram de poupanças e economias dos entrevistados, relativas a trabalhos anteriores, bem como da venda de bens, como casa, objetos pessoais e até animais domésticos.

Em seguida, despontou o item “rescisão trabalhista”, com 22,53%. Em terceiro lugar destacou-se o item “programas sociais do Governo”, com 13,38%. Convém destacar, aqui, que esses programas, relativos a recursos provenientes do Seguro-Desemprego, aposentadorias e pensões, registraram, também, recursos do Pró-Jovem, da Bolsa-Família e da Bolsa-Escola. Outra forma de financiamento para abrir negócio, que se destacou dentre as

respostas foi “empréstimos particulares”, com 9,86%. Suspeito que tais empréstimos sejam provenientes dos agiotas, fato, inclusive, citado em bibliografia sobre microcrédito (IEC - SINE/CE – GTZ/ 1990) como sendo uma forma tradicional de financiamento de pequenos negócios do setor informal. Evidentemente, essa constatação se alterou de 1990 para cá, conforme atesta minha pesquisa, que, embora reconhecendo a importância dos empréstimos particulares apontou outras modalidades de financiamento mais expressivas (Tabela 35).

Tabela 35
Formas de financiamento para abrir o negócio

Descrição das Formas	Freq.
Recursos Próprios	37,91%
Rescisão Trabalhista	22,53%
Programas Sociais do Governo	13,38%
Empréstimos de Particulares	9,86%
Recursos de Familiares	5,63%
Empréstimos do CrediAmigo (BNB)	3,52%
Produtos em Consignação	2,11%
Outras	5,06%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Os “recursos de familiares” constituíram outra possibilidade de financiamento para a abertura de negócios. Em geral, são apoios financeiros bancados pelos pais dos microprodutores, pelos irmãos, filhos, maridos e esposas e companheiros(as).

Por trás do percentual de 3,52%, alusivo ao item “Empréstimos do Crediamigo (BNB)”, pode ser confirmado o meu argumento de que, atualmente, os programas de microcrédito não têm forças suficientes para originar novas unidades produtivas informais porque, em geral, só concedem empréstimos para negócios já estabelecidos. Isso se confirmou pelo discreto percentual de cobertura do Crediamigo para o financiamento de novos negócios, possivelmente, porque, só recentemente, abre essa possibilidade. Ainda mais discretos, os programas de microcrédito da Caixa Econômica e o Cred Jovem, da Prefeitura Municipal de

Fortaleza, apareceram apenas com uma incidência cada qual. A estratégia de financiamento correspondente a “produtos em consignação” surgiu com 2,11% das respostas. Por fim, o item “outras”, com 5,06%, compreendeu afirmações como: *“herança do pai”, “não precisa de capital, pois trabalha com dinheiro do cliente” e “cartão de crédito”*.

A seguir, descrevo algumas das respostas dadas pelos entrevistados acerca das formas de financiamento para a abertura de suas unidades produtivas.

- *“Rescisão trabalhista”*
- *“Juntando dinheiro da pensão que recebe da filha”*
- *“Os irmãos deram dinheiro para o início do negócio”*
- *“Empréstimos de amigos e compras com cheque”*
- *“Rescisão do contrato de trabalho da esposa”*
- *“Economias do trabalho anterior”*
- *“Empréstimo do Crediamigo”*
- *“Dinheiro que ganhou nas lutas de lutas-livres”*
- *“Empréstimo particular”*
- *“Pró-Jovem (juntou as bolsas)”*
- *“Seguro Desemprego”*
- *“Recursos Próprios (economias do trabalho doméstico)”*
- *“Vendi dois bacorinhos e apliquei. (Venda de porcos de criação)”*
- *“Mercadoria em consignação (fiado)”*
- *“Recursos da Bolsa Família”*
- *“Empréstimo particular do patrão”*
- *“Com o dinheiro do reforço escolar”*
- *“Trabalho como vendedor ambulante. Assim, acumulei um pequeno capital.”*
- *“Venda alguns pertences para conseguir capital”*.

Após a análise das formas de financiamento para a abertura dos micronegócios, procedo, agora, ao estudo do microcrédito para os negócios existentes. A pesquisa relatou que 23,90% dos microprodutores já contraíram empréstimos junto a entidades de fomento ao crédito, enquanto 76,10% nunca obtiveram empréstimos desse tipo (Tabela 36).

Tabela 36
Microprodutores que contraíram empréstimos junto a entidades de fomento ao crédito

Você contraiu empréstimos junto a entidades de fomento ao crédito?	Qt. cit.	Freq.
Sim	34	23,90%
Não	108	76,10%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Dando seqüência ao estudo específico do crédito para micronegócios, a pesquisa sondou o número de empréstimos junto àqueles que já aderiram a esse serviço. Assim, 58,82% informaram que contraíram um empréstimo; 23,53% indicaram ter tomado dois empréstimos e 8,82% salientaram que já fizeram quatro empréstimos. Somente 2,94% dos microprodutores declararam ter tomado seis empréstimos (Tabela 37).

Tabela 37
Número de Empréstimos contraídos pelos Microprodutores

Qtde. de empréstimos	Qt. cit.	Freq.
Um empréstimo	20	58,82%
Dois empréstimos	8	23,53%
Três empréstimos	2	5,88%
Quatro empréstimos	3	8,82%
Cinco empréstimos	0	0,00%
Seis empréstimos	1	2,94%
TOTAL OBS.	34	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Este último percentual indica, com base na experiência do Grameen Bank, que somente 2,94% dos trabalhadores informais da Granja Portugal, que tomaram seis créditos, teriam cruzado a linha de pobreza, dado o parâmetro daquele Banco, que preceitua de seis a dez empréstimos para que um trabalhador informal saia do mundo da pobreza (SANTIAGO, 1997:20). Isso tem a ver com a idéia de linha seqüencial de créditos, que devem ser concedidos gradativamente à medida que os mesmos consolidem etapas do desenvolvimento dos microempreendedores.

Quanto aos programas de concessão de microcrédito mais atuantes junto aos microprodutores da Granja Portugal, o CrediAmigo, do BNB, liderou, com 55%. Em seguida, apareceu o Banco Popular do Brasil, do Banco do Brasil, com 13,33%, e a Caixa do Povo, programa instituído pelo então Banco do Estado do Ceará – BEC, com 6,67% (Tabela 38).

Tabela 38
Programas de microcrédito no bairro da Granja Portugal

	Qt. cit.	Freq.
BNB - CrediAmigo	33	55,00%
BB - Banco Popular	8	13,33%
BEC - Caixa do Povo	4	6,67%
Caixa Econômica Federal	2	3,33%
Cred Sol - FUNDESOL	2	3,33%
BRADERSCO	1	1,67%
CEART	1	1,67%
Credi-Jovem - PMF	1	1,67%
Ceará Empreendedor - Governo do Estado	1	1,67%
IBI – Card (Lojas CIA)	1	1,67%
PROMICRO - Visão Mundial (Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Microempreendimentos)	3	5,00%
LOSANGO	1	1,67%
Não lembra	1	1,67%
Não sabe	1	1,67%
TOTAL	60	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

É cabível aqui salientar a predominância estatal das experiências de microcrédito no bairro da Granja Portugal, fato que contraria uma das características dos programas de

microfinanças, em geral, operacionalizados sob a forma de organizações não governamentais. Isso deve ter acontecido por conta da entrada de entidades governamentais operando o microcrédito, nos últimos quatro anos. Ademais, a forte expansão do Crediamigo contribuiu para a hegemonia dos programas governamentais. Outro fato que chamou a atenção foi a discreta participação do programa Cred Sol, da FUNDESOL, agência de desenvolvimento local situada no GBJ. Isso ocorreu pelo fato da reduzida atuação dessa agência no bairro da Granja Portugal, de vez que se concentra nos bairros Canindezinho e Bom Jardim.

No que concerne aos valores dos empréstimos contraídos pelos microprodutores entrevistados, 58,33% ficaram na faixa de R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00, monta que se aproxima dos valores médios internacionais dos programas de concessão de microcrédito, citados na página 60. Quanto ao valor inferior a R\$ 500,00, a pesquisa registrou uma incidência de 23,33% . Somente 10% dos microprodutores tomaram créditos na faixa de R\$1.500,00 a R\$ 3.000,00 (Tabela 39). Observei uma correspondência no número de créditos contraídos pelos microprodutores (de um a dois empréstimos) com as faixas de empréstimos de menores valores, vale dizer, inferiores à faixa compreendida entre R\$ 500,00 e R\$ 1.500,00.

Tabela 39
Faixas de empréstimos contraídos pelos microprodutores

	Qt. cit.	Freq.
Menos de 500,00	14	23,33%
De 500,00 a 1500,00	35	58,33%
De 1500,00 a 3000,00	6	10,00%
De 3000,00 a 5000,00	4	6,67%
5000,00 e mais	1	1,67%
TOTAL	60	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Vale registrar que os créditos tomados pelos microprodutores referiram-se, fundamentalmente, ao período de 2006 em diante, com 61,67%, seguido pelo intervalo de

2003 a 2005, com 35% (Tabela 40). Isso pode ser explicado pelo fato de que observei, a partir de 2003, um substancial incremento nas políticas gerais de concessão de microcrédito, motivado pela consolidação do marco legal definido pelo Banco Central. As políticas públicas de fomento ao microcrédito foram bastante influenciadas por acontecimentos ocorridos no contexto internacional, como o fato de que a ONU considerou 2005 como o “Ano Internacional do Microcrédito”. A disseminação da política de fomento ao microcrédito foi, ainda, potencializada porquanto Muhammad Yunus, o seu grande baluarte, recebeu, em 2006, o Prêmio Nobel da Paz, comenda que colocou o microcrédito na grande mídia.

Tabela 40
Período da concessão dos empréstimos

Período da Concessão	Qt. cit.	Freq.
Menos de 1997	0	0,00%
De 1997 a 2000	1	1,67%
De 2001 a 2002	1	1,67%
De 2003 a 2005	21	35,00%
2006 e mais	37	61,67%
TOTAL	60	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Retomando a descrição operacional do microcrédito no território aonde desenvolvi a pesquisa, convém, agora, analisar a aplicação dos empréstimos pelos seus tomadores. Nessa óptica, observo que 56,67% deles destinaram os recursos financeiros contratados para aquisição de mercadorias para revenda. Isso está plenamente justificado, porquanto a maioria das microunidades informais pesquisadas é do setor comércio (70,40%).

Em seguida, com 15%, despontaram os microprodutores, que informaram haver aplicado os empréstimos na aquisição de matérias-primas, recursos que, teoricamente, podem ser utilizados em todos os setores e ramos de atividade econômica. Em terceiro lugar, 13,33% dos microempresários destinaram os seus empréstimos em melhorias e reformas nas instalações (Tabela 41).

Tabela 41
Aplicação dos empréstimos contraídos pelos microprodutores

	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	4	6,67%
aquisição de máquinas e equipamentos	5	8,33%
aquisição de matérias-primas	9	15,00%
aquisição de mercadorias para revenda	34	56,67%
pagamento de salários	0	0,00%
pagamentos de dívidas	0	0,00%
melhorias e reformas nas instalações	8	13,33%
TOTAL	60	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A pesquisa em foco buscou sondar a trajetória ocupacional dos microprodutores, antes de abrirem um negócio. Assim, 32,40% deles eram empregados de empresa particular. 16,20% eram vendedores ambulantes; 10,56% trabalhavam em outro negócio e 7,04% eram donas de casa (Tabela 42).

Tabela 42
Situação no Mercado do Trabalho, antes de abrir o negócio.

Situação no mercado de trabalho	Qt. cit.	Freq.
Vendedor ambulante	23	16,20%
Empregado de empresa particular	46	32,40%
Outro negócio	15	10,56%
Trabalhador Autônomo	9	6,34%
Empregado de empresa pública	5	3,52%
Empregado(a) doméstico(a)	4	2,82%
Desocupado, procurando efetivamente uma ocupação	7	4,90%
Aposentado	4	2,82%
Dona de casa	10	7,04%
Trabalhava em negócio da família	9	6,34%
Estudante	4	2,82%
Outra	6	4,22%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A categoria “trabalhador autônomo” foi representada, na pesquisa, por pedreiros, diaristas, eletricitas e por costureiras em domicílio. Registro, também, a participação de mulheres ex-donas de casa que constituíram negócios. Vale destacar, ainda, que 10,56% dos microprodutores entrevistados informaram que, antes de abrirem o atual negócio, detinham experiências com outros tipos de negócios em outros ramos de atividade econômica.

Quando inquiridos sobre as razões que determinaram a abertura de negócios, 17,40% declararam que tomaram essa decisão porque estavam desempregados e não conseguiam outro emprego; 16,70% informaram que identificaram uma oportunidade e 13,90% relataram que sempre sonharam com a possibilidade de realização, abrindo um negócio. Vale destacar, também, que 10,40% informaram que detinham experiência anterior no ramo. O inusitado nessa tabulação foi a incidência do item “outra razão”, com 33,30% das respostas, conforme a Tabela 43.

Tabela 43
Razões que determinaram à abertura de um negócio

Por que você decidiu abrir este negócio?	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	1	0,70%
Estava insatisfeito no emprego	11	7,60%
Estava desempregado e não conseguiu outro emprego	25	17,40%
Detinha experiência anterior no ramo	15	10,40%
Identificou uma oportunidade	24	16,70%
Sempre sonhou com a possibilidade de realização abrindo um negócio	20	13,90%
Outra razão	48	33,30%
TOTAL CIT.	144	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quando procedi à análise qualitativa do item “outra razão”, observei que muitos dos entrevistados informaram que tiveram que abrir um negócio por questão de saúde. Esse fato diz respeito a ocorrências de acidentes de trabalho no emprego anterior (o caso de um gari

que, a partir de uma infecção teve de amputar a perna), de doenças profissionais decorrentes do trabalho doméstico e do quadro geral das precárias condições de saúde do bairro. É importante assinalar que o fator doença sempre permeou a história de vida dos trabalhadores informais da Granja Portugal. Outra razão recorrente, indicada pelos microprodutores, foi a necessidade de complementar a renda.

Dentre os pesquisados que indicaram outras razões, destacaram-se aqueles que declararam que abriram um negócio por questão de sobrevivência, o que confirma a tese das estratégias de auto-emprego como a marca da precarização das relações sociais de trabalho nas economias capitalistas dependentes.

Dando seqüência à questão anterior, a pesquisa abriu um espaço qualitativo que permitiu o relato direto dos microprodutores sobre como começou o funcionamento da sua microunidade informal de produção. Dos 142 depoimentos, excluí os repetidos e os que fugiram à essência da pergunta. Apesar da monotonia de extensa transcrição, resolvi manter os depoimentos dos entrevistados que permaneceram anônimos. Isso assegurou a originalidade de suas falas, revelando um pouco da história de suas vidas. Passo a transcrever, portanto, os depoimentos mais interessantes:

“Trabalhava em casa de família, adoeci e recebi as contas. Minha mãe sempre sonhou em abrir um negócio. Juntamos o capital com a mãe, e o pai construiu o ponto para abrir o comércio”.

“Já tinha experiência num salão de beleza no centro da cidade. Fiquei grávida e decidi colocar o meu próprio negócio, pois assim poderia cuidar do filho. Com os rendimentos do trabalho fui investindo e decorando o salão”.

“Uma amiga me convidou para morar nesse local e ela percebeu que vender lanche tinha mais saída do que vender produtos de limpeza”.

“Eu era sacoleira. Sempre quis ter um ponto para o próprio negócio. Meu esposo construiu um ponto e eu pedi dinheiro aos meus irmãos e juntei economia”.

“Vendia caipirinha na calçada. Fazia porque gostava e não tinha ninguém fazendo isso por perto. A procura começou a aumentar. Achava perigoso por causa do trânsito. Juntei dinheiro e construí uma lanchonete mais protegida e diversifiquei os produtos”.

“Eu confeccionava roupas. Comprava as mercadorias com cheques e pagava com as vendas que fazia”.

“Cortava cabelo de amigos. Fiz curso de cabeleireiro. Com a rescisão da escola comprei espelho e cadeira. Troquei uma televisão preta e branca por um lavatório. Fui investindo e crescendo. Hoje, sou instrutor do Sindicato dos Cabeleireiros”.

“Fiz um curso de radialista e passei a trabalhar no ramo. Gravei um vídeo de propaganda e usei no carro de som de um amigo. Fiz um estúdio e peguei um contrato com o Mercadinho São Luiz”.

“Trabalhava numa olaria quando o negócio acabou. Aí, coloquei outro negócio com o filho. Decidi não ser empregado, pois ganhava pouco. Com as economias e a ajuda dos filhos aluguei um ponto e contratei dois ajudantes. Tive muito apoio da minha esposa que é evangélica”.

“Já tive oficinas e por causa da bebida acabou com tudo, com os maquinários. Com alguma economia aluguei um ponto para atender clientes e também a comprar e vender móveis usados”.

“Eu tinha o mesmo negócio em Pajuçara, mas era fraco. Conhecia a Granja Portugal e sabia que lá era mais movimentado. Vendi o ponto em Pajuçara e fui para a Granja”.

“O meu marido saiu do trabalho porque a empresa faliu. Ele recebeu a rescisão e não sabia o que fazer. Estava pintando e consertando a sua bicicleta e os vizinhos começaram a pedir para ele consertar e pintar outras bicicletas. Aí ele montou um negócio. Depois, ele voltou a trabalhar fixo e eu gerencio o negócio”.

“Fiquei doente da perna e da vista. Não podia fazer faxina e nem costurar. Estava parada, então resolvi colocar esta pequena venda”.

“Tinha um tear e fabricava redes para os ‘galegos’. Depois, as pessoas começaram a comprar redes de Jaguaruana, que é mais barato. Como tenho um problema com filho deficiente montei um negócio para vendas na minha casa”.

“Não havia sorveterias por aqui. Eram vendidos ‘dim-dim’ e picolés caseiros. Um amigo me arranhou um freezer e eu montei um negócio”.

“Mesmo trabalhando na roça sempre tive máquinas. Me separei e vim para a capital e comecei a trabalhar para mim mesma”.

“Tinha um box no Beco da Poeira e fabricava e vendia jeans. Perdeu tudo e ficou desmotivada. Não quis ficar parada. Com a poupança dos filhos comprou mercadorias para começar de novo”.

“Eu e meu esposo vendia bombom no centro da cidade. Era muito sacrifício e não dava quase lucro. Com o dinheiro do recrutamento do nosso filho para a Polícia Militar, compramos mercadorias e abrimos um negócio”.

“Eu tinha uma mobilete, vendi para comprar mercadoria em rede. Me deram um ‘bolo’. Adoeci e mesmo assim, comecei de novo. Tudo o que tenho foi com a venda de rede. Sempre tive um pequeno capital. Hoje, o negócio melhorou cem por cento. Vivemos para o trabalho”.

“Eu sempre sonhei em ter o próprio negócio. Um dia, comprei uma caixa de cachaça e coloquei para vender. Senti que tinha vocação para o comércio e daí em diante comprei mais mercadorias para o meu ponto”.

“Vi uma oportunidade, pois as pessoas se queixavam dos armarinhos, que eram muito longes daqui do bairro. Por isso, resolvi abrir um aqui”.

“Viajei para São Paulo. Trabalhei como camelô. De lá, ia e vinha no Paraguai. Vim para cá e coloquei uma mercearia que deu certo. Meus familiares tomavam conta e eu viajava sempre para o Paraguai. Trabalhava como ambulante aqui, mesmo tendo a mercearia. Isso é uma forma de complemento”.

“Hoje, sou aposentado como servidor público. Por questão de sobrevivência vendi dois bacurins e apliquei no próprio negócio, pois não existe emprego para a minha idade. Por isso decidi abrir um negócio”.

“Eu tinha uma olaria e deixei por causa de problemas de saúde, então abri uma madeireira”.

“Comecei só vendendo detergente, fazendo encomendas. Depois que eu cortei os fiados o negócio se ampliou”.

“Já tive uma loja de floricultura, mas não tava lucrando muito. Resolvi fechar e abrir uma venda de comércio de alimentos. Com um empréstimo do Crediamigo o negócio se ampliou para uma loja”.

“Trabalhava muito e adoeci. Abri um negócio com um amigo. Ele queria que eu ficasse todo o tempo lá. Começou a ficar problemático. Saí de lá e comecei a trabalhar por conta própria na minha oficina eletrônica. Ele caiu ‘por forças estranhas’, influência de mau-olhado”.

“Começamos eu e a minha mulher vendendo churrasquinho com bebidas. Decidimos aumentar o comércio com mais mercadorias. Hoje, a mulher trabalha em casa tomando conta do filho”.

“Via o pessoal fazendo churrasco e vendendo em outro bairro. Achei que dava e resolvi fazer o mesmo”.

“O meu marido vendia frutas num carro. Teve problemas de saúde (stress) e resolveu abrir um negócio na própria casa”.

“Meus pais vieram do interior. No início o ponto era no Bonsucesso. Viemos então para a Granja Portugal porque a localização era melhor e o ponto era maior. Todos da minha família trabalham aqui”.

“Tenho o exemplo do meu sobrinho, que começou vendendo remédio em cima de uma bicicleta e hoje é dono da Farmácia Telejuca. Comigo é assim, comecei do zero, continuo pequeno, mas estou pelejando”.

“Meu marido vendia uns paezinhos. Depois que ele morreu eu trabalho neste ponto. O ganho é pouco e só dá para repor a mercadoria”.

“Antes de abrir o negócio eu trabalhava no Sine e no final de semana eu trabalhava em casa por causa da necessidade de sustentar as filhas. Pagava uma pessoa para ficar tomando conta da casa”.

“Comecei fazendo artesanato porque o salário era irregular e atrasava. Fiquei conhecido pelos meus trabalhos e me associei à CEART”. (Central Cearense de Artesanato).

“Comprei a parte da minha amiga num outro negócio (feira livre). Construí uma casa e um ponto. Fiquei grávida, não quis mais trabalhar fora e montei esse negócio aqui”.

“Fui demitido do emprego em 1990. Disseram que eu estava velho para emprego. Peguei o dinheiro da minha rescisão e abri um negócio. Comprei uma casa, fiz um ponto e comprei mercadoria. No começo era rentável, mas hoje tem a concorrência dos mercadinhos maiores”.

“Comecei a comprar maquinário com umas economias. Tinha uma noção do ramo de confecções e resolvi abrir o negócio”.

“Eu era professor de inglês em escola pública. Fiz curso de cabeleireiro e comecei a trabalhar como auxiliar. Coloquei um salão bem simples, só com cadeira e espelho. Recebi muito incentivo de pessoas que vinham aqui cortar o cabelo. O negócio se expandiu e hoje eu sou um profissional respeitado”.

É essa a história das pessoas que estão empreendendo para a sobrevivência na Granja Portugal. São trabalhadores que vivem num território que nem sempre favorece o desenvolvimento do “empreendedorismo de pequeno porte”. São trabalhadores que, a despeito de todas as adversidades de uma periferia inserida e envolta no âmbito das relações sociais de produção capitalista atestaram, em sua maior parte (58,50%), que são pessoas realizadas com o seu negócio (Tabela 44).

Tabela 44
Realização pessoal com o exercício do negócio

Você se considera uma pessoa realizada com seu negócio?	Qt. cit.	Freq.
Sim	83	58,50%
Não	59	41,50%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Realizadas porque, segundo seus depoimentos, projetaram uma visão otimista de suas realidades, ao afirmar que *“tem clientes e pode investir sem medo porque sabe que vai ter lucro”*. Porque *“o pouco que ganho dá para sobreviver. Não preciso sair de porta em porta atrás de emprego”*. Porque *“retiro todo o meu sustento e da minha família”*. São impressões dos próprios trabalhadores que vêem o lado fértil do território cheio de desertos e afirmam ser realizados porque *“consegui educar os meus filhos. O meu marido anterior não deixava eu trabalhar. Consegui sustentar e formar meus filhos em economia, letras e história”*.

Se retomar a visão teórica do empreendedorismo, a partir da visão psicológica da necessidade de realização de McClelland (p.111 e 112), suspeito que encontrei tendências empreendedoras em um dos microprodutores que atestava a sua realização no negócio *“porque era o meu sonho ter o meu próprio negócio, o dinheiro para a minha família. Me sinto muito bem com isso porque trabalhar para os outros é muito ruim”*.

Ainda com referência à Tabela 44, convém analisar por que 41,50% dos microprodutores entrevistados não se consideraram realizados com o exercício dos seus negócios. O estudo qualitativo dessas respostas aponta para um fato interessante, qual seja o da não-realização de muitos microprodutores porque ainda estão lutando por objetivos não alcançados. Isso ficou claro em depoimentos como: *“porque ainda não ampliou o negócio e não está estabilizada”*. *“Porque quer expandir o estúdio, comprar um computador e um carro de som para a mulher trabalhar como ele”*. *“Porque tem idéias, mas não tem ainda o dinheiro para colocar as idéias em prática”*. *“Porque quer uma clínica de beleza completa com diversos serviços para os clientes”*.

Por outro lado, outras opiniões surgiram, explicando as razões da não-realização com o exercício dos negócios como: *“tenho problemas de saúde e não posso investir mais no negócio”*; *“ me sinto preso com stress, abuso de cliente. Quero um emprego”*. *“Não estou realizado porque não dá rendimento. Se fosse comer daqui já tinha morrido de fome”*. A

pesquisa registrou, ainda, razões transcendentais da não-realização com o negócio, a partir do seguinte depoimento: *“não sou materialista. A realização está no Céu”*.

Na perspectiva de sondar a opinião dos microprodutores acerca da ação inovadora na gestão dos seus negócios, entendida como um dos atributos schumpeterianos do ser empreendedor, observei que 36,60% deles se consideraram inovadores, contra 63,40% que responderam não (Tabela 45).

Tabela 45
Microprodutores segundo o atributo inovação

Você se considera um microempresário inovador?	Qt. cit.	Freq.
Sim	52	36,60%
Não	90	63,40%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Procurei saber, a partir dos depoimentos dos microprodutores, o que eles próprios achavam a respeito de ser inovador, uma característica recorrente na bibliografia sobre o tema do empreendedorismo. Dentre aqueles que se declararam inovadores, convém assinalar algumas das justificativas, como: *“atendo bem para ganhar o cliente. Quando eles procuram algo que não tenho, procuro conseguir para o cliente”*. *“Sempre estou me atualizando e oferecendo melhores serviços e produtos para os clientes”*. Um dos microprodutores afirmou que se considera inovador porque *“faço decoração, procuro fazer coisas que os outros não fazem, adotei o cartão de crédito e faço promoções”*. Outro microprodutor, do ramo de estofados, se pronunciou assim: *“Sim, sou inovador porque sou criativo e crio novos modelos de sofás”*.

Ser inovadora para uma microempresária é ter o censo do estoque certo, para a hora certa: *“Coloco no negócio a mercadoria de acordo com o tempo. Guarda-chuva no inverno, bonés no verão. Diversifico o meu estoque”*. Chamou-me a atenção o exemplo de um

microprodutor que tem um pequeno *trailer* que vende churrasquinhos no bairro. Além de o carrinho ter muito boa aparência, o microprodutor, organizado e sistemático, se acha inovador porque *“o pessoal diz que o meu produto é bom. Tem uma farofa muito boa”*. No ramo de confecções de peças femininas íntimas, vale conhecer a noção de ser inovadora, segundo a opinião de uma microempresária: *“sempre inovo o meu produto com enfeites e etiquetas nas calcinhas. A gente procura arrojado”*. Ser inovador para um dos donos de salão de beleza entrevistados na Granja Portugal significou dizer que é *“se atualizar em congressos, oferecer aos clientes novos produtos de qualidade, trabalhar com material descartável, utilizar uniforme, oferecer sucos e cafezinho para os clientes”*. Para um pequeno comerciante informal do ramo de alimentos, a sua concepção acerca de ser inovador se traduziu muito bem ao acentuar que *“sou o único que vende peixe vivo por aqui. Ninguém quer mais o peixe de frigorífico”*.

O sentido de ser inovador pode se aproximar muito do senso de ser empreendedor. Se vou à essência do conceito schumpeteriano, concluirei que ser empreendedor é criar produtos, instigar o gosto e o consumo, pôr em prática novas formas da gestão e utilizar novas matérias-primas (página 100 deste texto). Abstraindo o rigor conceitual dos termos schumpeterianos de “resposta adaptativa” e “resposta criadora”, provavelmente, atributos mais perceptíveis em contextos de economias modernas e com maiores experiências de inovações tecnológicas, não é exagero afirmar que, mesmo em territórios adversos ao pleno desenvolvimento do empreendedorismo de pequeno porte (ABRAMOWAY, 2003), é possível identificar casos práticos de microprodutores com fortes tendências empreendedoras. Os depoimentos anteriores podem atestar, muito bem, os argumentos esposados.

De volta à Tabela 45, convém, agora, analisar as razões pelas quais 63,40% dos microprodutores entrevistados não se acharam inovadores. A maioria dos depoimentos dos não-inovadores foi direta e clara: não fazem nada de novo, fazem o que todo o mundo faz.

Fazem o trabalho normal e, por isso, não são inovadores. Alguns dos entrevistados argumentam que, pelo fato de os negócios serem pouco diversificados, não há condições de inovar. Vale registrar a resposta de um pequeno comerciante, convicto de que não é inovador: *“Não. Com um botequim? Só se eu tivesse um Shopping”*... Outro depoimento interessante ficou por conta de outro comerciante: *“Não sou inovador, pois o meu sistema é tradicional”*. Ainda nessa linha de argumentação, convém salientar a opinião de uma microempresária que divide a gestão do microempreendimento com o marido: *“Não sou inovadora porque o marido não quer fazer inovações”*.

Os agentes da sobrevivência empreendedora da Granja Portugal, em sua maioria, não são capacitados para a gestão dos pequenos negócios. Somente 13,30% deles fizeram cursos onde se ensinou a abrir negócio, contra 86,60% sem nenhuma capacitação para tal finalidade (Tabela 46).

Tabela 46
Realização de cursos para ensinar a abrir um negócio

Você fez algum curso onde se ensinou a abrir um negócio?	Qt. cit.	Freq.
Sim	19	13,40%
Não	123	86,60%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Dentre os cursos realizados, destacaram-se: “Empreendedorismo e Pequenos Negócios”, o mais citado. Em seguida, os cursos de “Gerenciamento de Negócios”; “Como Abrir o Próprio Negócio e Redes Associativas.” Nas visitas e entrevistas feitas a alguns microprodutores, comprovei que empresas de grande porte, como a Coca-Cola e a Tape Wear, atuam intensamente na Granja Portugal, ministrando cursos sobre gestão de pequenos negócios e empreendedorismo. No caso particular da Coca-Cola, a perspectiva do curso sobre

o relacionamento com o cliente e como ampliar as vendas é premiar os microprodutores que venderem mais de trinta caixas/mês deste refrigerante com um *freezer* para o acondicionamento e venda de seus produtos. Ora, ao agir dessa maneira, essa empresa multinacional está minimizando os seus custos operacionais e potencializando as suas vendas, além de blindar o seu espaço concorrencial em relação às tubaínas. Isso significa, também, a comunicação do global com o local, ou ainda, a vantajosa funcionalidade do setor informal da economia em relação ao grande capital. Para o pequeno comerciante, além do *freezer*, fica o aprendizado formal, segundo a racionalidade capitalista, de como se inserir melhor no mercado.

Dentre as instituições que mais se destacaram no tocante à realização de cursos relacionados à abertura de negócios e gestão empresarial, despontaram o Governo do Estado do Ceará (Programa Ceará Empreendedor), com 36,57%, o SEBRAE, com 21,35%, e o Programa Cred Jovem (Prefeitura de Fortaleza), com 10,52% (Tabela 47).

Ressalte-se a pouca incidência das organizações não governamentais SOLIDU e FUNDESOL, situadas no território do GBJ. Obtive informações com os agentes dessas instituições referentes ao fato de que muitos cursos ofertados pelo Programa Ceará Empreendedor são executados pela FUNDESOL. Nesse caso, como a divulgação de eventos dessa ordem sempre fica a cargo do Governo do Estado e da Prefeitura de Fortaleza, é provável que a FUNDESOL e a SOLIDU fiquem no anonimato, a despeito de realizarem os cursos de fomento ao empreendedorismo.

Quando indagados a respeito do que aprenderam nos cursos onde se ensinou a abrir um negócio, os depoimentos dos microprodutores foram muito variados. A seguir, transcrevo essas opiniões:

- “*O horário de atendimento, como tratar o cliente e conquista-lo*”.

- *“Como administrar os rendimentos, dividindo despesas e lucros”.*
- *“Saber tratar o cliente, controle de caixa e do estoque”.*
- *“Relações inter-pessoais no trabalho”.*
- *“Gestão empresarial, organização do local de trabalho e das mercadorias”.*
- *“Investir e administrar o próprio negócio”.*
- *“Negociar mais, vender menos fiado e reduzir os riscos”.*
- *“Não aprendi quase nada”.*
- *“Atender bem, procurar pechinchar, ter ousadia no negócio, saber correr riscos e colocar um produto bom”.*
- *“Não aprendi muito, pois falaram de um empréstimo que nunca recebi”.*
- *“A parte da administração, registrar tudo e controlar”.*

Tabela 47
Instituições realizadoras dos cursos para abertura de negócios

Instituições	Freq.
Gov. do Estado (Prog. Ceará Empreendedor)	36,57%
SEBRAE (Brasil Empreendedor)	21,35%
Cred Jovem (Prefeitura de Fortaleza)	10,52%
SOLIDU	5,26%
FUNDESOL	5,26%
Coca Cola	5,26%
Tape Wear	5,26%
Outras	5,26%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Ainda no que concerne ao estudo do capital humano dos microprodutores informais da Granja Portugal, a pesquisa detectou o fato de que apenas 15,50% deles fizeram algum curso de qualificação profissional, enquanto 84,50% exercem as suas atividades profissionais intuitivamente, somente lastreados na sua experiência prática do dia-a-dia (Tabela 48).

Tabela 48
Microprodutores qualificados depois que abriram o negócio

Depois que você abriu este negócio, fez algum curso de qualificação?	Qt. cit.	Freq.
Sim	22	15,50%
Não	120	84,50%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Dentre os cursos realizados, destacaram-se os de radialista, pintura de autos, soldador e eletricitista de autos, radiotécnico, metalurgia, corte e costura, injeção eletrônica, eletricidade industrial, técnico em eletrônica, cauterização, escova definitiva e de chocolate, colometria química e curso de informática. A seguir, indico na Tabela 49 as instituições realizadoras dos cursos de qualificação profissional para os microprodutores da Granja Portugal.

Tabela 49
Instituições realizadoras dos cursos

Instituições	Freq.
SENAC	31,84%
SENAI	27,27%
Sindicato dos Cabeleireiros	13,64%
Sindicato dos Radialistas	9,09%
Ceará Motor	4,54%
Piamarta	4,54%
Toshiba	4,54%
CEDEC	4,54%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quando interpelados a respeito do que aprenderam com os cursos de qualificação profissional, os microprodutores dividiram-se segundo as seguintes opiniões: *“aprendi tudo que está na mídia: escova queratinizada, coloração, penteados afros, texturização e escova*

permanente”; *”aprendi a pintar carros”;* *”apenas noções teóricas”;* *”aprendi internet e informática”;* *”não sei, isso é besteira, perdi tempo”.*

Para aprofundar a questão do empreendedorismo no território da Granja Portugal, formulei na pesquisa uma questão onde constavam algumas opções ocupacionais em que os microprodutores abandonariam o exercício do seu negócio. Além dessas possibilidades, incluí um item denominado “em nenhuma das opções apresentadas”. (Ver a questão 37 do questionário, no tomo Apêndice A). O sentido metodológico desse procedimento foi averiguar o nível de convicção daqueles que exercem a condição de conta própria, ante a possibilidade de obterem um emprego fixo. Assim, 19% dos microprodutores entrevistados afirmaram que abandonariam o seu negócio caso conseguissem um emprego com maior remuneração, com carteira assinada, no seu ramo de atividade. Dos trabalhadores informais, 17,10% indicaram que deixariam o seu negócio se tivessem um emprego com maior remuneração, com carteira assinada, mesmo que fora do seu ramo de atividade. Diante da condição de um emprego com maior remuneração, sem carteira assinada e fora do seu ramo de atividade profissional, 11,10% dos microempresários inquiridos largariam o seu negócio.

Por seu turno, 10,20% dos microprodutores pesquisados informaram que abandonariam o exercício do seu negócio, caso obtivessem um emprego com maior remuneração, sem carteira assinada e no seu ramo de atividade. Uma minoria insignificante, com 0,90%, se pronunciou afirmando que deixaria o seu negócio, mesmo com um emprego com menor remuneração, com carteira assinada e no seu ramo de atividade. Nessas mesmas condições, exceto sem o benefício da carteira assinada, 0,50% dos entrevistados abandonaria o seu negócio. Se comparar as opções, isoladamente, a que se refere à asserção “em nenhuma das opções apresentadas” foi a mais incidente, com 41,20% das respostas (Tabela 50).

Tabela 50
Condições em que os microprodutores abandonariam os seus negócios

Condições	Qt. cit.	Freq.
Emprego com maior remuneração, sem carteira assinada, no seu ramo de atividades	22	10,20%
Emprego com maior remuneração, sem carteira assinada, fora do seu ramo de atividades	24	11,10%
Emprego com menor remuneração, com carteira assinada, no seu ramo de atividades	2	0,90%
Emprego com menor remuneração, com carteira assinada, fora do seu ramo de atividades	1	0,50%
Emprego com maior remuneração, com carteira assinada, no seu ramo de atividades	41	19,00%
Emprego com maior remuneração, com carteira assinada, fora do seu ramo de atividades	37	17,10%
Em nenhuma das opções apresentadas	89	41,20%
TOTAL CIT.	216	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A leitura crítica dessa tabela nos revela duas questões importantes. A primeira ratifica o nível de convicção dos microprodutores que não abandonariam os seus negócios em nenhuma hipótese, com 41,20% das respostas. A segunda demonstra que o somatório das opções em que um emprego, em qualquer das condições oferecidas, faria o microprodutor abandonar o seu negócio, atingiu um percentual da ordem de 52,80%. Esses resultados confirmam a tendência, aqui já mencionada, acerca do “empreendedorismo por oportunidade” e do “empreendedorismo por necessidade” (páginas 88, 95, 96, 116). Impõe-se, agora, aprofundar mais o significado desses números. Para isso, a pesquisa procurou saber as razões das respostas dadas pelos entrevistados. Assim, dentre aqueles que não deixariam, em nenhuma circunstância, o seu negócio, 19,30% afirmaram que a razão é porque gostam muito do que fazem. Por sua vez, 16,28% declararam não ter mais idade para procurar emprego fixo, enquanto 11,52% atestaram não mais buscar emprego fixo por questões de saúde. Aqueles que ainda estão persistindo no negócio e acham que vão progredir atingiram um percentual de 10,93% (Tabela 51).

Tabela 51
Razões por que não abandonam o seu negócio

Razões	Freq.
Porque gosta do que faz	19,30%
Não têm mais idade para emprego fixo	16,28%
Por questões de saúde	11,52%
Estão progredindo no negócio	10,93%
Não gostam de trabalhar fora, para os outros.	9,35%
Mesmo com emprego fixo não deixariam	9,21%
Podem ficar em casa cuidando da família	8,89%
Não acham negócio melhor	6,08%
Outras	8,44%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Dos trabalhadores convictos de que não abandonariam os seus negócios, 9,35% justificaram a sua decisão em virtude de não gostarem de trabalhar fora, para os outros. Convém salientar, ainda, que 9,21% dos microprodutores informais da Granja Portugal informaram que, mesmo com emprego fixo, não abandonariam o próprio negócio. A alternativa “outras” correspondeu a opiniões como: *“sempre sonhei com o meu próprio negócio”*; *“sou livre, trabalho flexível”*; *“estou no rumo certo e estabilizado financeiramente”*; *“é uma honra trabalhar aqui, ganhar alguma coisa”*; *“não gosto de trabalhar para os outros”*; *“porque ganho bem”*; *“porque pensa na fidelidade dos clientes”*, e demais respostas. Vale destacar aqui a incidência dos microprodutores que indicaram não preferir emprego fixo por questões de idade e de saúde, percentual que, acumulando as duas opções chegou a 27,80% das respostas.

No que tange às razões pelas quais 52,80% dos microprodutores pesquisados informaram que deixariam os seus negócios, vale observar os dados da Tabela 52.

Tabela 52
Razões por que abandonariam o negócio

Razões	Freq.
Se ganhasse mais	34,70%
Carteira assinada e benefícios trabalhistas	26,53%
O negócio prende muito, ã tem tempo livre.	18,37%
O negócio não dá muito	12,24%
Outras	8,16%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Movidos pela possibilidade de melhor remuneração, 34.70% dos microempresários estariam dispostos a abandonar os seus negócios. Alguns deles disseram que deixariam os seus negócios, caso ganhassem mais de um salário mínimo. Outros, largariam se ganhassem três vezes mais do que ganham atualmente. Em seguida, 26,53% dos microempresários inquiridos posicionaram-se a favor da alternativa referente à estabilidade no trabalho e vantagens trabalhistas. Ficou muito claro, nessa opção, que os microprodutores valorizam muito a estabilidade e a previdência social. Outro aspecto que chamou a atenção, com 18,37%, foi a questão da superjornada dos trabalhadores informais nos seus negócios, já demonstrada nesta pesquisa. Muitos dos microprodutores informais pesquisados chegaram a dizer que se sentiam “presos” e que não tinham mais final de semana.

Por fim, vale a pena analisar o item “outras razões”. Respostas como: *“qualquer coisa para mim é melhor”*; *“se arrependeu de ter saído do emprego de metalúrgico, pois gosta muito”* e *“se pudesse não teria saído do emprego”* dão conta do quanto é importante para os microempresários que valorizam a estabilidade e que se equivocaram quanto à necessidade de terem aberto um pequeno negócio. Por seu turno, respostas do tipo *“Saí porque oporei o coração com uma ponte de safena, e o meu negócio não dá lucro”*; *“minha saúde está debilitada, me curvo muito, estou cansada”* e *“estou com muita idade e tenho medo de*

problemas de saúde” atestam a gravidade das condições de saúde dos trabalhadores considerados conta própria.

Com o propósito de aprofundar mais ainda a análise a respeito do temas do auto-emprego, do empreendedorismo e das relações flexíveis do trabalho, indaguei aos microprodutores sobre as vantagens e desvantagens em relação ao próprio negócio. Com relação às vantagens e, também, por serem respostas bastante qualitativas, procurei sintetizá-las de acordo com as seguintes características: **1. auto-realização e auto-estima; 2. qualidade de vida no trabalho; 3. vantagens financeiras e 4. outras vantagens.**

1 Auto-realização e auto-estima.

“É o próprio patrão e ajuda nas despesas”; “fica em casa, não tem patrão”; “não depende do patrão e não está parada”; “não trabalhar para os outros”; “não sou mandada por ninguém e sou livre”; “faz o próprio horário”; “não ter patrão, ter trabalho e rendimento”; “o que faz é seu”; “vive às suas custas”; “ninguém lhe grita”; é o próprio patrão, é livre”; “é uma honra trabalhar e ganhar alguma coisa”; “não ser humilhado e nem chamado de cavalo ou jumento”; “o negócio é meu, tenho que ter cuidado ao manejar senão perco”; “não receber abuso, ser subordinado, não ter regras para fazer as mesmas coisas”; “eu tenho o meu negócio, tenho o meu alimento”; “não recebo mais escracho. O que apuro é meu”; “não trabalhar como empregado é melhor”; “ver o negócio se desenvolver”; “faz o que quer sem ser mandado por ninguém. Você se sente grande, se sente valorizado”; “gosta do trabalho pois está ligado à cultura local”.

Esses depoimentos revelam aspectos importantes, como a necessidade de realização, (*n ach*), na perspectiva colocada por McClelland (página 112 do texto). São pessoas que correm riscos moderados e não gostam de trabalhos repetitivos e rotineiros. O significado de depoimentos como: *“ver o negócio se desenvolver”, “sentir-se grande e valorizado”, “não*

ter regras para fazer as mesmas coisas” e “gosta do trabalho, pois está ligado à cultura local” pode ser traduzido como atributos da teoria de McClelland. Se esses atributos forem potencializados de forma coletiva, culminarão com uma circunstância de desenvolvimento econômico. Alguns dos depoimentos dos microempresários traduzem, também, uma “libertação” de empregos fixos anteriores, onde eles deveriam vivenciar relações interpessoais difíceis e humilhantes (*“ser chamado de cavalo e jumento”*) e (*“não recebo mais escracho”*).

2 Qualidade de vida no trabalho.

“Fico em casa, não pago ônibus, o ganho é meu, cuidado da casa e do filho”; “não ter obrigações e ficar perto de casa; “trabalho em casa, não pago ônibus e não me estresso”; “ser conhecido e ter lucro”; “tem mais tempo para treinar, porque não depende de ninguém”; “posso acordar tarde”; “muitas amizades, conheço todo mundo e vendo unidade de cartão”; “não tem que acordar de madrugada para pegar ônibus e receber abuso; “o pouco que ganho dá para pagar as minhas dívidas”; “não precisa de rigidez no horário para dormir e acordar”.

Essas opiniões traduzem uma sensação de liberdade para os microprodutores informais da Granja Portugal, proporcionada pelo fato de eles trabalharem no próprio ambiente de moradia, conjugando a rotina das relações sociais de amizade e do exercício da profissão, podendo, inclusive, tomar conta da família, além de vantagens pecuniárias como não pagar passagens de ônibus.

3 Vantagens financeiras.

“Ajuda nas despesas”; “tem dinheiro para ajudar nos gastos e despesas da família”; “tem algum lucro”; “ter rendimentos para sustentar a família;” algum rendimento e aprendeu

coisa nova”; “dinheiro todo o dia, não tem aborrecimentos e trabalha o dia que quer”; “ a gente ganha mais do que o salário mínimo”; “ganha mais do que trabalhando para os outros”; “ todo dia tem dinheiro, Ninguém me grita”; “ tem lucros e não tem concorrentes”.

Certamente, essas opiniões devem partir daqueles que têm a convicção de que ter um pequeno negócio é mais vantajoso do que um emprego fora do seu ambiente de moradia. Convém assinalar os depoimentos daqueles que ganham mais do que se trabalhassem para outros e daqueles que testemunharam ganhar mais do que o salário mínimo. São afirmações que, provavelmente, não refletem um consenso absoluto, conforme veremos na análise das desvantagens de ter o próprio negócio.

4. Outras vantagens.

“Ter um trabalho para a minha idade eu não conseguiria”; “*não vejo vantagens*”; “*consume os alimentos que têm no estoque*”; “*nunca falta alimento em casa*”; “*ter trabalho, pois não tem capacitação para um emprego*”.

A análise dessas asserções nos conduz a compreensões diversas, como as questões da falta de qualificação profissional e da idade avançada, impedindo o acesso ao emprego formal e, também, a existência de micronegócios informais no limite da sobrevivência e da ausência de gerenciamento mínimo do estabelecimento, confirmado pelo depoimento “*consume os alimentos que têm no estoque*”.

Da mesma forma que procedi à análise das vantagens manifestadas pelos microprodutores entrevistados, acerca do exercício do próprio negócio, farei a seguir uma síntese das desvantagens em relação ao exercício do próprio negócio, com base nas seguintes categorias: **1. Dificuldades no gerenciamento do negócio; 2. Superjornada de trabalho; 3. Incertezas quanto ao mercado consumidor; e 4. Outras razões.**

1 Dificuldades no gerenciamento do negócio

“Tem dificuldades para gerenciar o negócio”; “vender fiado e não ter capital para investir”; “quando o funcionário falta para o serviço”; “muito fiado”; “aumento nas despesas de energia”; “muita concorrência e fiado”; “concorrência forte com os mercantis grandes”; “não tem muita mercadoria”; “muitas despesas e muitas responsabilidades”; “falta de incentivos”; “pouca capacidade de investimento”; “dificuldade com o transporte de mercadorias”; “as pessoas só compram nos mercantis. Aqui, só coisa pequena”; “não tem capital, nem condições de contratar ninguém”; “muitos calotes e eu não gosto de cobrar”; “não há como juntar dinheiro para investir no negócio. O que consegue fica em casa”.

Posso deduzir, a partir das opiniões emitidas pelos entrevistados, que existe um grau elevado de concorrência entre as diversas unidades produtivas do território da Granja Portugal, por meio dos mercadinhos já estruturados e até das redes de supermercados atuando na área da pesquisa. O fator de diferenciação dos pequenos negócios comerciais é a prática do “fiado”, dialeticamente, a razão da sobrevivência e da quebra do negócio, que não acumula capital para um reinvestimento no negócio. Ficou claro, também, o não-domínio, por parte dos microprodutores, das técnicas elementares de gerenciamento, tais como: controle de caixa, administração de vendas e controle de estoques, dentre outras.

2 Superjornada de trabalho

“Fico presa todo o tempo no negócio”; “não posso sair, pois estou todo tempo no negócio”; “esquece da família por conta do trabalho”; “não tem horário, fica presa”; “prisão, pois se sair o negócio não prospera”; “não tem liberdade”; “excesso de trabalho e muita concorrência”; “tem que trabalhar todo dia”; “é estressante ficar em casa e no trabalho”; “não tem mais folga e nem lazer”.

Partindo da premissa de que estas opiniões foram dadas por microprodutores que estão convictos de continuar exercendo os seus negócios, é lícito deduzir, conforme me indica Harvey (página 49 do texto), que a nova organização do mercado de trabalho flexível, denominada por ele de “empreenditismo”, origina uma sensação de falsa liberdade, conforme indicação dos depoimentos. Aliás, estou percebendo, no decorrer dessa análise sobre a ação econômica dos microprodutores da Granja Portugal, que o balanço das vantagens e desvantagens daqueles que assumem a condição de microempreendedores ainda não se configura como algo conclusivo. Tudo indica, porém, conforme atesta Sennett (2005) que, ao longo da trajetória de trabalhadores que um dia foram empregados formais e que, agora, sendo microempresários, rondam o espectro da incerteza, de “estarem à deriva”, de “serem dobrados” pelas forças tenses do novo mercado de trabalho flexível (páginas 122 e 123 deste texto).

3 Incertezas quanto ao mercado consumidor

“Não ter dinheiro certo”; “tem período que não tem serviço”; “é difícil o negócio progredir”; “incerteza nos serviços. Tem dia que dá e dia que não”; “o lucro é muito pouco e é difícil”; “o movimento é instável”; “não dá lucro”; “não tem renda fixa”; “as compras são poucas e não tem capital de giro”; “não ter ganho certo”.

Mais uma vez, os microempresários manifestam-se quanto às dificuldades para o exercício do próprio negócio, agora, posicionando-se acerca das incertezas que rondam os seus negócios. São depoimentos que, se associados aos itens 1 e 2, aqui declinados, denotam quão difícil é a sobrevivência dos microempreendedores informais. A superjornada, o elevado grau de concorrência, a permanente necessidade de correr riscos parecem sinas da “modernidade avançada”, como indica Sennett (2005). Esse autor, referindo-se à imagem do

trabalho sendo constantemente trocado de vaso, como uma muda de planta, e do trabalhador como jardineiro, afirma que

[...] a própria instabilidade das organizações flexíveis impõe aos trabalhadores a necessidade de ‘trocar vasos’, isto é, correr riscos, com o seu trabalho. Esse manual de negócios é típico de muitos outros no fazer dessa necessidade uma virtude. A teoria é que rejuvenescemos nossas energias correndo riscos, e nos recarregamos continuamente. (SENNETT, 2005:94)

4 Outras desvantagens

“Não têm”; “não sabe dizer”; “violência e assalto”; “abuso de clientes bêbados”; “não tem previdência”; “não ter carteira assinada”; “problemas de doença”; “não ter direitos trabalhistas”.

Mais uma vez, a percepção dos microprodutores sobre a falta de uma proteção social em relação ao trabalho e à previdência social desponta em suas opiniões, a despeito de que muitos deles afirmaram que o exercício de pequenos negócios não tem desvantagens. Outra vez, a questão de doenças surge como um problema recorrente em muitos temas da pesquisa. Tal fato me chama a atenção, pois há uma grande incidência de problemas de saúde entre os microprodutores entrevistados, ou seja, um povo que, se por um lado, é incluído no contexto das políticas públicas de fomento ao trabalho, por outro, é totalmente ignorado quanto às suas condições de saúde e pelas políticas públicas de saúde.

Para concluir esse capítulo, convém voltar ao tema da construção social do território da Granja Portugal. No capítulo 5, antecipei uma prévia acerca das condições gerais das formas de organização social do GBJ. Agora, a perspectiva é conhecer, sob vários ângulos, a relação dos microprodutores informais com o território onde vivem, comercializam e participam (ou não) da vida societária do bairro.

A primeira sondagem da pesquisa buscou saber se os microprodutores entrevistados eram vinculados a entidades relacionadas com o exercício de suas atividades econômicas.

Assim, percebi que apenas 7,70% deles mantinham alguma forma de vínculo com alguma instituição (sindicato, entidade de classe etc.). Por seu turno, 92,30% não têm ligação nenhuma com essas organizações (Tabela 53).

Tabela 53

Filiação dos microprodutores a sindicatos ou à entidades de classe relacionado à sua atividade empresarial

Filiado a algum sindicato ou órgão de classe	Qt. cit.	Freq.
Sim	11	7,70%
Não	131	92,30%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Quando inquiridos para identificar as entidades às quais são filiados, as respostas mais frequentes foram: Sindicato dos Cabeleireiros, Sindicatos dos Radialistas, FUNDESOL, Federação Cearense de Luta Livre e CEART. Quanto aos motivos pelos quais os microempresários são vinculados, as respostas referiram-se a: *“oferecem cursos e produtos atuais”*; *“amplia as condições de trabalho e é reconhecido pelo Ministério do Trabalho; “oferece cursos e divulgação do empreendedorismo”*;*” é registrado no sindicato e consegue fazer cursos”*e, *“ todos os artesãos devem se cadastrar para não pagar impostos”*.

No que se refere às possibilidades de associação a outros microprodutores do seu ramo de negócio, sob a forma de cooperativas e/ou associações, apenas 13,40% dos entrevistados responderam positivamente, contra 86,60% (Tabela 54).

Tabela 54

Microempreendedores segundo o pensamento em se associar a outros microprodutores do seu ramo de negócio, por meio de cooperativa ou associação

	Qt. cit.	Freq.
Sim	19	13,40%
Não	123	86,60%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Os microprodutores que responderam positivamente justificaram as razões pelas quais isso poderia acontecer assim se manifestando: *“achei que poderia ser interessante, mas me decepcionei”*; *“penso que sendo cooperado ou associado os negócios podem melhorar”*; *“caso precise de auxílio tenho a quem recorrer”*; *“facilita o preço, poderia comprar mais, fazer empréstimos e pagar menos”*; *“meu plano era fazer uma cooperativa. Tem muitos desempregados no bairro. Pedi ajuda a um vereador mas não consegui”*; *“uma amiga falou que os microempresários poderiam comprar em grupo (rede), através da Solidu”* e *“muitas pessoas aqui na Granja se associam para conseguir empréstimo no CrediAmigo, através do Grupo Solidário de Crédito. Mas muita gente não quer participar desses grupos”*.

Os depoimentos dos que pensam em formas de produção associativas deixam transparecer alguns aspectos como: a cooperação, trazendo resultados positivos para os microprodutores; certa decepção quanto à viabilidade de essas formas se concretizarem e, a adesão aos grupos solidários de crédito (possibilidade de associação de microprodutores em grupos de ajuda mútua), muito mais motivada como estratégia de fiança cruzada entre os membros de um grupo do que uma opção efetiva de associativismo.

Quando inquiridos a respeito da participação em movimentos sociais do bairro onde residem, 9,20% dos microempreendedores afirmaram que fazem parte de alguma organização. Por seu turno, 90,80% informaram que não participam dessas organizações da sociedade. (Tabela 55). A maior incidência das instituições responsáveis por movimentos sociais no bairro da Granja Portugal foram: as igrejas (católica e evangélica); a Associação dos Moradores da Granja Portugal; a SOLIDU; o Corpo de Bombeiros; o movimento dos Alcoólicos Anônimos (AA) e o Partido Operário Revolucionário (POR).

Tabela 55
Participação dos microprodutores em organizações/movimentos sociais no bairro onde residem

	Qt. cit.	Freq.
Sim	13	9,20%
Não	129	90,80%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

As razões apresentadas pelos entrevistados para que participassem dos movimentos sociais variaram bastante, desde depoimentos diretos como “*porque gosta*”, “*porque é alcoólatra*”, “*porque faz exercícios físicos*”, até opiniões do tipo: “*entusiasmo do PT para desenvolver o bairro*”; “*descobri o microcrédito do Cred Jovem*”; “*consegui cursos do Sebrae através da Solidu*”, dentre outras.

Para se ter um desenvolvimento territorial capaz de gerar capital social, pressupõe-se que os microprodutores deveriam participar ativamente de tal ação. Nessa perspectiva, sondei se os microempresários do bairro pesquisado foram chamados a contribuir financeiramente para a realização de ações que implicassem o desenvolvimento local. Assim, 33,80% deles já foram demandados para efetuar essa contribuição, ao passo que 66,20% não (Tabela 56).

Tabela 56
Microprodutores chamados para cooperar financeiramente a favor do desenvolvimento do seu bairro

	Qt. cit.	Freq.
Sim	48	33,80%
Não	94	66,20%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Nessa direção, a Igreja Católica, por intermédio da Paróquia de Santo Antônio, desempenha importante papel, com suas pastorais dos idosos e das crianças e festas populares, dentre outras. A Associação dos Moradores da Granja Portugal, a Igreja Evangélica, a Associação dos Feirantes e a organização não governamental Cearah Periferia foram

lembradas pelos microprodutores informais pesquisados. As ações mais importantes, desencadeadas por essas instituições, a partir da contribuição financeira proveniente dos moradores do bairro, inclusive dos microprodutores, foram o “Sopão do Bom Jardim”, a “Capacitação em massa dos pesquisadores sociais”, os “Programas de Cestas Básicas”.

Objetivando conhecer o capital social existente no bairro Granja Portugal, a pesquisa procurou saber dos microprodutores se eles conheciam as organizações sociais diversas que atuam na área onde eles residem. Dos entrevistados, 42,30% informaram que conhecem entidades que animam os movimentos sociais do bairro, enquanto 57% desconhecem, conforme a Tabela 57.

Tabela 57
Microprodutores que conhecem organizações sociais
atuantes no seu bairro

	Qt. cit.	Freq.
Não resposta	1	0,70%
Sim	60	42,30%
Não	81	57,00%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

Dentre as instituições mais conhecidas pelos microprodutores entrevistados, a Igreja de Santo Antônio foi a mais lembrada, com um percentual de 30,02%. Em seguida, a Associação dos Moradores da Granja Portugal, com 20% e, em terceiro lugar, o Centro Popular da Comunidade Novo Mundo, com 18,33% das indicações. Vale a pena salientar que 10% dos entrevistados sabem da existência de entidades que animam a comunidade da Granja Portugal, mas não sabem o nome. As igrejas protestantes foram citadas, também, com um percentual de 5% das lembranças (Tabela 58).

Tabela 58
Organizações Sociais que atuam no bairro

Organizações	Freq.
Igreja de Santo Antônio	30,02%
Associação dos Morad. da Granja Portugal	20,00%
Conselho Popular da Com. Novo Oriente	18,33%
Não sabem o nome da organização	10,00%
Org. Granja Portugal Solidária - SOLIDU	6,66%
Igrejas Protestantes	5,00%
Centro Herbert de Sousa - CDVHS	3,33%
Ag. Desen. Loc. Solidário- FUNDESOL	3,33%
Outras	3,33%
Total	100,00%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

No que diz respeito à natureza dos trabalhos realizados pelas instituições contidas na Tabela 58, sintetizo as ações segundo três grupos, a saber: **1. Promoção Econômica**, **2. Promoção Social** e **3. Outras Ações**.

1 Promoção Econômica

Cursos e Cartão Cred Sol (consumo); cursos de informática e eletricidade; empréstimos, capacitação e acompanhamento de microempresários; cursos de crochê; cursos de gerenciamento do SEBRAE; cursos de associativismo e empréstimos; microcrédito para construção de casa e pequenos negócios; cursos de informática para a comunidade carente e cursos profissionalizantes, em geral.

2 Promoção Social

Creche e escola; terapia ocupacional e ajuda psicológica para a comunidade; doações para as famílias carentes; certidões, declarações e serviços de ambulância; sopão e cestas básicas; reforço escolar para crianças; doação de casas populares; amparo à criança e doações de roupas e alimentos.

3 Outras Ações

Não conhece as ações desenvolvidas; eventos sociais; festas, passeios e orações para idosos e “*acha que as associações só fazem alguma coisa em época de política, nas eleições, quando os políticos vêm pedir votos em troca de favores*”.

A parte final da pesquisa, realizada junto aos microprodutores da Granja Portugal, procurou saber a opinião deles acerca do tema da economia solidária. Nessa direção, quando indagados se já ouviram falar nesse tema, 23,90% afirmaram que sim, ao passo que 76,10% nunca ouviram falar do assunto (Tabela 59).

Tabela 59
Microempresários que já ouviram falar em Economia Solidária

	Qt. cit.	Freq.
Sim	34	23,90%
Não	108	76,10%
TOTAL OBS.	142	100%

Fonte: Pesquisa Direta, 2007.

A incidência dos microempresários que já ouviram falar sobre economia solidária pode ser considerada bastante reduzida, mormente quando se sabe que no território do GBJ existem várias instituições envolvidas com esse tema, além de programas governamentais isolados. Notei foi que, até mesmo os 23,90% dos microprodutores que informaram ter ouvido falar sobre o tema, o conhecem de forma bastante superficial. Poucas foram as opiniões mais conscientes como: “*É interessante quando dá certo, mas as pessoas são individualistas e não sabem cooperar*”; “*deve ser incentivado porque desenvolve o bairro*”; “*é bom ajudar a quem merece, como as pessoas que vivem em situação crítica e não são olhadas pelo Poder Público*” e “*é uma coisa boa para o bairro e para os comerciantes*”.

Até aqueles entrevistados que disseram ter ouvido falar sobre a economia solidária emitiram opiniões vagas, do tipo: “*Não sabe falar porque nunca participou*”; “*não dá para*

falar, pois tenho um conhecimento superficial”; “só vejo falar, não entendo”; não conheço bem, só vi na televisão”; “acho que tem alguma coisa a ver com cooperativas” e “ouvi falar na época, numa economia solidária. Não sei se prosperou, nunca mais ouvi falar, nem nos empréstimos, pois não houve mais atividades”.

Quanto às outras opiniões, variaram entre conteúdos confusos, descrentes e até um tanto quanto irônicos, conforme os depoimentos a seguir: *“Essa coisa de solidário é tão complicada! Hoje, cada um quer o seu. Mas, é um assunto interessante, um ajudar o outro”; “não vale a pena” e “é lindo, maravilhoso, todos se dando as mãos”.*

Na seqüência das perguntas sobre o tema da economia solidária, quando os aplicadores de questionário indagaram aos microprodutores sobre as experiências que eles conheciam, as respostas foram vazias, além de que, a maioria dos entrevistados silenciou. Os que disseram conhecer experiências de economia solidária citaram o Crediamigo, a SOLIDU, a FUNDESOL, o Banco Palmas, os grupos de reciclagem de lixo e *“alguma coisa lá pelo lado de Irauçuba”.*

Quando inquiridos a respeito das vantagens da economia solidária em relação a atual economia de mercado, muitos dos entrevistados não responderam. Os que se pronunciaram assim se manifestaram: *“Não vê vantagens, pois acha melhor trabalhar sozinho”; não tem vantagens, porque se depende muito das outras pessoas”; “a economia solidária é voltada para o desenvolvimento local” e “todos trabalhando juntos, em coletivo, todos saem ganhando”.*

7 CONCLUSÃO – CONSTATAÇÕES, CRÍTICAS E PROPOSTAS

Os diversos recortes demográficos e socioeconômicos extraídos do território do Grande Bom Jardim – GBJ me serviram de cenário geral para a conclusão deste estudo. Embora esta pesquisa tenha sido realizada no bairro Granja Portugal, por motivos já explicados na introdução desta tese, e considerando que este bairro é parte do conjunto urbano denominado GBJ, convém tecer algumas comparações sobre os indicadores do mercado de trabalho da parte e do todo. Ao proceder desta maneira, terei uma idéia do grau de homogeneidade dos indicadores do mercado de trabalho para àquela área. Assim, como no GBJ a população ocupada é de 57.944 trabalhadores, dos quais 23.185 ocupados no setor formal e 34.759 no setor informal, na Granja Portugal, a população ocupada chegou a 11.832 trabalhadores, sendo 5.666 na economia formal e 6.166 na economia informal. Observei um total de 14.794 desempregados no GBJ (uma taxa de desemprego de 20,34%), ao passo que esta cifra, para a Granja Portugal, foi de 5.083 pessoas (uma taxa de desemprego de 30,05%). Quanto ao contingente populacional que se encontrava em situação de inatividade, ou seja, compondo a população não economicamente ativa – PNEA (estudantes, donas de casa, aposentados, pensionistas, detentos e desocupados), a pesquisa da SDE (2006), já mencionada no início deste capítulo, indicou 86.467 pessoas no GBJ, ao passo que na Granja Portugal esse indicador foi de 18.582 pessoas. Isso significa que 54,31% da população ativa do GBJ compõem a população não economicamente ativa, enquanto esta proporção para a Granja Portugal é de 52,34%.

Os indicadores relativos ao mercado de trabalho do todo (GBJ) e da parte do todo (Granja Portugal) apontam para um cenário bastante adverso, qual seja, a precária situação ocupacional do todo e da parte. As elevadas taxas de informalidade do todo (59,98%) e da

parte (52,11%) acompanham a tendência mundial e nacional da redução dos empregos formais e da crescente participação dos trabalhadores por conta própria no cômputo total da população ocupada. Por seu turno, as altas taxas de desemprego observadas para o todo (20,34%) e para a parte (30%) denotam a incapacidade de as economias contemporâneas oferecerem empregos suficientes para a sua força de trabalho. Essa situação se agrava ainda mais quando observo que, de acordo com a minha pesquisa direta, realizada junto os microprodutores da Granja Portugal, cerca de 40% dos que abriram os seus negócios eram, anteriormente, empregados, o que reflete a possibilidade de eles terem perdido seus empregos formais. Assim, os indicadores apontados corroboram a situação geral do mercado de trabalho mundial, prognosticada pela OIT, no sentido de que a tendência hodierna é a redução dos empregos formais e o crescimento do trabalho por conta própria (OIT, 2004). Os indicadores atinentes aos mercados de trabalho do GBJ e da Granja Portugal, aqui mencionados, correspondem, também, aos vaticínios de Kraychete (2000), Lima (1997), Antunes & Alves (2004), Harvey (1992) e Sachs (2004), destacando as atuais formas de desregulamentação e flexibilização das relações de trabalho como estratégia para combater o desemprego, a partir do esforço pessoal dos indivíduos, agora responsáveis pela criação e manutenção do seu trabalho.

O cenário da estrutura ocupacional do GBJ e da Granja Portugal me ajuda a compreender uma das hipóteses supostas na introdução deste estudo, qual seja, que ele se agrava e decorre da transição do fordismo para o modelo de acumulação flexível, processo que se instaurou no Brasil no final dos anos 1980, conforme atestam Antunes e Alves (2004). O seu resultado foi a ampla precarização das relações sociais de trabalho, traduzido pela intensificação dos pequenos negócios, a manifestação incontestada do predomínio do auto-emprego e do estímulo e desenvolvimento do empreendedorismo.

Constituído este cenário, convém responder e analisar as perguntas formuladas na problematização contida na introdução desta pesquisa, a saber: quem são os microempresários

pesquisados? O que significa, na óptica dos microprodutores informais, serem influenciados por uma mudança de mentalidade a partir de um crédito (empréstimo) para viabilizar o seu microempreendimento? Qual é a recepção deles em relação às mensagens oriundas da combinação microcrédito/cursos de empreendedorismo, considerando que eles sempre foram excluídos do sistema produtivo e do referencial sociopolítico da cidadania? Apresentarão as condições culturais e a visão de mundo esperadas para praticar um empreendedorismo schumpeteriano? E de qual empreendedorismo se está falando? É um empreendedorismo movido, pragmaticamente, pela força da sobrevivência, ou uma determinação do novo mundo do trabalho, capaz de torná-los empreendedores de pequeno porte?

Considerando que as perguntas ora suscitadas já foram comentadas no capítulo 6 desta tese, convém, agora, tentar ordená-las e sistematizá-las, com o objetivo de apresentar algumas conclusões.

1 Quem são os microempresários pesquisados?

Ficou explicitado pela leitura pontual das tabelas, que em sua maioria, os microprodutores são do sexo masculino, com a predominância do grau de instrução “fundamental incompleto”, embora muitos deles sejam analfabetos e analfabetos funcionais. Professam, em sua maioria, a religião Católica, ao passo que 26,1% deles são Evangélicos, tendência crescente observada no território, onde proliferam igrejas Evangélicas e Protestantes.

Do conjunto dos microprodutores entrevistados, 72,50% são chefes de família. Em geral, os chefes de família têm de dois a quatro moradores em seu domicílio, a despeito de o número mais freqüente ter sido de três por domicílio. A concentração maior de moradores com os chefes de família foi do sexo feminino. As faixas etárias mais incidentes dos seus moradores foram as de cinco a dezessete e de dezoito a vinte e quatro anos. A pesquisa

registrou que 40% dos que moram com o chefe da família têm ocupação, enquanto 60% são, efetivamente, seus dependentes. Chamo a atenção para os seguintes fatos: os microprodutores têm dependentes em sua maioria jovens, do sexo feminino e que, momentaneamente, não estão ocupados. Isso ratifica que o microempreendedor da Granja Portugal tem uma elevada responsabilidade quanto ao encaminhamento para a escola e para o trabalho dos seus dependentes, em geral, muito jovens.

A maioria absoluta dos microempresários entrevistados atua no subsetor comércio (70,40%). Os estabelecimentos funcionam em imóveis residenciais próprios, como tendência geral, culminando com o exercício de sua atividade produtiva ocupando espaços públicos e privados, simultaneamente. Mais de 64% informaram que exercem o seu ofício de microempreendedores de um a cinco anos, apesar de que o intervalo mais incidente foi o de um a três anos. São, portanto, microprodutores com pouco tempo de experiência, o que não lhes garante a permanência duradoura no exercício do atual negócio.

As condições de propriedade dos pequenos negócios ocorreram de duas maneiras: sozinhos (63%) ou por meio de grupo familiar (31%). A jornada de trabalho dos microprodutores é exaustivamente intensa. Em sua maioria, trabalham os sete dias da semana (71,80%), com uma jornada de trabalho que varia entre 12 a 14 horas por dia (68,30%). Esses números apontam para a condição da sobrevivência empreendedora porque, sob o ângulo teórico de Weber, a sua ética é o trabalho intenso.

O rendimento mais freqüente dos microprodutores pesquisados ficou na faixa de um a dois salários mínimos (33,80%). Se eu ampliar o intervalo de um a três salários mínimos, esse percentual atinge 54,80%. Observei, entretanto, que no cômputo geral dos rendimentos familiares a situação evoluiu para melhores patamares. A faixa de um a dois salários mínimos, por exemplo, foi de 22,50%, bem menor do que os percentuais dessa faixa do quadro de renda pessoal do microprodutor. Se o percentual dos que auferem renda na faixa de um a três

salários mínimos foi um pouco menor do que o observado para o microprodutor, as faixas mais elevadas de renda familiar atingiram uma cifra de 34,90%.

Em termos de perspectivas para o negócio, a maior parte dos entrevistados indicou que pretende investir na sua micro-unidade informal (52,10%). Em geral, os microempresários entrevistados trabalham sozinhos (64,10%). Contam com o apoio da mão-de-obra familiar.

O perfil do microprodutor entrevistado apresentou um discreto percentual de apenas 7,70% que têm algum tipo de filiação a órgãos ou a entidades de classe relacionada com a sua atividade empresarial. Ressalte-se que 86,60% não demonstraram interesse em se associar, sob as formas de cooperativas ou associações produtivas. Com relação à participação de alguma organização ou movimento social no bairro onde residem, apenas 9,20% fazem parte. Além disso, 57% indicaram não conhecer as organizações sociais que atuam no seu bairro. Apesar disso tudo, 33,80% dos microempreendedores pesquisados informaram que já foram chamados para cooperar financeiramente em prol do desenvolvimento do seu bairro.

Por fim, 23,90% dos microprodutores informais inquiridos já ouviram falar em economia solidária, embora superficialmente.

2 Microcrédito e empreendedorismo: o desencontro das políticas em relação à realidade

Do conjunto dos microempreendedores entrevistados, 76,10% informaram não ter contraído empréstimos junto a entidades de fomento ao crédito. Esse alto percentual revela o caráter seletivo e burocratizado dos programas de microcrédito que atuam na área. Aponta, também, para a realidade de o microcrédito não ser uma “varinha de condão” para o combate à pobreza, conforme apregoam, em geral, as agências internacionais de desenvolvimento e as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo. É muito pouco provável que um só empréstimo altere substancialmente o “status” de pobreza de um microempresário informal ou

o projeto para a condição de empreendedor. Essa foi a tendência majoritária daqueles que contraíram empréstimos (58,82%). Ademais, em sua maioria, os programas de fomento ao microcrédito não contemplam a possibilidade de financiamento para a abertura de negócios. Dos programas de microcrédito que atuam na Granja Portugal (Tabela 38), somente o Crediamigo viabiliza microcrédito para aqueles que tencionam se estabelecer, por intermédio do Crediamigo Comunidade. Tanto é, que, quando os microprodutores foram inquiridos sobre as formas pelas quais conseguiram capital para abrir seus negócios, 38% informaram se tratar de “recursos próprios”, seguidos de “rescisão trabalhista” e “programas sociais do governo” (Tabela 35). Esses resultados denotam um espaço vazio não ocupado pelos programas de microcrédito. Ademais, há um fato curioso que me chama a atenção: os recursos dos programas sociais do Governo (seguro-desemprego, aposentadorias e pensões, Bolsa-família, Pró-Jovem), considerados recursos financeiros não retornáveis como fonte de financiamento para a abertura de novos negócios. Ora, se a pesquisa apontou para essa tendência e se a “voz do povo é a voz de Deus”, bem que os atuais programas de crédito para os microempreendedores poderiam ofertar linhas de crédito para a abertura de negócios, sem a cobrança de juros, ou juros simbólicos com prazos mais longos para o pagamento.

Entendo que o sentido dos programas de concessão de microcrédito para futuros e atuais microempreendedores deverão estar em sintonia fina com a realidade socioeconômica do território onde atuam. Como sugestão para a reflexão do *modus operandi* dos que estão no GBJ e na Granja Portugal, convém serem observadas as elevadas taxas de desemprego, de ocupação informal e de inatividade, verificadas nesta análise; depois, compatibilizar as condições de enquadramento dos programas com a situação econômica e a capacidade de pagamento desses trabalhadores.

A pesquisa revelou, ainda, um fato preocupante: somente a minoria (13,40%) dos microempreendedores ter feito cursos gerenciais para a abertura de negócios. A combinação disso com os baixos níveis de escolaridade comprometem a sua capacidade de

empregabilidade e o desenvolvimento das habilidades empreendedoras, ainda que eles estejam exercendo o próprio negócio.

Quanto às políticas de fomento ao microcrédito, percebi que há um hiato na compreensão e no sentido dos chamados “grupos solidários de crédito”. De um lado, a intenção dos programas de fomento ao microcrédito e ao empreendedorismo, que vêm nessa estratégia, além da fiança cruzada, a possibilidade de os diversos microempreendedores desenvolverem os seus negócios de forma cooperativa. Por seu turno, os microprodutores tomadores de crédito, que assimilam os “grupos solidários de crédito”, tão somente, como uma forma de obterem os financiamentos, sem o concurso dos “fiadores”. Conforme observei, no capítulo 6, ainda é turva a percepção dos microprodutores em relação a essa estratégia de economia solidária.

Como indicações para o aperfeiçoamento das políticas, sugiro que o instrumento metodológico-operacional dos grupos solidários de crédito seja entendido como oportunidade de desenvolvimento permanente dos microprodutores, não apenas como estratégias de capacitação gerencial e de concessão de crédito. Isto poderia viabilizar formas de os microempreendedores do bairro discutirem os seus problemas empresariais e, sobretudo, debaterem os problemas gerais do território onde eles vivem, como a violência, o desemprego, os problemas ambientais e de saneamento, a construção de espaços públicos de serventia social e coletiva. Esta prática se configura no caminho do desenvolvimento social do território e no conseqüente fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte, na linha do que apregoa Abramovay (2003: 8), ou seja, na adoção de políticas de desenvolvimento territorial que consistem “num conjunto de mecanismos voltados especialmente a romper a estreiteza das relações sociais em que vivem os mais pobres, abrindo-lhes, por aí, novas oportunidades de expressão da capacidade criativa de seu trabalho”.

3 Diálogos dos que teorizam e disseminam o empreendedorismo com os sujeitos da sobrevivência empreendedora

No capítulo 4 desta tese, procedi a um razoável esforço de debate teórico sobre o tema do empreendedorismo. A partir da delimitação da forma de abordagem – a econômica (Schumpeter), sociológica (Weber) e psicológica (McClelland) - trouxe à tona os fundamentos para as políticas de fomento e disseminação do empreendedorismo, oriundas das agências internacionais de desenvolvimento (ONU, BID, GTZ e Banco Mundial). Lastreado na minha experiência de trabalho com o tema da geração de ocupação e renda, a partir do apoio às microunidades informais de produção e, com base na memória histórica dessas políticas, percebi que a nomenclatura baseada nas expressões “empreendedores”, “microempreendedores”, “pequenos empreendedores” surgiu no início dos anos 1990, com a forte influência das agências há pouco mencionadas. O discurso-padrão dessas instituições compreende conteúdos da acumulação capitalista flexível, pautados na empregabilidade constituída pelo empreendedorismo, pelo acirramento da competitividade e pelo acúmulo de competências, atributos vitais para o acesso e permanência no mercado. Não é em vão que o BID, em estudo realizado na América Latina, (citado neste texto páginas 117 e 118), apregoa a idéia de que as motivações mais importantes para a criação de pequenos empreendimentos econômicos são a “auto-realização”, “o desafio de enfrentar mudanças contínuas” e o de “contribuir para a sociedade”.

Por toda a década de 1990, desenvolvem-se pacotes de treinamento empresarial que absorveram os conteúdos programáticos há instantes descritos. O SEBRAE, por meio do programa “Brasil Empreendedor”, o BNB, com o lema “Nordeste Empreendedor” e a Secretaria Estadual de Trabalho e Ação Social, que, por seu turno, também redireciona os seus programas e projetos, em sua maioria assistencialistas, para o fomento ao empreendedorismo, como o Programa “Ceará Empreendedor”. Igualmente, um conjunto

variado de organizações não governamentais passa a incorporar o empreendedorismo como tema central em suas ações. A FUNDESOL é uma delas. O instrumento metodológico é o CEFÉ, já descrito neste texto (páginas 118 e 119). Vale registrar o fato de que as instituições ora mencionadas foram lembradas pelos microempreendedores entrevistados no bairro da Granja Portugal.

Em entrevistas que realizei com membros da equipe de consultores e facilitadores da FUNDESOL, em maio de 2005, surgiram depoimentos valiosos sobre o tema do desenvolvimento do empreendedorismo. Um dos entrevistados, quando instado a revelar a sua compreensão sobre o termo “empreendedor”, assim se manifestou: *“São pessoas com capacidade para desenvolver um empreendimento. Há empreendedores natos e empreendedores que aprendem a ser empreendedores. É possível uma pessoa desenvolver capacidades empreendedoras, a partir de um processo de educação e capacitação”*.

Perguntei, ainda, por que os beneficiários ou clientes da FUNDESOL são denominados “empreendedores”. A resposta veio de pronto: *“É um modismo. Primeiro foi o termo ‘comunidades’, expressão que o governo não aceitava. Até que absorveu. Agora, é a expressão empreendimento (que é bodega, botequim). É uma forma de marketing para os proprietários de pequenos negócios”*.

Quando indaguei aos agentes de crédito e assessores entrevistados da FUNDESOL, se os microempreendedores apoiados por essa instituição tivessem a possibilidade de um emprego fixo, mesmo mal remunerado, continuariam a ser empreendedores e donos do próprio negócio, exceto um dos entrevistados, os demais afirmaram que optariam pelo emprego fixo.

Por ocasião das entrevistas com os consultores e facilitadores da FUNDESOL, uma das perguntas mais importantes foi: “Em sua opinião, é possível desenvolver uma cultura empreendedora associada a pequenos créditos para que os beneficiários dessa instituição

superem a situação de exclusão social?” Para não perder a riqueza dos argumentos contidos nas respostas, passo a transcrevê-las na íntegra:

“Sim. Porque pode ter um processo educativo que aponte para que a ausência de emprego se transforme na cultura de as pessoas serem o seu próprio patrão. Tem que se trabalhar com um processo educativo”.

“Sim. Porque é possível desenvolver uma política para despertar o empreendedorismo das pessoas. O crédito seria apenas um instrumento”.

“Sim. É uma oportunidade de ocupação, numa região que há muito potencial. Há carência de crédito. Temos casos concretos de que isso é possível e que as pessoas melhoram sua vida”.

“Sim. Só emprestando para pessoas excluídas não funciona. Desde que tenha acompanhamento técnico, apoio logístico (comercialização). Tem que ter formação, capacitação empresarial. Mesmo sendo pobre pode entrar no mercado”.

Na perspectiva de sondar os microprodutores entrevistados pela pesquisa amostral na Granja Portugal, sobre o tema do empreendedorismo, elaborei um grupo de perguntas objetivas e qualitativas. A seguir, apresento esses resultados e uma breve conclusão sobre estes.

Inicialmente, 58,50% dos microempreendedores consideram-se realizados com o exercício dos seus negócios e projetaram uma atitude muito positiva quanto ao fato de estarem realizados. Conforme análise procedida no capítulo 6, ficaram evidenciados, nas respostas dos que se consideram realizados, alguns elementos da teoria de McClelland sobre o empresário empreendedor. Mesmo entre os que responderam que não se consideram realizados, percebi que há microprodutores que assim se manifestaram pelo fato de ainda não terem alcançado os seus projetos e sonhos.

Considerando a equivalência semântica das expressões “inovador” e “empreendedor”, observei que 36,60% dos microempresários entrevistados assim se consideram.

Intuitivamente, responderam que são inovadores por motivos muito parecidos com os atributos schumpeterianos relativos à diferenciação de produtos, conquista de clientes, novos métodos de organização empresarial e a oferta de novos produtos e serviços.

A evidência empírica de 58,80% dos microempreendedores terem informado que abandonariam o seu negócio por um emprego que combinasse todas as possibilidades de maior ou menor remuneração, com ou sem carteira assinada, no seu ramo ou não de atividade econômica, denotou o quanto ainda é importante para o empregado ter acesso às vantagens das legislações trabalhista e previdenciária. Por seu turno, 41,20% dos trabalhadores pesquisados asseguraram não deixar o seu negócio, em nenhuma das hipóteses apresentadas na questão 37 do questionário, (exposto no tomo apêndices), porque gostam do que fazem, porque têm mais liberdade e melhor qualidade de vida, e, mesmo com um emprego fixo, não largariam o negócio. Chamou-me, porém, a atenção a incidência da permanência no exercício de sua condição de conta própria, motivada por questões de saúde e de idade avançada, aspectos que reduzem, sobremaneira, a possibilidade de acesso ao mercado formal de trabalho. Ademais, é preciso que as políticas públicas do trabalho contemplem não somente os meios de inclusão dos trabalhadores no mercado de trabalho, formal ou informal. A pesquisa apontou, em diversas ocasiões, como é grave a questão de saúde dos microprodutores informais da Granja Portugal.

Em suma, o conjunto das informações provenientes da pesquisa amostral realizada na Granja Portugal, das entrevistas e observações feitas no GBJ, dos dados secundários analisados, bem como do referencial teórico transdisciplinar apresentado, me autoriza a superar a conclusão óbvia de que a marca predominante dos vários empreendedorismos observados ainda é a estratégia de sobrevivência; uma sobrevivência, entretanto, empreendedora e vibrante, porque lastreada na ação intuitiva dos que lutam para o desenvolvimento de territórios capazes de transformá-la em empreendedorismo de pequeno porte. A título de sugestão, recomendo que as políticas públicas de fomento ao

empreendedorismo não devam cindir-se em si próprias e nos seus conteúdos específicos. Há de se enfatizar, também, a possibilidade de essas políticas explorarem os princípios do “empreendedorismo compartilhado”, segundo Ignacy Sachs (2003: 115). Em síntese, esse autor acentua que o “empreendedorismo compartilhado” não deve ser contraposto ao empreendedorismo individual. Pelo contrário, representa estratégia de apoio aos microempreendedores individuais, pois reforça as possibilidades de ajuda mútua e cooperação, tão importantes para a resolução de problemas comuns.

A despeito das precárias condições socioeconômicas do GBJ e da Granja Portugal, quando se conhece a pulsão de capital social em estado latente, como forma popular de reação ao caos e da germinação da esperança, é possível acreditar no desenvolvimento local desse território. Quando observei que no GBJ, a luta dos movimentos sociais resultou na construção de um pequeno *shopping* da economia solidária do Bom Jardim (BOMIX); quando constatei que a FUNDESOL e a SOLIDU, a despeito do amadorismo técnico, empenham-se em fazer valer os direitos econômicos dos trabalhadores, através da captação de recursos da cooperação internacional e do governo brasileiro; quando percebi que um grupo de líderes comunitários do GBJ ousa na elaboração do planejamento estratégico da região para o ano de 2015, tendo conquistado, inclusive, a construção de um Centro Cultural, é que posso acreditar no futuro. Somente com o efetivo desenvolvimento do território, considerado a base do protagonismo social e controle social na distribuição de ativos como crédito, educação, assistência técnica, saúde e segurança pública é que se pode viabilizar o empreendedorismo de pequeno porte.

BIBLIOGRAFIA

ABRAMOVAY, Ricardo. *Desenvolver os territórios fortalecendo o empreendedorismo de pequeno porte*. Fórum Internacional Território, Desenvolvimento Rural e Democracia. Relatório Final. BNB/IICA/MDA/ BANCO MUNDIAL. Fortaleza, 2003. Mimeo.

AGOSTINI, Júlio César; **ANGONESE**, Rosângela M.; **BOGONI**, Roseli T. *Empreendedorismo*. Cadernos da SBDG, 2004. Disponível em: <http://www.colegioafranio.com.br/cole>. Acesso em 18/01/2006.

ANTUNES, Ricardo e **ALVES**, Giovanni. *As mutações no mundo do trabalho na era da mundialização do capital*, in Educ. Soc., Campinas, vol.25, p.335-351, maio/ago.2004. Disponível em: www.cedes.unicamp.br. Acesso em 06/11/2006.

ANTUNES, Ricardo.(org). *Anotações Sobre o Capitalismo Recente e a Reestruturação Produtiva no Brasil*. In O Averso do Trabalho. São Paulo: Expressão Popular, 2004.

ARAGÃO, Elizabeth Fiúza. *Tempo de trabalhar: os (des)caminhos de jovens universitários rumo ao mercado de trabalho*. Tese de Doutorado – Curso de Doutorado em Sociologia/ UFC. Fortaleza: 2005.

AZEVEDO, Belmiro Mendes de. *Inovação e empreendedorismo*. Palestra proferida no Ciclo de Conferências – Empreender. Coimbra: Universidade de Coimbra, 2004.

BANCO DO NORDESTE. *Crediamigo – o microcrédito do Banco do Nordeste. Folder e encartes de divulgação*. Sem data.

BANCO DO NORDESTE. *Programa Jovem Empreendedor. Folder para divulgação*. s/d.

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. *Empreendedorismo em economias emergentes: criação e desenvolvimento de novas empresas na América Latina e no Leste Asiático*. 2002.

BANCO MUNDIAL. *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial – um melhor clima de investimentos para todos*. Washington D.C., 2005.

BARONE, Francisco Marcelo et al. *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BOURDON, R e **BOURRICAUD**, F. *Dicionário Crítico de Sociologia*. São Paulo: ed. Ática, 1993.

CALDAS, Eduardo de Lima. *Da experiência do microcrédito à microfinança*. In: Revista Polis. Disponível em: www.polis.org.br/publicações/artigos/microfin.html. Acesso em 10/09/2004.

CARDOSO, Fernando Henrique. *Empresário industrial e o desenvolvimento econômico no Brasil*. São Paulo: Ed. Corpo e Alma do Brasil, 1972.

CARDOSO, Ruth. Apresentação. In: BARONE, Francisco Marcelo et all. *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

CARDOZO, Tavita Rosa e **BARBOSA**, Marilene Lobo. *Políticas informacionais e práticas pedagógicas para a formação do bibliotecário empreendedor*. Disponível em: <http://www.cinform.ufba.br/v.anais>. Acesso em 26/9/2005.

CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. Tradução Roneide Venâncio Majer. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

COMPANS, Rose. *Empreendedorismo urbano – entre o discurso e a prática*. São Paulo: Editora UNESP, 2005.

CONSELHO DA CIDADANIA DE APOIO À AÇÃO SOCIAL NO CEARÁ. *Seminário para criação de um Banco do Povo no Estado do Ceará*. Fortaleza: Junho de 1995 – Relatório. Mimeo.

CONSELHO DA CIDADANIA DE APOIO À AÇÃO SOCIAL NO CEARÁ. *Relatório de viagem a Bangladesh*. 24/05 a 02/06 de 1995. Fortaleza: 1995. Mimeo.

CORRÊA, David P. e **BÊRNI**, Duílio de A. “O conceito de empresário empreendedor schumpeteriano e sua atualização”. In: *Revista Análise*, v.11, n.2. UFSC, 2000.

COSTANZI, Rogério Nagamine. Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda. In: *Revista Mercado de Trabalho – Conjuntura e análise*. IPEA/ Ministério do Trabalho e Emprego. Ano7. Junho de 2002.

DOLABELA, Fernando. *Pedagogia empreendedora*. São Paulo: Editora Cultura, 2003.

DOWBOR, Ladislau. *O que acontece com o trabalho*. São Paulo: Ed. SENAC/SP, 2004.

DUARTE, Geraldo. *Dicionário de Administração*. Fortaleza: Imprensa Universitária/UFC, IMPARH, 2002.

DRUCKER, Peter F. *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Ed. Pioneira Thomson, 2003.

DURKHEIM, Émile. *Da Divisão do Trabalho Social*. Tradução Eduardo Brandão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

ELIAS, Norbert. *Norbert Elias por ele mesmo*. Tradução André Teles. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2001.

FEATHERSTONE, Mike. O flâneur, a cidade e a vida pública virtual. In: ARANTES, Antônio (Org). *O Espaço da Diferença*. Campinas: Papirus, 2000.

FERREIRA, Assuéro. *Crise do emprego ou crise do trabalho?* In: Revista de Ciências Sociais, v.32. UFC, 2001.

FONTES, Ângela M. Mesquita (Org). *A expansão das microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: IBAM/Fundação Ford, 2003.

FRANCO. Augusto de. *Por que precisamos de desenvolvimento local integrado e sustentável?* Separata do Número 3 da Revista Século XXI, Brasília: Millenium – Instituto de Política, 2000.

FREUND, Julien. *Sociologia de Max Weber*. Rio de Janeiro: Ed. Forense universitária, 1975.

FURTADO, Celso. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

GERANEGÓCIO. *Empreendedorismo*. Disponível em:
<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p15c.html>. Acesso em 23/9/2005.

GINZBURG, Carlo. *Mitos, emblemas e sinais*. São Paulo: Ed. Companhia das Letras, 1989.

HARVEY, David. *Condição Pós-Moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 2002.

HIRICH, Robert D. e **PETERS**, Michael P. *Empreendedorismo*. São Paulo: Bookman, 2004.

IBASE. *Geração de emprego e renda – democracia viva*. Rio de Janeiro: Editora Segmento, 1999.

INSTITUTO EQUATORIAL DE CULTURA (IEC) /SINE-CE/GTZ. *PNEA: Quem são o que pensam e o que fazem*. Fortaleza, 1992. Mimeo.

KLAUSMEYER, Alfons e **RAMALHO**, Luiz (Orgs). *Introdução a metodologias participativas: um guia prático*. Recife: SACTES/DED, 1985.

KOLSHORN, Rainer. e **TOMECKO**, James. *Competência como base de economias, formação de empresa – CEFE*. Eschborn/Alemanha: 1995. Mimeo.

KRAYCHETE, Gabriel. et alii. *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis/RJ: Vozes, 2000.

LIMA, Jacob C. Redes sociais e mobilidade ocupacional. In: **AMORIM**, Mirtes M. e **ARAÚJO**, Neyara (Orgs). *Imaginário, cultura e mundo do trabalho: perspectivas contemporâneas*. São Paulo: Terceira Margem, 1997.

LOPES, Juarez Brandão. *Novos parâmetros para a reorganização da política social brasileira*. Brasília: IPEA, 1994. Mimeo.

LOURES, Rodrigo Costa da R. *Aprofundar a política industrial brasileira*. Disponível em :
<http://www.fiepr.com.br/News>. Acesso em: 19/9/2005

MACHADO, Tânia. CEFE- Competência Econômica Através da Formação de Empresários . In: KLAUSMEYER, Alfons. (Org.). *Introdução a Metodologias Participativas – um guia prático*. Recife: SACTES/DED/ABONG, 1995.

MATTOSO, Jorge Eduardo e OLIVEIRA, Carlos Alonso B. de. (Orgs.). *Crise e trabalho no Brasil – modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.

MATTOSO, Jorge Eduardo. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995.

MENEZES, Roberto K. *Destruição criativa – a contribuição de Schumpeter para o empreendedorismo*. Disponível em: <http://www.cdvhs.org.br/> . Acesso em 18/01/2006.

McCLELLAND, David. *The Achieving Society*. New York: Free Press, 1961.

MINARELLI, José Augusto. *Empregabilidade: o caminho das pedras*. São Paulo: Editora Gente, 1995.

MINISTÉRIO DO TRABALHO. *Política pública de emprego e renda: ações do Governo*. Brasília/DF: Assessoria de Comunicação Social, 1997.

MINISTERIO DO TRABALHO E EMPREGO (e outras instituições). *Programa Brasil empreendedor*. Brasília/DF, 1999.

MINISTÉRIO DO TRABALHO. Secretaria de Formação e Desenvolvimento Profissional (SEFOR). *Educação Profissional: formando o cidadão produtivo*. Brasília/DF, 1996.

MORALES, Sandro Afonso. *Relações entre competências e tipos psicológicos Junguianos nos empreendedores*. Tese de Mestrado – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004.

MOSSATO, Suenny. *Empreendedorismo – uma onda ou a única saída?* Disponível em: <http://www.fae.edu/intelligentia/includes>. Acesso em 19/09/2004.

NASCIMENTO e SILVA, Daniel. *O Empreendedorismo como modismo universitário*. Disponível em: www.admbrasil.com.br/arti-modismo.htm. Acesso em 23/9/2005.

OLIVEIRA, Manfredo A.(org). *Neoliberalismo e reestruturação produtiva – as novas determinações do mundo do trabalho*. São Paulo: Cortez Editora, 1998.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). *Informe sobre o emprego no mundo*. Brasília: Departamento de Comunicação, 2001.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). *Revista Trabajo* número 46, Março de 2003.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). *Revista Trabajo*, número 55, dezembro de 2005.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). *Desencadeando o empreendedorismo.* Relatório para o Secretariado Geral das Nações Unidas. New York, 2004.

PAMPLONA, João Batista. *Erguendo-se pelos próprios cabelos – auto – emprego e reestruturação produtiva no Brasil.* São Paulo: Germinal, 2001.

PAULA, Juarez de. Caminhos inovadores rumo ao Desenvolvimento. In: *Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável – uma revolução silenciosa que contagia o Brasil.* Brasília: SEBRAE NACIONAL, 2002.

PARENTE, Silvana. *Microfinanças: saiba o que é um banco do povo.* Brasília: AED, 2002.

PASTORE, José. *O desemprego tem cura?* São Paulo: Makron Books, 1998.

POCHMANN, Márcio. *O Trabalho sob fogo cruzado.* São Paulo: Contexto, 1999.

POLANYI, Karl. *A Grande transformação: as origens de nossa época.* Tradução de Fanny Wrobel. Rio de Janeiro: Campos, 2000.

POSTHUMA, Anne C. *Transformações do emprego no Brasil na década de 90.* In: Abertura e Ajuste do mercado de Trabalho no Brasil. Ministério do Trabalho e do Emprego/OIT, 1999.

RATTNER, Henrique. Empreendedorismo no capitalismo tardio. In: *Revista Espaço Acadêmico – n.º. 43 – Dezembro de 2004.* Disponível em: <http://www.espacoacademico.com.br/043/43rattner.htm>. Acesso em 19/9/2005.

RICCA, José Luiz. SEBRAE: o jovem empreendedor. In: *Revista de Estudos Avançados (IEA) USP, n.51, agosto de 2004.*

RIFKIN, Jeremy. *O Fim dos empregos. O declínio inevitável dos níveis de empregos e a redução da força global de trabalho.* São Paulo: Makron Books, 1995.

ROSCHER, Sérgio. *Microcrédito no Brasil – desenvolvimento e dimensionamento e características operacionais.* Mastercred GeminiSistemas. Disponível em: www.mcred.com.br/mcred/artigo_8.htm. Acesso em 10/09/2004.

SACHS, Ignacy. *Inclusão social pelo trabalho – desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte.* Rio de Janeiro: Garamond, 2003.

SACHS, Ignacy. *Inclusão social pelo trabalho decente: oportunidades, obstáculos, políticas públicas.* Texto para discussão preparado para o Escritório no Brasil da Organização Internacional do Trabalho, 2004. Mimeo.

SANDRONI, Paulo. *Novo Dicionário de Economia.* São Paulo: Editora Best Seller, 1994.

SANTIAGO, Eduardo Girão. *Políticas de apoio ao setor informal de trabalho: uma contribuição crítica.* Dissertação de Mestrado – Curso de Mestrado em Sociologia/UFC, 1988.

SANTIAGO, Eduardo Girão. *Políticas de trabalho em escala humana*. Uma crítica à visão mercadocêntrica. Fortaleza: Editora LCR, 2001.

SANTIAGO, Eduardo Girão. *Fundamentos filosóficos dos Programas de Microcrédito na América Latina – Década de 90*. Texto apresentado no Seminário Internacional – Idéias Sociais e Políticas na América Latina e Caribe. Brasília: FLACSO, 2000.

SANTIAGO, Fábio A. Microcrédito e aval solidário: a experiência do Grameen Bank. In: *Estudos Empresariais*. Ano 2 número 3. Brasília: UCB, 1997.

SANTOS, João Bosco F. dos. et alii. *Diagnóstico sócio-participativo*. Grande Bom Jardim. Fortaleza: CDVHS/ GPDU, 2004.

SAY, Jean Baptiste. *Tratado de Economia Política*. Prefácio de Georges Tapinos. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Coleção Os Economistas).

SCHUMPETER, Joseph A. A resposta criadora na história econômica. In: Lucas (Org.). *Economia e Ciências Sociais*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.

SCHUMPETER, Joseph A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE NACIONAL. *Desenvolvimento local e pequenos negócios: experiências de sucesso*. Brasília, 2003.

SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE FORTALEZA (SDE). *Indicadores do mercado de trabalho de Fortaleza*. Fortaleza, 2006. Mimeo.

SENNETT, Richard. *A corrosão do caráter*. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SILVA, Hélio Eduardo da. *Microcrédito: alguns conceitos básicos*. Geranegocio. Disponível em: www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/mcred.html. Acesso em 10/09/2004.

SINE/IDT-Ceará. *Pesquisa ocupação e desemprego em Fortaleza*. Fortaleza, 2006. Mimeo.

SINGER, Paul. *Globalização e desemprego*. Diagnóstico e alternativas. São Paulo: Contexto, 1999.

SOUZA, Paulo Renato de. *Emprego, salário e pobreza*. São Paulo: Hucitec, 1980.

TOMECKO, Jim. *Como entender e promover a iniciativa empresarial*. Manual de treinamento sobre a metodologia CEFÉ. Fortaleza: SINE/CE – GTZ. Projeto Prorenda Microempresa, 1992.

TOSCANO, Idalvo. *O jardim dos caminhos que se bifurcam: o microcrédito no Brasil*. Palestra proferida no I SEMINÁRIO BANCO CENTRAL SOBRE MICROCRÉDITO. Recife, 27 de setembro de 2002. Disponível em www.mcred.com.br/mcred/artigo_4.htm. Acesso em 10/09/2004.

TOSCANO, Idalvo. Microcrédito: da iniciativa local ao centralismo estatal. In: *Revista Polis*. Disponível em: www.polis.org.br/publicações/artigos/microcred.html. Acesso em 12/03/2003.

WEBER, Max. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Editor Martin Claret, 2002.

YUNUS, Muhammad. *O Banqueiro dos pobres*. Tradução Maria Cristina Guimarães Cupertino. 1 ed. São Paulo: Ed. Ática, 2000.

APÊNDICES

APÊNDICE A

AVALIAÇÃO DE IMPACTO SOCIOECONÔMICO DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO E EMPREENDEDORISMO

APÊNDICE B

QUESTIONÁRIO PARA OS MICROPRODUTORES APOIADOS POR PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO E EMPREENDEDORISMO

APÊNDICE C

QUESTIONÁRIO PARA OS GESTORES DAS INSTITUIÇÕES PESQUISADAS

MICROCRÉDITO PARA EMPREENDEDORES DE BAIXA RENDA: UMA LEITURA A PARTIR DOS ENVOLVIDOS

QUESTIONÁRIO 1: PARA OS GESTORES DAS INSTITUIÇÕES PESQUISADAS

1. Qual a sua compreensão a respeito do termo “empreendedor”?

2. Em sua opinião, todos os beneficiários ou “clientes” desta instituição que receberam créditos ou capacitação são empreendedores?

3. Por quê todos os beneficiários ou “clientes” desta instituição são denominados “empreendedores”?

4. Em sua opinião, se os beneficiários desta instituição tivessem a possibilidade de um emprego fixo, mesmo mal remunerado, eles continuavam com a idéia de serem empreendedores e donos do próprio negócio?

5. Dadas as condições da precária cidadania dos beneficiários dos serviços desta instituição (baixa escolaridade, desemprego, problemas de saúde etc.) é possível desenvolver uma cultura empreendedora associada a pequenos créditos para que eles superem a situação de exclusão social?

a- sim () Por quê? _____

b- não () Por quê? _____