

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP

Adriana Agnes Magalhães Rodrigues

Os sentidos do auto-emprego nos pequenos negócios
familiares geradores de renda

MESTRADO EM PSICOLOGIA SOCIAL

SÃO PAULO

2008

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP

Adriana Agnes Magalhães Rodrigues

Os sentidos do auto-emprego nos pequenos negócios familiares
geradores de renda

MESTRADO EM PSICOLOGIA SOCIAL

Dissertação apresentada à Banca Examinadora como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Psicologia Social pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, sob a orientação do Prof. Doutor Odair Furtado.

SÃO PAULO

2008

BANCA EXAMINADORA

Dedico este trabalho aos meus amados pais,
Tadeu e Lourdes.

Agradecimentos

Agradeço a Deus, o grande arquiteto do universo e guardião dos meus passos. Com Ele, foi-me possível chegar até aqui.

Ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), pela bolsa que possibilitou o desenvolvimento desse estudo.

A meus pais, Tadeu e Lourdes, por serem incentivadores dos meus sonhos, apesar destes representarem ausência e saudade. Obrigada pela escuta, preocupação, força, orações e carinho. Amo imensamente vocês.

Ao meu marido e grande amor, Maurício. Pela paciência, tolerância, cumplicidade, incentivo, enfim, pelo amor que me faz enxergar a vida através de outras lentes. Obrigada por ser meu ponto de equilíbrio, a voz que sempre me diz que tudo ficará bem.

À Silvia Lane (*in memoriam*) por ter escolhido o meu projeto de pesquisa no processo de seleção de mestrado do Programa. Sua escolha representou o primeiro passo para a existência desse trabalho.

Ao grande mestre, Peter Spink, professor que me deu a honra de ser sua orientanda e aluna. Suas aulas inspiradoras modificaram o meu olhar sobre a psicologia social e, por isso, ficarão bem guardadas em minha memória. Obrigada especialmente por compor a banca examinadora.

Agradeço ao meu atual orientador, Odair Furtado, pelos questionamentos pertinentes e inquietantes geradores de reflexões inevitáveis. Obrigada por dividir comigo a história do pequeno negócio da sua família e também por ter sempre um sorriso no rosto e a voz tranquilizadora.

Ao professor Fábio Oliveira por aceitar compor a banca examinadora e pelos apontamentos realizados no exame de qualificação.

Às amigas do antigo Núcleo de Organização e Ação Social (NOAS): Juliana Nóbrega, Simone Mendes, Carla Bertuol e Ana Flávia Parenti pelas longas conversas sobre pesquisa, método, autores, amores, sonhos e vida.

Aos amigos conquistados no mestrado: Fabio Belloni e Vanessa França, amigos paulistanos; Camila Myagui, amiga paranaense; Letícia Souto, amiga pernambucana e Bárbara Galvão, amiga catarinense. Obrigada por essa amizade que nasceu dos encontros dentro e fora das salas de aula e que marcou com muita alegria essa etapa da minha vida.

À Flávia Guedes, amiga querida que o mestrado me trouxe. Obrigada por se dispor a me ajudar nos momentos de intensa angústia, por me escutar horas a fio ao telefone, pelas conversas enriquecedoras, mas principalmente por sua generosidade comigo. Obrigada pela escuta, atenção, alegria e amizade.

Às amigas distantes, mas sempre presentes: Diana Pinto, Roberta Gilet e Ana Carolina Lins. Obrigada pelo apoio, carinho e torcida de vocês.

À Ricardo Reichert, querido amigo, sempre presente através do mundo virtual: obrigada pela escuta incansável e pelo apoio constante.

Ao querido tio e amigo Anízio Bestene Jr, cuja torcida e palavras otimistas me são tão caras.

Aos meus queridos irmãos, Rodrigo e Victor. Obrigada pela torcida e pelo carinho de vocês.

Ao Banco Popular da Mulher de Campinas (SP) por ter permitido meu acesso a alguns de seus clientes. Em especial à Rosângela, assistente social do banco, que gentilmente se disponibilizou a me acompanhar até a casa dos participantes escolhidos.

Aos participantes desta pesquisa, pela generosidade de dividir comigo suas histórias.

Resumo

Trata-se de um estudo qualitativo sobre trabalhadores (as) brasileiros (as) comuns que, levados pelo desemprego produzido pelas transformações no mercado de trabalho, transformaram-se em proprietários (as) de pequenos negócios familiares geradores de renda. Pode ser descrito também como um estudo sobre maneiras como diferentes pessoas constroem a sobrevivência diária, constituindo a si mesmos. É um estudo que se propõe a dar visibilidade aos modos de viver e sobreviver dessas pessoas em sua maioria regida pela situação de pobreza. A partir de uma discussão sobre o conhecimento, o presente estudo teve como objetivo a identificação dos sentidos do auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda, presentes nas narrativas dos participantes do estudo e no campo-tema. Por campo-tema, compreende-se tudo o que remete a um assunto, um debate sem limites e sem fronteiras. Nesse campo emergiram temas como: auto-emprego, microcrédito, empreendedorismo, empresas familiares e economia popular que juntos construíram um profícuo campo de discussão e construção do conhecimento. Utilizou-se a história oral para fazer presente no debate o conhecimento e a experiência de vida dos cinco participantes entrevistados, cujas narrativas foram submetidas ao método da análise do discurso. A problemática que dirigiu o estudo diz respeito à possibilidade de uma ecologia de saberes na apreensão dos sentidos do auto-emprego em família, analisando processos ideológicos presentes no campo e possibilidades de emancipação. Por ecologia de saberes entende-se um sistema de saberes, de origens diferentes e não apenas científicos que coexistem na busca da construção de uma sociedade diferente, termo utilizado por Boaventura de Souza Santos. A identificação dos sentidos do auto-emprego em família pelas vozes presentes no campo permitiu problematizar a noção geral circulante vinculada ao empreendedorismo. Conclui-se que o termo empreendedorismo é utilizado como uma estratégia de governo no sentido de manter o status quo e evitar o conflito social ao propagar que a solução para o desemprego é se tornar um empreendedor. Esse discurso prioriza o individualismo e deve ser elucidado, de modo que as pessoas ao optarem pelo auto-emprego o façam conscientemente como possibilidade de estratégia de vida e não iludidas pelo discurso do ser seu próprio patrão como oportunidade de sucesso.

PALAVRAS-CHAVE: AUTO-EMPREGO, PEQUENOS NEGÓCIOS FAMILIARES, SENTIDOS E COTIDIANO.

Abstract

The present work consists in a qualitative study on common Brazilian workers that, taken by the unemployment circumstances produced by productive restructuring, turned themselves into owners of small family businesses that generate income. It also can be described as a study on how different people build their daily survival, constituting themselves. It is a study which intends to clarify the way these people live and survive, mostly of them ruled by the state of poverty. From a discussion on the knowledge, the present study aimed at identifying the meanings of self-employment in small family businesses that generate income, found in the narratives of the study participants and in the field-theme. By field-theme, comprehending everything that refers to a subject, a debate without limits or boundaries. In this field emerged themes like: self-employment, microcredit, entrepreneurship, family businesses and popular economy, which together built a fruitful field of discussion and construction of knowledge. Oral history was used to include in the debate the knowledge and life experience of the five interviewees, whose narratives were submitted to the method of discourse analysis. The problems that conducted the study concern the possibility of an ecology of knowledge on the understanding of the meanings of family self-employment, analyzing ideological processes presents in the field and possibilities of emancipation. By ecology of knowledge, comprehending a system of knowledge from different origins, not just scientific, which coexist on the construction of a different society, its a term used by Boaventura de Souza Santos. The identification of the meanings of family self-employment by the voices of those present in the field allowed questioning the general notion linked to entrepreneurship. Concluding that the term entrepreneurship is used as a government strategy to keep the *status quo* and avoid social conflicts, by spreading that the solution for unemployment is to become an entrepreneur. This speech prioritizes the individualism and must be elucidated, so when people choose self-employment, they do it consciously, as a possible life strategy, not deluded by the speech of being your own boss as an opportunity of success.

KEYWORDS: SELF-EMPLOYMENT, SMALL FAMILY BUSINESSES, MEANINGS AND QUOTIDIAN.

Índice Geral

Prefácio	1
Introdução	5
1. Considerações sobre o método	9
1.1 A pesquisa e sua construção na dissertação	14
1.2 Sobre os sentidos e a linguagem	16
2. Procedimentos adotados	21
2.1 A jornada em busca dos participantes	27
2.2 A ética na pesquisa	28
3. O trabalho assalariado e o trabalho por conta própria	30
3.1 Um breve resumo do cenário econômico brasileiro	31
3.2 Conseqüências da política neoliberal para o emprego assalariado e o trabalho por conta própria nas décadas de 1980 e 1990.....	38
4. Os participantes	43
5. O auto-emprego	54
5.1 Conceito e definições	58
5.2 Auto-emprego e o setor informal	70
5.3 Vantagens do auto-emprego	71
5.4 Desvantagens do auto-emprego.....	73
6. O microcrédito	79
6.1 Desemprego e pobreza.....	86
7. O empreendedorismo	89
7.1 Etimologia da palavra empreendedorismo: sentidos no tempo longo.....	91
7.2 Empreendedorismo X Auto-emprego.....	97
7.3 Os pequenos negócios e o empreendedorismo	102
7.4 Ideologia e empreendedorismo.....	108
8. Família e empresas familiares	115
8.1 Família, família, negócios à parte.....	117
8.2 Empresas Familiares: conceitos e premissas	118
9. Economia popular	129
9.1 Economia Popular e Economia Informal	134
9.2 Economia Popular: definições e características.....	137
9.3 Reflexões sobre a Economia Popular.....	144
9.4 O caráter social dos pequenos negócios.....	147
9.5 Perspectivas da Economia Popular.....	148
10. Considerações finais	156
Referências bibliográficas.....	168

PREFÁCIO

“Ron e Mary me acompanharam nessa viagem ao Arkansas e fizeram o possível para que eu encontrasse empresários sem dinheiro.

Fui apresentado a um proprietário de rádio local, a um pequeno empresário do ramo de alimentação, ao dono de uma loja de vendas a varejo e ao dono de uma farmácia. A cada etapa eu ficava um pouco mais distante. Não tinha nenhuma vontade de discutir com esses pequenos empresários. Para mim isso era perda de tempo. Os Clinton haviam me falado de pobreza, tão espalhada em seu estado, e que eu devia combater. Mas eu não estava vendo nem vestígios dela.

No final, minha decepção era tanta que pedi a Ron e Mary que encerrassem esses encontros.

- Nenhuma dessas pessoas que eu encontrei é realmente pobre – disse-lhes.
- Mas as empresas que eles dirigem são as menores empresas do estado!
- Eu não me interesso pelos pequenos empresários, eu quero ver os pobres.

Eles me olharam intrigados, como se eu estivesse falando grego. Estavam confusos e não sabiam aonde me levar. Perguntei-lhes:

- Vocês têm beneficiários do amparo social em Arkansas?
- Sim, muitos habitantes recebem ajuda do Estado.
- Existe um escritório que centralize esse programa? Há listas que eu possa consultar?
- Sim.
- Bem, vamos pegar as listas e ver essas pessoas.

Meus anfitriões trocaram umas palavras e em seguida fizeram alguns telefonemas. Logo se juntou a nós uma terceira pessoa, que conhecia funcionários do amparo social.

Finalmente a experiência começava a se revelar interessante. Comecei a me reunir com os beneficiários dos empréstimos.

Perguntei a um grupo:

- Supondo que seu banco aceitasse emprestar-lhes dinheiro para montar um negócio, quanto vocês pediriam?

Todos ficaram com ar de espanto, como se não estivessem acreditando no que ouviam. Por fim alguém me respondeu:

- Nós não temos conta em banco.

- E se vocês tivessem?

Olhos cravados em mim.

- O que vocês fariam com o dinheiro? Vocês gostariam de se estabelecer por conta própria? Não têm um passatempo que poderia lhes render dinheiro se vocês se dedicassem a ele em tempo integral?

Dei a volta na sala e interroguei cada pessoa individualmente. Queria saber que concepções os pobres tinham, nos Estados Unidos, do trabalho autônomo. Meus detratores tinham previsto o fracasso do microcrédito nos Estados Unidos, alegando que, se em Bangladesh as pessoas tinham o hábito de trabalhar por conta própria, nos Estados Unidos nem sequer 10% da população se encaixava nesse caso. Eles achavam que todo americano com pretensões a ser seu próprio patrão precisa de formação, assistência técnica e acesso a uma rede comercial.

No fundo, eu achava que essa crítica subestimava muito os americanos. Todos os dias os jornais mencionam casos de pessoas que são demitidas depois de muitos anos de trabalho com o mesmo empregador. No futuro todo mundo terá dois ou três tipos de empregos diferentes durante sua vida ativa. E o trabalho autônomo será cada vez mais freqüente. Mas eu precisava ver como reagiam à minha oferta os americanos presos à miséria talvez há duas ou três gerações.

No Centro Comunitário de Pine Bluff constatei o mesmo medo, a mesma timidez e o mesmo olhar de total incompreensão que já vira muitas vezes em Bangladesh. Assim, expliquei-lhes o mais calma e naturalmente possível:

- Escutem, eu dirijo um banco em Bangladesh que empresta dinheiro aos pobres. Na semana passada encontrei o governador e ele me pediu para implantar meu banco nesta comunidade. Estou pensando em começar aqui mesmo, em Pine Bluff. Vim aqui hoje para saber se algum de vocês estaria interessado.

Vi abrirem-se sorrisos incrédulos nos seus rostos. Prossegui:

- Meu banco visa especialmente aos pobres. Ele não exige nenhuma garantia, nenhuma investigação. As únicas exigências que fazemos é que o empréstimo deve beneficiar quem está vivendo do amparo social ou está desempregado e tem uma idéia da atividade que irá exercer com o dinheiro emprestado. Mas por que implantaria meu banco aqui, se ninguém

quer empreender nenhuma atividade? Eu posso ir a outro lugar propor empréstimos aos pobres de outra comunidade. É por isso que estou lhes perguntando se vocês saberiam como utilizar um crédito.

Uma mulher, que tinha me ouvido atentamente, levantou a mão e, temendo que eu não a estivesse vendo, gritou:

- Ei, eu queria fazer um empréstimo com vocês.

- Muito bem – respondi, sorrindo. – Agora começamos a trabalhar. De quanto a senhora vai precisar?

- Quero 375 dólares.

Todo mundo riu.

- Por que a senhora quer esse dinheiro?

-Sou esteticista, e meu salão tem uma clientela limitada porque eu não tenho os produtos necessários. Se pudesse comprar um equipamento de manicure que custa 375 dólares, tenho certeza de que poderia lhe pagar com o que vou ganhar a mais.

- A senhora gostaria de fazer um empréstimo maior?

- Não, nem um centavo a mais que o preço do equipamento.

Outra mulher levantou a mão e disse:

- Fiquei desempregada depois que a fábrica de roupas onde eu trabalhava fechou e foi transferida para Taiwan. Preciso de algumas centenas de dólares para comprar uma máquina de costura de segunda mão. Quero fazer roupas para vendê-las a meus vizinhos.

Uma terceira declarou:

- Eu preciso de 600 dólares para comprar um carrinho e vender meus *tamales* (especialidade da cozinha mexicana) na rua. Todo mundo gosta deles no bairro, e com um carrinho eu poderia vender mais facilmente.

Todas essas questões me davam esperança, pois me lembravam muito o que eu já tinha ouvido em Bangladesh. As aspirações dos americanos realmente pobres são muito parecidas com as dos necessitados de Bangladesh, da Malásia e de Togo.

Não ficamos nem um pouco surpresos com os vários argumentos apresentados a Julia contra o seu projeto de adaptação do Grameen para Arkansas. Já os tínhamos ouvido em Bangladesh: os pobres não sabem investir, não sabem economizar, precisam de

formação e de serviços antes de se estabelecerem por conta própria, nunca pagam suas dívidas etc.

[...]

Entretanto, pude perceber que os americanos acolheram e adotaram o conceito com muito mais entusiasmo que os países europeus.”

Extraído de: YUNUS, Muhammad. *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ed. Ática, 2003, pp. 238-243.

INTRODUÇÃO

“É na vida cotidiana que a história se desvenda ou se oculta”

José de Souza Martins¹

Gosto da perspectiva de enxergar o trabalho de pesquisa como um ato de contar histórias, pois ao contar e ao ouvir histórias nos posicionamos nas tramas que se desenrolam.

A história que escrevo emergiu de um projeto de pesquisa que se propôs a conhecer o mundo dos proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda. Trazia na minha bagagem a experiência de trabalhos em médias empresas familiares. O interesse pelos muito pequenos, micros, nanicos negócios familiares surgiu durante a exposição do tema de pesquisa no antigo núcleo² onde eu estava matriculada, o Núcleo de Organização e Ação Social (NOAS).

Um ótimo tema para uma boa história foi o que pensei. O trabalho associado em família não é uma prática recente, ao contrário. Este sempre foi desenvolvido ao longo da história da humanidade quando nos atínhamos à transformação da natureza para a sobrevivência. Na evolução do homem e com o advento dos novos tempos é que o trabalho foi dissociado da família para compor outras formas de atividade.

O termo auto-emprego soa como novo, mas está presente na história desde sempre, apenas com outra definição. No Brasil é comum ouvirmos a expressão trabalho por conta própria no lugar de auto-emprego. Mais recentemente outro termo surgiu como sinônimo, o empreendedorismo, mas a análise etimológica nos mostra que esta associação não é adequada e que seu uso pode significar, mais do que um jogo de palavras, um mecanismo de estratégia de governo através do mecanismo da legitimação de uma ideologia.

A busca pela apreensão dos sentidos do auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda levou-me a pesquisar sobre o trabalho por conta própria e o

¹ *A sociabilidade do homem simples: cotidiano e história na modernidade anômala*. São Paulo: Editora HUCITEC, 2000, p. 13.

² O programa de estudos pós-graduados em Psicologia Social da PUC-SP é composto por vários núcleos de pesquisa. Estes núcleos são coordenados por um (ou mais) professor doutor e se diferenciam, principalmente, quanto aos temas (trabalho, gênero, exclusão/inclusão, identidade etc.). No processo de seleção do programa, o aluno escolhe previamente o núcleo de pesquisa que pretende ingressar, levando em consideração seu projeto de pesquisa.

empreendedorismo, uma vez que este último termo era demasiadamente usado quando da oportunidade de relato sobre minha pesquisa. As pessoas ao meu redor sempre exclamavam: “Ah, seu trabalho é sobre empreendedorismo, não é?”. E eu respondia: “não, não é”. A certa altura, já tinha dúvidas quanto ao meu posicionamento e busquei na literatura sobre o tema a definição do termo. Um mar de publicações se revelou, ao contrário do termo auto-emprego e trabalho por conta própria. Isso me fez refletir sobre o assunto. Por que o empreendedorismo era fonte de tantos trabalhos? Tratava-se apenas de um novo nome para auto-emprego, um nome com mais status, ou de uma manobra tal qual o discurso de empregabilidade?

Por empregabilidade entende-se o conjunto de habilidades que, por si só, dariam à pessoa a capacidade de conseguir conquistar um posto de trabalho. Nesse sentido, empreendedorismo seria a habilidade da pessoa conseguir ser seu próprio patrão através da criação de um pequeno negócio. O sucesso do negócio estaria vinculado às habilidades das pessoas quanto à sua administração. Para tanto, é necessário o aprimoramento profissional, obtido principalmente num órgão de governo criado especialmente para essa camada da população ativa: o SEBRAE.

O empreendedorismo corresponderia a uma solução para o desemprego. Essa posição ignora a maneira como o livre comércio, os processos de globalização e reestruturação produtiva produzem situações precárias de trabalho. Esta discussão parte da reflexão sobre o discurso desqualificante da qualificação, presentes tanto no discurso da empregabilidade quanto no do empreendedorismo. Esse discurso desqualificante em vez de abrir portas, tranca-as de vez e encobre as noções sobre o homem e sobre o mundo que não servem senão para perpetuar a desigualdade (BRUTIN, 2003).

Nesse sentido, a culpa de não conseguir um emprego melhor ou de não conseguir prosperar no próprio negócio é atribuída somente à pessoa, sem levar em consideração o contexto econômico, político e social no qual ela está inserida.

Imersa no processo de pesquisa, alguns outros caminhos foram se abrindo, de onde eclodiram outras vozes sobre o tema. Assistindo a um programa de TV vejo meu tema de

pesquisa ser retratado e uma pessoa ser entrevistada por causa de sua tese de doutorado. Fui atrás dessa tese³ e, em sua leitura, me vi frente a frente com o microcrédito.

A atividade de microcrédito dedica-se a conceder crédito de pequeno montante a pessoas excluídas do acesso ao crédito bancário. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças por sua importância junto às políticas públicas de redução da miséria e geração de renda. O microcrédito foi uma das formas possíveis de acesso aos proprietários de pequenos negócios familiares. O prefácio que apresentei aqui mostra um pouco sobre a dificuldade dos pobres terem acesso ao microcrédito, além de informar ao leitor quem são os proprietários de pequenos negócios protagonistas desta pesquisa.

Outro caminho desvelado foi o da economia popular. Numa conversa com colegas do NOAS (Núcleo de Organização e Ação Social) surgiu a indicação de um livro, que me levou a outro, que me levou a outro e mais outro...

A economia popular expandiu meus horizontes ao revelar a amplitude de seu campo e sua complexidade. A economia popular abrange empreendimentos individuais, organizados em famílias e coletivos. Dessa forma, a economia popular pode representar um lugar de empoderamento, onde pessoas, com pontos em comum, podem se organizar e se fortalecer. Encontrei na economia popular mais do que um lugar de caracterização, de rótulos que não servem para muita coisa. Esse é um lugar de perspectiva de vida para os atores sociais.

Diante disso, a proposta foi focalizar o auto-emprego em pequenos negócios familiares no seu sentido mais amplo, buscando identificar os aspectos que o caracterizam, bem como seus sentidos para os proprietários. Para tanto, fez-se necessário trazer ao debate várias outras vozes. Elas se fazem presente através das narrativas orais dos participantes deste estudo, bem como dos autores do campo das ciências humanas e sociais que discutem e desenvolvem trabalhos sobre o tema. O conhecimento deixa de ser construído somente no âmbito acadêmico e passa a ser compreendido como construção social.

³ MONZONI NETO, Mario Prestes. *Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre a geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confiar), no Município de São Paulo*. 2006. Tese de doutorado. Escola de Administração de Empresas. Fundação Getúlio Vargas. São Paulo.

O objetivo traçado foi o de buscar como são produzidos os sentidos do auto-emprego em família nas práticas discursivas dos proprietários de pequenos negócios geradores de renda.

A busca dessa produção de sentidos ocorreu através da oportunidade de explorar as passagens de vida nas narrativas de cada participante entrevistado, trazendo as formas como esses trabalhadores vão desenvolvendo suas habilidades através da experiência diária do trabalho por conta própria; como vão se identificando e se reconhecendo nesse saber fazer, com orgulho e dignidade; como fazer escolhas na experiência do auto-emprego, correndo riscos, foi lhes possibilitando adquirir bens, propiciar estudo aos filhos e, sobretudo, ter orgulho do que são e do que fazem. Esse caminho abre espaço para refletirmos sobre múltiplos saberes, habilidades e tradição de trabalhar como elementos constitutivos dos sujeitos sociais, lembrando que reflexão e atuação se fazem uma à outra.

O texto está organizado da seguinte maneira: o primeiro capítulo apresenta o aporte teórico da psicologia social no qual me baseio para o desenvolvimento da pesquisa, apresentando os caminhos que percorri. O segundo capítulo se constitui na apresentação dos procedimentos adotados na pesquisa, como a seleção dos participantes, a análise do material e os procedimentos éticos. O terceiro capítulo apresenta a contextualização histórica do trabalho assalariado e do trabalho por conta própria no Brasil nos diferentes momentos políticos e econômicos. No quarto capítulo apresento os participantes desta pesquisa: os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda. No quinto capítulo apresento o conceito de auto-emprego. No sexto capítulo optei por apresentar o microcrédito e vincular seu conteúdo a uma breve discussão sobre pobreza, questão presente no tema dos pequenos negócios aqui apresentados. O sétimo capítulo apresenta a diversidade epistemológica do conceito de empreendedorismo, discutindo sua pertinência ou não ao campo dos pequenos negócios familiares aqui problematizados, além de debater seu uso como uma estratégia de governamentalidade. O oitavo capítulo apresenta a noção de família e de empresas familiares discutidos na literatura empresarial. O nono capítulo introduzirá o leitor na questão mais ampla da Economia Popular inserida no contexto das transformações do mercado e das estruturas sócio-econômicas vigentes. Por fim, o décimo capítulo apresenta as considerações finais deste trabalho.

1. CONSIDERAÇÕES SOBRE O MÉTODO

Estar no mundo é fazer parte de uma história. E viver é protagonizar a sua própria história. Mas contando a nossa história, contamos a história de outros também que, juntamente conosco, criam e recriam muitas narrativas, muitas ações... muitas histórias.

Segundo Peter Spink (2003:22) “contar histórias faz parte do processo de pesquisa (...) e contar histórias é também uma ação importante na vida cotidiana”. Diz ainda que “investigar é uma forma de relatar o mundo e a pesquisa social é tanto um produto social para relatar quanto um produtor de relatos; uma maneira de contar – e produzir – o mundo” (p. 26).

Segundo Mary Jane Spink o conhecimento é algo que se constrói em conjunto, é tomado como uma prática social. Isso resulta “numa socialização do conhecimento que passa a ser algo que construímos juntos por meio de nossas práticas sociais e não algo que apreende-se do mundo” (2004b:20).

Não precisei ir a um lugar específico para entrar em contato com o tema da pesquisa (ou “estar em campo”). Ele estava ali, no meu cotidiano, presente nas conversas que eu tinha com o filho da proprietária da barraca de frutas, por exemplo. “Ao relatar, ao conversar, ao buscar mais detalhes também formamos parte do campo; parte do processo e de seus eventos no tempo” (p. 25).

Entretanto, essa forma de conceber o processo de pesquisa só me foi possível por estar matriculada num núcleo de pesquisas da PUC-SP chamado Núcleo de Organização e Ação Social (NOAS). Este núcleo trabalhava na reflexão sobre a pesquisa na psicologia social, discutindo tanto a sua epistemologia, quanto o método. Dessa reflexão emergiram cinco eixos temáticos, descritos num artigo de Peter Spink (2003):

1. A preocupação com a relação entre “pesquisado” e “pesquisador”, que engloba a pesquisa colaborativa, a pesquisa participante, a pesquisa ação e a ética na pesquisa;
2. A experiência do núcleo com o uso de múltiplos métodos dentro de uma mesma investigação sem se preocupar com argumentos sobre compatibilidade;
3. A aproximação com uma abordagem construcionista sobre processos sociais;
4. O reconhecimento de que os estudos do núcleo não partiam de um planejamento prévio e sistemático de pesquisa, com a definição precisa de objetivos e a escolha de métodos de investigação; e
5. A importância de refletir sobre o como “contar” essas histórias.

Diferentemente da pesquisa “convencional”, a pesquisa desenvolvida no núcleo ocorria “a partir da identificação de um ponto de partida” e caminhava “sem saber direito como e para onde” (SPINK, P. 2003:20). Assim, o que existe é um incômodo inicial, uma questão que localiza o pesquisador dentro de um tema. Posicionando-se dentro dele os objetivos e métodos se mostram aos poucos. Dessa forma, defrontei-me com a perspectiva do campo-tema.

Mas o que é o campo? Nosso primeiro contato com ele na faculdade de psicologia ocorre através da antropologia. Aprendemos com a primeira geração de antropólogos que campo ou pesquisa de campo é a observação e a interação com pessoas no seu “habitat natural”. Tratava-se de um lugar fixo onde o pesquisador se dirigia para fazer sua pesquisa.

Kurt Lewin concebia o campo como “a totalidade de fatos psicológicos que não são reais em si, mas são reais porque têm efeitos” (apud Spink, P., 2003:21).

Hoje a discussão sobre campo está num outro patamar. De acordo com P. Spink (2003:30), dentro de uma abordagem epistemológica construcionista:

“O campo para a Psicologia Social [...] começa quando nós nos vinculamos à temática... o resto é a trajetória que segue esta opção inicial; os argumentos que a tornam disciplinarmente válida e os acontecimentos que podem alterar a trajetória e re-posicionar o campo-tema.”

O campo passa a ser compreendido não como lugar específico, uma vez que o próprio lugar passa a ser visto como produto social. Agora o campo passa a ser o assunto, o argumento no qual estamos inseridos e que apresentam múltiplas faces e materialidades, ocorrendo em lugares distintos e variados (SPINK, P., 2003).

Essa nova forma de conceber o campo de pesquisa foi denominada de **campo-tema** e diz respeito a tudo que remete ao assunto, um debate constante sem limites ou fronteiras e que muitas vezes é anterior ao próprio local geográfico.

Essa noção de campo-tema nos leva à noção de matriz de Hacking (1999), a qual permite pensar as construções sociais num campo composto por materialidades e socialidades. Por materialidade se entende todas as coisas as quais denominamos de objetos e que também são produtos sociais lingüísticos. “A materialidade tem também as

características de um meio na medida em que permite conversas com outros lugares e tempos” (SPINK, P., 2003: 32). Já as socialidades são as relações sociais.

“As idéias não existem no vácuo, habitam situações sociais. Vamos chamar isto a matriz dentro da qual uma idéia ou conceito são criados. A matriz dentro da qual a idéia de mulher refugiada é formada é um complexo de instituições, ativistas, artigos de revista, advogados, decisões jurídicas, procedimentos imigratórios. Para não falar da infraestrutura material, barreiras, passaportes, uniformes, balcões de aeroporto, centros de detenção, tribunais e os campos para as crianças refugiadas. Você pode querer considerar estes como sociais porque são seus sentidos que são importantes para nós, mas são materiais e sua materialidade faz uma diferença substantiva para as pessoas. Igualmente, as idéias sobre mulheres refugiadas afetam o ambiente material (porque mulheres refugiadas não são violentas e não há necessidade de armas, mas há uma grande necessidade de papel, papel, papel) [...]” (Hacking, 1999:10).

Quando fazemos pesquisa, argumentamos que um campo-tema merece nossa atenção, propondo, dessa forma, que o campo-tema é psicologicamente relevante. Portanto, a identificação do campo dos “pequenos negócios familiares geradores de renda” no Brasil, com o objetivo de apreender os sentidos do trabalho por conta própria (auto-emprego) com a família não só torna o tema *psicologicamente relevante*, mas também *psicologicamente presente* (SPINK, P., 2003).

Explicitando as razões do estudo, apresento meu posicionamento neste campo-tema e proponho sua relevância. “O restante é uma questão de lugares de encontro, de opções de engajamento e de possibilidades de diálogo” (p. 25).

“Se voltarmos agora àquele campo objetivo, distinto e empírico, herdado da antropologia e tornado local pela Sociologia da Escola de Chicago, percebemos a importância da mudança introduzida por Lewin. O campo é o método e não o lugar; o foco está na compreensão da construção de sentidos no espaço de vida do indivíduo, grupo, instituição ou comunidade. Percebemos também com mais clareza a importância do movimento introduzido por Hacking ao desfocar o indivíduo, grupo, instituição ou comunidade e focar o tema. Campo é o campo do tema, o campo-tema; não é o lugar onde o tema pode ser visto - como se fosse um animal no zoológico - mas são as redes de causalidade intersubjetiva que se interconectam em vozes, lugares e momentos diferentes, que não são necessariamente conhecidos uns dos outros. Não se trata de uma arena gentil onde cada um fala por vez; ao contrário, é um tumulto

conflituoso de argumentos parciais, de artefatos e materialidades” (SPINK, P. 2003:35-36)

Nesse sentido, o pesquisador sai do campo da pesquisa tradicional e se orienta rumo a algo distinto tanto em relação a seus objetivos como a seu método e sua maneira de trabalhar com os sentidos que aparecem na pesquisa.

Então o que temos não são dados:

“Mas há, ao contrário, pedaços e fragmentos de conversas: conversas no presente, conversas no passado; conversas presentes nas materialidades; conversas que já viraram eventos, artefatos e instituições; [...] Não há múltiplas formas de coleta de dados, e sim, múltiplas maneiras de conversar com socialidades e materialidades em que buscamos entrecruzá-las, juntando os fragmentos para ampliar as vozes, argumentos e possibilidades presentes” (SPINK, P. 2003:37).

O processo de pesquisa é uma tentativa de ampliar os saberes, sendo esses processos sociais e coletivos. Pesquisar o universo dos proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda mostrou-se interessante por ser um retrato do cotidiano de uma parcela considerável da população brasileira. Há muita gente vivendo a realidade de um pequeno negócio cujo principal objetivo é a geração de renda para o sustento do lar.

Dentro da perspectiva do campo-tema e do núcleo de pesquisa em “Organização e Ação Social” (NOAS) nasceu esta pesquisa. Como dito anteriormente, eu sabia o que queria pesquisar, mas não sabia como direcionar meu interesse. Foi o movimento introduzido por Hacking, ao desfocar o indivíduo e focar no tema, que abriu meus olhos para as inúmeras possibilidades que o tema dos pequenos negócios familiares geradores de renda oferecia. Conteí, sendo bastante justa, com a riqueza do debate no núcleo naquele momento para iniciar minha trajetória na pesquisa.

O objetivo que surgiu no processo da pesquisa foi o de buscar como são produzidos os sentidos do auto-emprego em família nas práticas discursivas dos proprietários de pequenos negócios geradores de renda. Mais precisamente pretendi:

1. Identificar os aspectos que caracterizam a atividade dos pequenos negócios familiares geradores de renda;
2. Descrever os sentidos da opção pelo auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda;

3. Descrever os sentidos da permanência no auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda.

Este trabalho propõe-se a dialogar com diferentes vozes presentes neste estudo através do discurso dos participantes da pesquisa e da opinião de autores de algumas áreas do conhecimento. Vozes vindas de lugares e posicionamentos diferentes, na perspectiva de compreender os sentidos de se auto-empregar e de desenvolver a atividade laboral em família. Tal como numa orquestra, cada voz é proveniente de um instrumento diferente, com sons diferente, aqui representado por posicionamentos. Juntos podem chegar à composição da música, cujo resultado pode ser harmônico ou não.

Para se chegar à harmonia musical, mais do que ouvido é necessário estudo, tentativas, cuidado. Este trabalho visa transcrever a música, retirando suas notas da expressão dos atores sociais sobre sua escolha de vida e dos diversos componentes do cotidiano, fragmentos, vozes, materialidades que possam contribuir para o resultado final, que não chega a ser o fim da linha através do esgotamento do assunto, pois muitas são as possibilidades e esta pesquisa representa apenas uma delas.

Se sentidos são empreendimentos coletivos que se constroem numa matriz por materialidades e socialidades, evidencia-se a impossibilidade de se pensar em uma única versão para os sentidos do auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda e tampouco que essa versão seja construída apenas por seus atores sociais. A idéia de produção de sentidos indica a existência de outros interlocutores. Para encontrá-los foi preciso buscar as diferentes versões dadas à ação do auto-emprego. Desta forma, toma-se o cuidado de não cristalizar um discurso, tornando-o incapaz de dialogar com outras formas de compreensão sobre essa prática.

1.1 A pesquisa e sua construção na dissertação

A pesquisa deixou de ser uma investigação com o intuito de encontrar a verdade para ser um lugar onde se possa confrontar e ampliar saberes, onde o debate com vários interlocutores enriquece o trabalho e ajuda na compreensão do tema.

Sendo assim, a dissertação ganha corpo na constituição desse espaço de debates, onde o pesquisar, colocado no lugar comum, passa a ser mais uma voz dizendo algo dentro de um universo de disputas e conversas. Falar sobre os sentidos do auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda e problematizá-lo desse modo é argumentar, a partir de um lugar e de um tempo, com outras pessoas que têm seus pontos de vista sobre esse assunto.

“Conversar sobre o que entendemos, ampliar argumentos, narrar e publicar o que parece importante narrar ou publicar, não são atividades eventuais e opcionais. Estamos no campo-tema porque disciplinarmente achamos que podemos ser úteis [...]” (SPINK, P. 2003:37).

Entender o campo como o argumento dentro do qual se insere uma pesquisa implica reconhecer que o pesquisador está posicionado e ocupa um lugar dentro da discussão. Posicionar-se requer adotar uma postura que propicie uma relação de debate, de conversa e que vai além da simples observação, apesar desta postura não significar neutralidade, pois escolher observar é, em si, um posicionamento. Portanto, compreende-se o processo de pesquisa como um momento de diálogo com as pessoas e materialidades que contribuem contando suas histórias, suas versões na tentativa de transformar as práticas (SPINK, P. 2003).

Adotar a postura construcionista implica reivindicar a necessidade de remeter a verdade à esfera da ética, como bem pontuou Mary Jane Spink (2004b). Saber que o conhecimento que produzimos na escrita de textos como este possui importância não como verdade em si, posto deixado pra trás pela retórica da verdade na construção do conhecimento absoluto, mas como relativa a nós mesmos. Como pesquisadora, encontro-me implicada na pesquisa, sendo mais uma voz que se une as outras aqui mostradas.

Entretanto, entrar no debate onde diferentes posicionamentos são encontrados não é tarefa das mais fáceis. Este trabalho busca provocar reflexões sobre o tema ao mergulhar no mundo dos debates sobre os pequenos negócios familiares. Não tem a pretensão de oferecer respostas e mostrar caminhos, apesar da reflexão se constituir no primeiro passo na busca de alternativas.

1.2 Sobre os sentidos e a linguagem

A linguagem, a partir do movimento do “giro lingüístico”, passa por importantes transformações. Deixa de ser apenas descritora do mundo para ser, principalmente, constitutiva deste. A linguagem, como ação sobre o mundo e, assim, constitutiva de realidades, é um instrumento para atuarmos no mundo, desenvolvendo relações e práticas sociais. Ela não se limita a refletir as coisas do mundo, mas também participa de sua constituição. Em suma, esse movimento transformou a maneira de conceber os fenômenos sociais (IBÁÑEZ, 2004).

Ibáñez (2004) cita as quatro grandes influências desse movimento para as ciências sociais e humanas. A primeira diz respeito à crítica de uma concepção de linguagem representacional e designativa da realidade externa. Essa crítica se estendeu às concepções representacionistas do conhecimento e aos critérios de verdade que os acompanhavam. Dessa forma, não se pode afirmar que há um conhecimento que se sobreponha aos demais, pelo menos não no sentido de existir uma só verdade como presumia são Tomás de Aquino (1225-1274) na Idade Média. Hoje não buscamos uma verdade que seja inquestionável, mas sim obter conhecimento que busque esclarecer, iluminar, mostrar, apaziguar nossas dúvidas e inquietações.

Para Peter Spink (2004a) “não há nada num mundo socialmente construído que seja ‘autêntico’ ou ‘correto’; isso é simples manipulação ideológica na busca da hegemonia sobre o dia a dia”.

De qualquer modo, podemos admitir que existem conhecimentos que servem melhor a um determinado fim do que a outro. Mas não pretendo prolongar a discussão sobre como um conhecimento pode ser classificado como bom ou ruim porque não serve aos propósitos deste estudo.

A segunda influência se dá na concepção da linguagem como atividade, como constitutiva e construtora da realidade em vez de apenas descritiva. A linguagem é compreendida como produtora de sentido e não como representante da verdade absoluta.

A terceira influência ressalta que além de ação sobre o mundo, a linguagem é também ação sobre os demais, posicionando-nos e reposicionando-nos nas relações através do diálogo. O autor enfatiza que essa influência permitiu mostrar as estratégias

argumentativas dos vários tipos de discurso e seus efeitos de poder ocultos pela estrutura discursiva.

O quarto ponto afirma que “se a linguagem é constitutiva de realidades e é um instrumento para atuarmos sobre o mundo, inclusive sobre nossos semelhantes, devemos esperar que ela incida também sobre a conformação e o desenvolvimento das relações sociais e das práticas sociais” (IBAÑEZ, 2004:41). Dessa forma, a linguagem produz sentidos, estabelece formas de conceber a vida, o trabalho, as relações etc.

Nesse percurso a linguagem rompe com a tradição centrada no estudo do “mundo das idéias” e se orienta para o estudo dos enunciados lingüísticos, possibilitando, assim, uma nova forma de compreensão dos fenômenos sociais. Ela assume o caráter de “instrumento para exercitar nosso pensamento e constituir nossas idéias” (IÑIGUEZ, 2004:46). Entretanto, a importância do “giro lingüístico” para as ciências humanas e sociais é o fato dele ter representado uma mudança radical ao deslegitimar a linguagem científica e formal como a melhor forma de relatar a realidade, atribuindo à linguagem cotidiana essa função (IÑIGUEZ, 2004).

Mary Jane Spink (2004a) utiliza a noção de *práticas discursivas*, no lugar de discurso, para se referir à característica de ação própria da linguagem. A noção de práticas discursivas tem a ver com os momentos em que se produzem sentidos, ressignificações ou rupturas, com os momentos do uso da linguagem. São as formas como as pessoas produzem sentidos, posicionam-se e são posicionadas nas relações sociais cotidianas.

“Partindo do pressuposto que as pessoas podem expressar-se de maneiras diversas (dependendo de onde estão, com quem estão falando, o que foi dito e qual a forma da interação) buscamos entender por que as pessoas falam certas coisas num determinado momento” (p. 40).

Segundo a autora, a linguagem em uso precisa ser entendida em sua matriz de construção de sentidos. Caracteriza as práticas discursivas tanto pela dinâmica, quanto pelos conteúdos, denominados de repertórios lingüísticos. Os repertórios lingüísticos são os conteúdos da produção de sentidos e são classificados como mais fluídos e flexíveis do que as representações sociais. Enquanto as pesquisas com representações sociais atuam num nível mais estrutural, quem trabalha com repertórios lingüísticos atua num nível mais flexível, movimentando-se de acordo com as circunstâncias.

Ao trabalhar com repertórios, a questão do tempo e da história se torna particularmente importante. A produção de sentidos não ocorre em tempo cronológico, ou seja, linear. Fala-se do presente e não do passado, ou como melhor definiu a autora: adota-se a noção de um *passado presentificado* (SPINK, M., 2004a: 47). Uma forma viável de se compreender a questão é pensar em tempos: longo, vivido e curto.

O *tempo longo* diz respeito à longa história da circulação de sentidos, repertórios lingüísticos na sociedade e o fato deles não desaparecerem mesmo que o tempo em que foram produzidos tenha passado. Permite que nos familiarizemos com os conhecimentos produzidos e reinterpretados por diferentes domínios do saber. Permanecem vivos nas manifestações culturais da humanidade e podem ser reativados como possibilidades de sentidos. Neste ponto, acredito que a noção de se auto-empregar não foi reativada, visto que nunca perdeu seu lugar na esfera da ocupação, mas está sendo reinterpretada pelo surgimento da ciência chamada empreendedorismo.

O *tempo vivido* é o tempo da socialização, o tempo de vida de cada um de nós. Nele aprendemos a usar os repertórios lingüísticos a partir das nossas vivências sociais, como a família e a escola. Estas funcionam como nossas matrizes de percepção, apreciação e ação no mundo.

O *tempo curto* é o tempo das interações dialógicas e da produção dos sentidos. “É nesse tempo que se presentificam as diferentes vozes ativas pela memória cultural do tempo longo ou pela memória pessoal do tempo vivido” (SPINK, M., 2004a: 48).

Fazer pesquisa dentro dessa perspectiva é conceber os sentidos como produtos sociais coletivos, situados num tempo e num espaço. Se tudo se constrói nas relações, há de se explicitar que elas são historicamente datadas e culturalmente localizadas. Toma-se a produção de sentidos como um processo interativo, uma construção social que se dá num contexto, atravessando questões históricas e culturais e permitindo a compreensão de situações e fenômenos do mundo social.

Por efeito, optou-se pela escolha de um método qualitativo: as entrevistas, uma vez que esse instrumento pode se fundamentar em diferentes abordagens teórico-metodológicas, além de ser amplamente utilizada na psicologia (PINHEIRO, 2004).

De acordo com PINHEIRO (2004) quando se relaciona práticas discursivas com produção dos sentidos, assume-se “que os sentidos não estão na linguagem como

materialidade, mas no discurso que faz da linguagem a ferramenta para a construção da realidade” (p. 193).

A autora cita Shotter (1993) ao explicar que a linguagem é uma ferramenta psicológica pela qual o sujeito estabelece diferentes relações com as pessoas que o cercam, produzindo sentido para as suas circunstâncias. Estas são parcialmente estruturadas e o sentido que se atribui a elas possibilita a sua comunicação aos outros. Lida-se, portanto, com múltiplos sentidos e não apenas com o significado da palavra ou conceito que descreve o mundo real. Os múltiplos sentidos, por sua vez, levam-nos à escolha de versões entre as várias existentes.

“Para responder às perguntas feitas, a pessoa recorre às informações que circulam em seu meio, processadas por ela ao longo de suas experiências de vida e que, na situação de consulta, são agrupadas e ressignificadas, tendo em vista a interação que aí se estabelece. [...] O sentido é dado em função do contexto. No entanto, há a possibilidade de aparecerem múltiplas narrativas dentro dessa aparente unidade, recorrendo a pessoa – muitas vezes de forma contraditória – a discursos médicos ou psicológicos, a saberes populares e a conhecimentos divulgados através dos meios de comunicação” (PINHEIRO, 2004:194-195).

Utilizou-se, também, fragmentos de documentos de domínio público como notícias veiculadas em jornais e revistas, cujo conteúdo auxilia no processo de compreensão dos sentidos do auto-emprego presentes no cotidiano. Sua relevância está no fato destes serem “produtos **em tempo** e componentes significativos do cotidiano complementando a narrativa e a memória. [...] sua intersubjetividade é produto da interação com um outro desconhecido, porém significativo e freqüentemente coletivo” (SPINK,P. 2004:126). Não tive como propósito trabalhar especificamente com jornais e revistas, mas dentro do campo-tema não há como ignorar a emergência dessas vozes. Por isso, elas foram trazidas ao debate.

Como prática discursiva, os documentos de domínio público são classificados, em primeiro lugar, como gênero de circulação, como artefatos do sentido de tornar público. E em segundo lugar, como conteúdo, pelas informações impressas em suas páginas (SPINK, P. 2004b).

Estes artefatos, utilizados aqui para mostrar e complementar outros interlocutores, apontam para os sentidos que circulam no cotidiano sobre o auto-emprego. Mas seu caráter

não é apenas informativo. Como vimos anteriormente, a linguagem não se limita a descrever o mundo, mas também o constitui. Dessa forma, os sentidos circulantes sobre o auto-emprego não apenas informam os atores sociais, como também os formam.

A importância desses conteúdos para a pesquisa é fundamental. Esses documentos são produzidos na interação com o coletivo e sendo assim, têm influência na consolidação de saberes e fazeres.

2. PROCEDIMIENTOS ADOTADOS

Como se trata de uma pesquisa qualitativa com o objetivo de buscar como são produzidos os sentidos do auto-emprego em família nas práticas discursivas dos proprietários de pequenos negócios geradores de renda, optou-se pelo uso de entrevistas como instrumento de apreensão das práticas discursivas dos participantes.

De acordo com Davies e Harré (1990 apud PINHEIRO, 2004:186), “práticas discursivas são as diferentes maneiras em que as pessoas, através dos discursos, ativamente produzem realidades psicológicas e sociais”. Assim, considerar a entrevista como prática discursiva é compreendê-la como ação na interação situada e contextualizada, produzindo sentidos e construindo versões da realidade.

A pesquisa foi desenvolvida da seguinte forma: num primeiro momento foram realizadas investigações preliminares sobre o trabalho por conta própria (auto-emprego) no Brasil através da pesquisa bibliográfica, levantando trabalhos desenvolvidos nas ciências humanas e sociais. Dentro do campo-tema foi constatado (através de conversas com os colegas de mestrado e de notícias veiculadas na mídia) que o termo empreendedorismo era utilizado como sinônimo para auto-emprego. Para a compreensão dessa sinonímia, uma nova pesquisa bibliográfica foi realizada, levantando a origem, definição e uso do termo empreendedorismo. Ainda buscando identificar os aspectos que caracterizavam o auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda, chegou-se à economia popular. Todas estas vozes foram trazidas para o debate, com o objetivo de compreender os sentidos circulantes sobre o auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda. Não são consideradas teorias, mas para este trabalho possuem o estatuto de conceitos descritivos que auxiliarão na compreensão do fenômeno pesquisado.

Também foram realizadas cinco entrevistas individuais, gravadas com cinco proprietários de pequenos negócios familiares que têm em comum o auto-emprego e a atividade em família. A escolha dos participantes ocorreu de duas maneiras: por conveniência, pois um participante faz parte do cotidiano da pesquisadora e de forma aleatória, através do registro de clientes do Banco Popular da Mulher de Campinas (SP).

Para buscar como são produzidos os sentidos do auto-emprego em família nas práticas discursivas dos proprietários de pequenos negócios geradores de renda utilizei

entrevistas, onde inicialmente fiz uso de um tópico guia⁴ (conjunto de temas que guiam o entrevistador no decorrer da entrevista) buscando ir além deste, quando a interação permitia.

O tópico guia era composto dos seguintes temas/questões:

a) trajetória de trabalho (onde; quando; por que; como; com registro em carteira; sem registro etc.);

b) abertura do próprio negócio (como decidiu; por que; como definiu o ramo de atuação; como foi o início; vantagens; desvantagens etc.);

c) trabalho em família (por que; quem trabalha; vantagens; desvantagens etc.);

d) saber formal e informal (grau de instrução; cursos; aprendizado na experiência de trabalho etc.);

e) perspectivas de futuro (se há ou não; se desejam que os filhos continuem com o negócio etc.).

Iniciei cada entrevista pedindo informações dos participantes, como grau de escolaridade e com quantos anos começou a trabalhar. A partir desta última pergunta, o participante narrava sua vida laboral até chegar à atividade em família no negócio próprio. Tomou-se o cuidado de usar palavras extraídas do próprio vocabulário do participante durante a entrevista, daí o uso do termo “trabalho por conta própria”. As demais questões foram sendo perguntadas no decorrer da entrevista em momentos oportunos, ou seja, quando a fala do participante permitia o encadear da mesma. Todas as narrativas permitiram a inclusão dos temas (previamente definidos) de forma coerente e fluida. No final de cada entrevista, perguntou-se à pessoa se ela gostaria de dizer mais alguma coisa, concluindo, dessa forma, a narrativa.

A entrevista é aqui qualificada como conversa por quê: a) não se prendeu ao esquema pergunta-resposta das entrevistas com perguntas fixas e em ordem; e b) utilizou a linguagem do próprio participante para verbalizar as perguntas. Essa estrutura conferiu à entrevista um caráter menos formal com o objetivo de fazer a conversa fluir, ampliando as possibilidades da apreensão dos sentidos. Essa “tática” foi utilizada como forma de

⁴ Termo encontrado em: GASKELL, George. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George (editores). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Tradução de Pedrinho A. Guareschi. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002, p. 66.

diminuir a assimetria da relação, uma vez que, alguns participantes se mostraram bastante inibidos frente ao uso do gravador e da proposta da entrevista. Utilizando-se da estrutura de uma conversa, a pesquisadora conseguiu contornar a inibição inicial e realizar a entrevista cobrindo todos os temas previamente escolhidos.

As entrevistas foram gravadas e posteriormente transcritas, tomando-se a precaução de eliminar quaisquer palavras que pudessem identificar os participantes, assegurando, assim, o anonimato. Na própria transcrição foram utilizados parênteses para explicar conteúdos expressos em gestos ou emoções dos participantes que não foram explicitados em palavras pelos mesmos e cuja ausência dificultava a real compreensão da mensagem. Como explicado pela pragmática, o tom de voz é constituinte da mensagem, pois cada tom utilizado corresponde a uma mensagem específica⁵.

Os participantes foram informados dos objetivos da pesquisa e da garantia do anonimato. Explicou-se que eles tinham total liberdade na decisão de participar ou não da pesquisa, bem como a liberdade de não responder a perguntas que lhe causassem algum desconforto. Os participantes assinaram o termo de consentimento livre e esclarecido em duas vias: uma para eles mesmos e outra para a pesquisadora.

Para enriquecer o debate proposto neste estudo, optou-se por utilizar a história oral como método de trabalho tal como defendida por Khoury (2001).

Para ela:

“as narrativas são consideradas representativas por sua capacidade de expressar e delinear possibilidades e limites presentes na realidade social, quer como realidades consumadas, quer como horizontes ambicionados ou perigos temidos. Com essas características, as narrativas trazem subsídios para melhor trabalharmos a dinâmica complexa e rugosa da realidade social, cujas peculiaridades, semelhanças e diferenças nos dispúnhamos a descortinar e problematizar” (p. 82).

O fascinante do trabalho com história oral é perceber, nas nuances das conversas, uma pluralidade de perspectivas, temores, diferenças, tensões e limites impostos, expressos como expectativas imaginadas e não escolhidas, sonhos arquitetados e não realizados, e perigos eminentes e contornados (KHOURY, 2001).

⁵ Para maior aprofundamento, ver “*A análise do discurso nas ciências sociais: variedades, tradições e práticas*” (IÑIGUEZ, 2004, pp. 105-160).

Para a autora:

Lidar com a oralidade das entrevistas, como um tipo de discurso cujos elementos constitutivos (interrupções, digressões, repetições, correções) tornam evidente o trabalho da palavra em manifestar o processo de transformação e o trabalho da consciência (2001:92).

Portelli (2001), oferece-nos subsídios importantes para o uso da história oral como método ao trabalhar as narrativas como textos e, portanto, com um enredo, com interpretações construídas pelos sujeitos. Dessa forma, é possível discutir opiniões e confrontar posicionamentos entre os pesquisadores do tema e os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda.

Outra contribuição relevante do autor é considerar a oralidade como um gênero do discurso, ou seja, uma prática discursiva contendo características próprias que evidenciam o trabalho da palavra como trabalho da consciência, construindo interpretações na dinâmica social.

Sob esta ótica, as narrativas são produtoras de sentidos, onde os depoentes utilizam o tempo curto para *presentificar* diferentes vozes ativadas pela “memória cultural do tempo longo ou pela memória pessoal do tempo vivido⁶”. A memória, nesse sentido, não é “pura”, mas fruto de processos interpretativos realizados por seu autor. Ela não é passiva, mas organizadora. Por isso, devemos “respeitar os caminhos que os recordadores vão abrindo na sua evocação porque são o mapa afetivo da sua experiência e da experiência de seu grupo” (BOSI, 2003:56).

Portelli salienta que as fontes orais são únicas e significativas por causa de seu enredo, ou seja, como as materialidades e socialidades são organizadas pelos narradores para contá-las. Por meio dessa organização, “cada narrador dá uma interpretação da realidade e situa a si mesmo e aos outros e é nesse sentido que as fontes orais se tornam significativas para nós” (apud KHOURY, 2001: 83-84).

As entrevistas abrem caminhos para pensarmos e trabalharmos, por exemplo, a noção de fato histórico. Se cada pessoa traz em sua experiência e em suas narrativas elementos de sua cultura, impregnados de seu próprio ponto de vista, forjado em convívio e em conflito na dinâmica social, não só dizemos que, na narrativa, dispomos menos de

⁶ (SPINK, M., 2004a: 48)

fatos reconhecidos como tais, do que textos, de enredos, como também, que estes, a seu modo, são também fatos, ou seja, dados de algum modo objetivos, que podem ser analisados e estudados. Nesse sentido, tendemos a tratar sonhos, expectativas, propostas, projetos, fabulações, trazidos por nossos interlocutores, como fatos, passíveis de reflexão objetiva, oferecendo indícios de possibilidades alternativas na realidade social (KHOURY, 2001: 84-85).

Pela relação dialógica da entrevista há o entendimento da oralidade como prática social e como referencial de análise, onde é possível a incorporação das diferenças e a pluralidade na apresentação do produto final (KHOURY, 2001:102).

Assim, ao argumentar que as narrativas orais se constituem como um texto, como dados que podem ser analisados e estudados, Portelli (2001) nos indica que as narrativas têm a mesma importância que os dados produzidos por pesquisadores e estudiosos na produção de conhecimento. Dessa forma, apresentaremos as narrativas orais dos participantes ao longo desta dissertação, como modo de enriquecer o debate sobre os sentidos do auto-emprego em pequenos negócios familiares geradores de renda.

Foi utilizado também a análise do discurso como ferramenta de sistematização e análise das narrativas orais.

De acordo com IÑIGUEZ (2004), a relevância da análise do discurso não está na sua importância como método, mas no fato de que ela “é uma perspectiva a partir da qual podemos analisar os processos sociais” (p. 53).

A análise do discurso fundamentada no eixo representativo da pragmática afirma que “quando algo é dito, há sempre um sentido que vai mais além do significado que acompanha as palavras”, de modo que a interpretação pode ser realizada tanto em termos intencionais quanto não intencionais. A interpretação em termos intencionais é aquela onde a pessoa quer dizer algo além do que está dizendo, mas não o diz; deixa subentendido “nas entrelinhas” da fala. Na interpretação não intencional, consideram-se questões como a formatação gramatical e partes da fala que se referem a situações contextuais (IÑIGUEZ, 2004).

“A principal consequência da pragmática foi deixar claro que o significado e a criação de sentido próprio da atividade humana não é unicamente um processo resultante da constituição de cada sinal lingüístico, e sim da interação e do contexto no qual a linguagem se

desenvolve. Transmitir um significado e compreendê-lo é, do ponto de vista da pragmática, algo mais que utilizar palavras” (p. 98).

Em suma, utilizou-se o método da história oral e a análise do discurso para descrever as formas pelas quais as respostas para o objetivo desta pesquisa aparecem nas práticas discursivas dos participantes.

2.1 A jornada em busca dos participantes

Após decidir pela entrevista e definir o tópico guia (conjunto de temas que guiam o entrevistador no decorrer da entrevista), decidi entrar em contato com o Programa de Microcrédito Orientado Produtivo São Paulo Confia, ligado à prefeitura de São Paulo porque seus usuários apresentavam características compatíveis com o perfil definido para a pesquisa: pessoas provenientes ou pertencentes⁷ à camada menos favorecida da população e que trabalhavam com a família num negócio próprio, cujo principal objetivo era a geração de renda da casa.

Como exigências do Programa para assegurar a instituição do meu real propósito, enviei cópia do meu projeto de pesquisa e um ofício da PUC-SP assegurando meu vínculo com este estabelecimento de ensino. Após quatro meses meu pedido foi deferido. Em virtude de contratempos de ambas as partes, o contato com o diretor executivo do programa, Sr. Paulo Colozzi, só pôde ser marcado para início de abril de 2008.

Eu só teria acesso aos usuários depois de ser ouvida por ele. No dia marcado fui recebida por outra funcionária que pediu desculpas pela ausência do diretor executivo e me recebeu para conversar. Apresentou-me um vídeo sobre o Programa (o qual eu já havia assistido pela internet) e depois abriu espaço para que eu expusesse meu trabalho e o motivo que me levava até eles.

Ficou decidido que em uma semana eles entrariam em contato comigo para me passar os contatos dos usuários que poderiam participar da pesquisa. No entanto, após o prazo acordado, recebi um e-mail sem muitas explicações, informando-me apenas que o Programa São Paulo Confia não poderia atender minha solicitação.

⁷ Utilizo essa diferenciação “provenientes ou pertencentes à camada menos favorecida da população” porque alguns participantes com o próprio negócio em família conseguiram alguma prosperidade econômica que os fez galgar alguns degraus na escada da estratificação social.

De posse da notícia e sem muito mais tempo a perder (foram oito meses em negociação com o programa), decidi partir para minha rede de relacionamentos. Através de uma colega do antigo NOAS (Núcleo de Organização e Ação Social) consegui o contato com o responsável do Banco Popular da Mulher de Campinas o qual permitiu meu acesso aos usuários do banco. Por este motivo fui até Campinas em busca dos participantes.

A seleção dos entrevistados para a pesquisa foi realizada pela assistente social do Banco Popular da Mulher de Campinas, de posse do perfil estipulado pela pesquisadora. A escolha ocorreu dessa forma para que o processo fosse mais rápido, uma vez que a assistente social conhecia a história de todos os usuários do banco, facilitando, dessa forma, a seleção.

Os critérios para participação foram os seguintes:

- A) Pessoas que tivessem seu próprio negócio e que trabalhassem com a família;
- B) Ter no mínimo cinco anos na atividade;
- C) Dedicção exclusiva ao negócio.
- D) Disponibilidade para participar da entrevista.

Foram selecionadas quatro pessoas usuárias do Banco da Mulher de Campinas para participar da pesquisa. Outra participante foi selecionada por conveniência: por fazer parte do cotidiano da pesquisadora através da prestação de serviço do seu pequeno negócio.

Antes de se ir adiante, é imperioso apresentar a definição de microcrédito e algumas iniciativas deste setor no Brasil, contextualizando a história dos dois Programas de microcrédito relatados neste capítulo (Programa São Paulo Confia e o Banco Popular da Mulher).

2.2 A ética na pesquisa

No Programa de estudos pós-graduados em psicologia social da PUC-SP, a proposta de pesquisa ética procurou ir além das diretrizes oficiais. Discute-se ética a partir do próprio processo de pesquisa.

Quanto à relação entre pesquisador e participantes, há três cuidados éticos que são essenciais para a pesquisa de cunho qualitativo:

- 1) Os consentimentos informados;
- 2) A proteção do anonimato e

3) O resguardo do uso abusivo do poder na relação entre pesquisador e participantes.

O *consentimento informado* é o instrumento essencial para discutir as informações e pressupostos que norteiam a pesquisa. É o acordo inicial que sela a colaboração do participante na pesquisa. A possibilidade de desfazer o acordo é cláusula fundamental do consentimento informado.

O *anonimato* é um mecanismo de proteção que implica a não revelação de informações que possibilitem a identificação dos participantes.

Quanto ao *resguardo das relações de poder abusivas*, a postura ética implica estabelecimento de uma relação de confiança em que é assegurado aos participantes o direito de não-resposta; ou seja, a não-revelação ou a revelação velada, como no pedido de desligamento do gravador.

Todos estes cuidados foram tomados no decorrer da pesquisa. Cada participante recebeu uma cópia do consentimento informado com os dados da pesquisadora e assinou um *termo de consentimento livre e esclarecido* autorizando o uso das informações declaradas à pesquisadora no processo da entrevista.

3. O TRABALHO ASSALARIADO E O TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA

3.1 Um breve resumo do cenário econômico brasileiro

Falar sobre o trabalho é, segundo Jaccard (1960), discorrer sobre o próprio destino do homem, com toda a história da civilização e suas vicissitudes, experiências e vitórias, revelando-se na evocação dos grandes períodos do desenvolvimento humano.

O autor afirma, ainda, que a prosperidade dos povos não advém somente das riquezas naturais de que dispõem, mas do esforço e da engenhosidade daqueles que os souberam explorar, pois “há sempre correspondência entre o nível de vida de uma população e a sua dedicação ao trabalho. Mais: é do pensamento que depende o progresso econômico e social” (p.12).

Para ele, o trabalho satisfaz três necessidades fundamentais do homem: a necessidade de subsistir (função econômica), a de criar (função psicológica) e a de colaborar (função social).

Partindo para uma análise mais focada, deteremo-nos no percurso do trabalho assalariado e por conta própria, de modo a compreendermos suas trajetórias dentro do cenário político-econômico brasileiro.

Inicialmente, observa-se que a história do trabalho no Brasil não acompanha o desenvolvimento ocorrido nos países do Primeiro Mundo. Até meados do século XVIII, mesmo os centros urbanos brasileiros mais desenvolvidos tinham pouco a oferecer em termos de serviços que não fosse restrito às atividades específicas ligadas à exportação. O país ainda se comportava, no âmbito econômico, como uma colônia utilizando, predominantemente, a força do trabalho escravo nos engenhos e na cultura de subsistência. (PRANDI, 1978)

Os poucos trabalhadores independentes eram representados por artesãos que oferecem seus serviços de porta em porta. A atividade por conta própria ganhava maior proporção nos centros urbanos, uma vez que já era vista como uma profissão, exigindo habilidades específicas.

É interessante apontar que foram os pretos e mulatos libertos basicamente os primeiros representantes significativos do trabalho por conta própria no Brasil. No decorrer do século XIX, surge ao lado dos brancos uma categoria nova de ex-escravos ou descendentes de escravos, os chamados profissionais liberais (PRANDI, 1978:59).

Grande parte desses profissionais liberais vai se ocupar como trabalhadores do Estado, cuja crescente complexidade burocrático-administrativa se encarrega de absorvê-los cada vez mais. Surge, então, “a nova ‘aristocracia de bacharéis’ e a valorização do trabalho por conta própria como mecanismo de ascensão social capaz de burlar – no nível das aparências imediatas – a situação de classe social determinada pela condição de propriedade” (PRANDI, 1978:60).

O trabalho por conta própria ganha um forte e importante impulso com a abolição do trabalho escravo no Brasil e a vinda de imigrantes europeus para o centro-sul do país para o trabalho nas lavouras de café.

“A possibilidade do trabalho por conta própria já constitui nesta época componente importante de uma **ideologia de ascensão social que valoriza o trabalho independente**⁸, de um lado, e a vida urbana, de outro. Muitos imigrantes vindos para trabalhar como assalariados nas fazendas de café lograram, após certo período, acumular o pecúlio necessário para se estabelecerem por conta própria nas cidades, quer como artesãos, quer como pequenos comerciantes” (PRANDI, 1978:60).

O acesso do imigrante ao Brasil ocorria, particularmente, através do contrato firmado entre eles e os proprietários de terras para o trabalho assalariado nas lavouras. Entretanto, muitos alimentavam o sonho de se firmar como trabalhadores por conta própria. Para tanto bastava, em primeiro lugar, o término do contrato de trabalho nas lavouras e, em segundo, a posse das próprias ferramentas de trabalho. Além disso, para começar, contavam com a força de trabalho familiar não remunerada que funcionava como o capital inicial necessário para a empreitada.

“O trabalhador autônomo representa ao mesmo tempo um elemento essencial na formação da sociedade urbana pré-industrial e do modelo ideologicamente sustentado – que subsiste até os dias de hoje – do sucesso econômico-social. É o trabalhador independente, o empreendedor virtual que se transformará idealmente no futuro empresário ou que logrará ocupar algum lugar de destaque no seio da pequena burguesia urbana, afirmando-se, com ele, a ideologia do esforço próprio e a virtude do trabalho, o que, obviamente, não corresponde à realidade mais significativa do processo de acumulação do capital no Brasil. Todavia, o conta própria representou um agente econômico e social importante na formação das classes médias brasileiras, e portanto, um agente político cujo reflexo permeia – no plano das representações –

⁸ Grio meu.

as alternativas ideologicamente possíveis no jogo de oposição entre o trabalho assalariado e o capital” (PRANDI, 1978:61-62).

O advento da industrialização trará profundas alterações no significado do trabalho por conta própria, principalmente por ele ter que enfrentar a competição com a empresa capitalista. Apesar de ter sobrevivido às mudanças da economia ao longo das décadas e ainda ser uma categoria de ocupação em vigor, o auto-emprego se constitui, segundo Prandi (1978:62) apenas como uma “categoria complementar ao novo modo de acumulação e não mais uma categoria típica, enquanto necessária, da sociedade urbana”.

No que diz respeito ao trabalho assalariado, ele, assim como o trabalho por conta própria, também ganhou nova dimensão com a abolição da escravatura no final do século XIX. Entretanto o maior impulso foi dado a partir da Revolução de Trinta quando, de fato, o projeto de industrialização nacional começou a conformar a base do desenvolvimento de uma sociedade salarial (POCHMANN, 2001 e 2000).

É na Era Vargas (1930-1945) que o Brasil começa a estruturar seu parque industrial. Até esse momento, os investimentos se concentravam na produção de bens não-duráveis e o excedente de capital era empregado nas indústrias têxteis. Com uma visão de desenvolvimento nacionalista, Getúlio Vargas constrói as indústrias de base: a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e a Companhia Vale do Rio Doce.

Segundo Mattoso (1996), o Brasil incorporou tardia e lentamente o setor têxtil e o conjunto das inovações do padrão tecnológico e produtivo emergente da Primeira Revolução Industrial de fins do século XVIII e início do século XIX. Por esse motivo, será apenas entre os anos de 1932 e 1980 que o Brasil conhecerá algumas conquistas que há algum tempo já eram vividas nos países do Primeiro Mundo como a ampla difusão do emprego assalariado, fruto de um dos mais bem-sucedidos modelos de crescimento econômico do país (POCHMANN, 2001 e 2000).

Com o aumento do emprego assalariado registrado no mercado de trabalho brasileiro entre as décadas de 1940 e 1970 há a redução do desemprego e do trabalho por conta própria.

“A comparação entre os anos de 1940 e 1980 permite ainda observar que, de cada dez ocupações geradas, oito eram assalariadas, sendo sete com registro e uma sem registro. As ocupações por conta própria, os sem remuneração e os empregados representavam apenas 20% do total dos

postos de trabalho criados para o mesmo período” (POCHMANN, 2000:68).

Essa forte estruturação em torno do emprego assalariado regular registrado ocorreu por força da implementação e consolidação do projeto de industrialização nacional, bem como à institucionalização das relações de trabalho, ou seja, a implementação de um conjunto de normas legais através de um código de trabalho no país, a CLT, conquistas essas provenientes do governo de Getúlio Vargas.

Este contexto possibilitou a incorporação crescente de parcelas da População Economicamente Ativa ao mercado de trabalho nacional. Apesar disso, o país não vivenciou os mesmos níveis da estruturação do mercado de trabalho constatado nos países mais desenvolvidos, ou seja, uma sociedade do pleno emprego. Como nos lembra Dowbor (2002), o vínculo formal salarial nunca se firmou como dominante no Brasil, apesar de todo crescimento econômico daquela época.

O governo de Juscelino Kubitscheck assume o país em meados de 1954 para dar continuidade ao projeto de industrialização. Já tínhamos a indústria de bens de consumo não-duráveis (indústria têxtil) e a indústria de base (CSN, Vale do Rio Doce e Petrobrás), faltava a indústria de bens de consumo duráveis. Em prol dessa indústria, o presidente de então lançou o plano de “50 anos em 5”, dando ao país novas estradas, indústrias automobilísticas e um grande rombo nas dívidas externas. A consolidação do parque industrial brasileiro acarretou, infelizmente, num enorme acréscimo de dívidas ao país e um intenso arrocho salarial sobre as classes trabalhadoras.

Para Mattoso (1996), o Estado brasileiro restringiu seu papel de promotor do desenvolvimento social e da distribuição de renda no período de maior exercício democrático e sob o Plano de Metas do presidente Juscelino Kubitscheck. Ou seja, antes mesmo da adoção do ideário neoliberal, o Estado brasileiro já se mostrava ausente dessa área de atuação. Entretanto, a adoção de uma política ativa de salário mínimo mostrou-se acertada porque protegeu os salários mais baixos e impediu uma maior desigualdade social.

Os primeiros anos da década de 1960 não trouxeram boas novas à economia brasileira. A aceleração da inflação e a redução do ritmo do crescimento compuseram a crise cíclica que assolou o país nesse período. Somente nos últimos anos da década de 1960

é que o país retomaria sua trajetória de crescimento, de forma ainda mais intensa e com acentuadas crises sociais.

A partir de 1968, depois de cerca de 5 anos de recessão, o Brasil começou um período de acentuado crescimento econômico. Ao iniciar a década de 70 o país encontrava-se em meio ao *milagre econômico*, ocorrido no governo de Médici durante a ditadura militar (1969-1974). Em um momento de acelerado crescimento econômico e intensa mobilidade social manteve-se a política do arrocho dos salários mais baixos, favorecendo a exclusão de amplos setores sociais do processo de crescimento econômico e a reprodução de níveis elevados de pobreza que atingiram parcelas consideráveis da população brasileira. (MATTOSO, 1996)

Foi no início dos anos de 1970 que o conjunto das economias capitalistas vivenciou a crise estrutural do capital. Essa crise levou à implementação de um processo de reestruturação do capital, com o objetivo de recuperar seu ciclo de reprodução. Esse processo afetou profundamente o mundo do trabalho (ANTUNES, 2000).

No fim dos anos 1970 há a enorme expansão do neoliberalismo e a crise do Estado de bem-estar social (*Welfare state*). O neoliberalismo passou a ditar seu ideário e os programas a serem implementados pelos países capitalistas, como a reestruturação produtiva, o enxugamento do Estado, privatizações, políticas fiscais e monetárias sintonizadas com os organismos mundiais de hegemonia do capital, a saber o Fundo Monetário Internacional (FMI), por exemplo (ibid:179-180).

A década de 1980, conhecida como a “década perdida”, caracterizou-se pelo esgotamento do dinamismo da economia industrial brasileira por conta da dívida externa e pela desarticulação do padrão de acumulação vigente desde meados dos anos 1950, sob o impacto decisivo da emergência de um novo padrão produtivo e tecnológico em escala internacional. No cenário da estagnação, de fortes e rápidas oscilações econômicas e elevação da inflação, o país terminou rompendo com a tendência de estruturação do mercado de trabalho inaugurada ainda nos anos 30, ou seja, o processo de assalariamento e de formalização das relações de trabalho. Como consequência, houve a ampliação da pobreza, da exclusão e da heterogeneidade da estrutura do mercado de trabalho quanto aos empregos e salários (POCHMANN, 2000; MATTOSO, 1996).

A emergência de um novo padrão tecnológico e produtivo em meio à ruptura do compromisso social do pós-guerra e à desestruturação da ordem econômica mundial levou os países capitalistas avançados a conhecerem a crescente desestruturação do mundo do trabalho na década de 1980.

Essa desestruturação deu-se, em parte, pela forte adoção do projeto econômico, social e político neoliberal afetando o mundo do trabalho em várias dimensões. A concorrência intensificada entre as empresas, advindo do processo de globalização da economia, obriga-as a reduzir custos e aumentar a produtividade do trabalho ao máximo. Esse contexto as leva à adoção de práticas como o *downsizing*, a desregulamentação do mercado de trabalho, a flexibilização dos contratos de trabalho (e das legislações social e trabalhista) e a terceirização para o enxugamento de gastos, principalmente, com pessoal.

“Do ponto de vista do pensamento econômico dominante, a flexibilização tem sido associada à reestruturação das empresas e preconizada como uma das exigências necessárias ao aumento da produtividade e à reversão da crise que persegue as economias. [...] E diante da forma desregulada de concorrência, as empresas também intensificaram a flexibilidade numérica ou externa, cujos efeitos sobre o mercado de trabalho manifestaram-se de maneira desastrosa, sendo o desemprego apenas um dos fenômenos que mais atingem as sociedades contemporâneas”. (POCHMANN, 2000:34-35)

Em outras palavras, a necessidade de ganhos de produtividade progressivos, imposta, sobretudo, pela concorrência desregulada, leva a novos e freqüentes programas de redimensionamento dos empregos nas empresas. Uma das conseqüências sentidas pelos trabalhadores é o sentimento de insegurança frente à possibilidade constante da perda do emprego.

Tudo isso para afirmarmos que ao final da década de 1980 o Estado se encontrará enfraquecido financeiramente, bem como política e institucionalmente, favorecendo o plano neoliberal de desestruturação maciça do início dos anos 1990 (MATTOSO, 1996).

O início dos anos 1990 foi marcado pela conquista das eleições diretas após 20 anos de ditadura militar. O vitorioso presidente Fernando Collor de Mello desenvolveu um plano econômico que visava estabilizar a economia através do controle da inflação e modernizá-la através da adoção do modelo neoliberal que teve seu início na Inglaterra com Margareth Thatcher. Para sua execução o país passou por um intenso processo de privatizações,

retirando o Estado da economia e o deixando com as áreas de educação, saúde e segurança. Dessa forma, buscava-se o crescimento econômico com elevação do nível da ocupação. Não foi o que aconteceu.

O governo de Itamar Franco foi responsável pela implantação de um plano de estabilização fiscal com o objetivo de fortalecer a moeda. Surge o Real. O governo que o sucedeu foi o do presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-1998 e 1999-2002) caracterizado, principalmente, pelo aumento do desemprego como reflexo de ajustes econômicos que buscavam o desenvolvimento do país.

A eleição de Luís Inácio Lula da Silva do Partido dos Trabalhadores (PT) para presidente no período de 2003-2006 acendeu nas pessoas a esperança da adoção de uma política que privilegiasse o povo com conquistas principalmente no âmbito social (geração de empregos, melhoras na área da saúde e educação etc.). Para muitos seria necessário romper com a estratégia neoliberal. Entretanto, o governo preferiu dar continuidade à economia ortodoxa até então aplicada e *a priori* contrária aos seus ideais de base.

Contrariando toda crítica, o governo de Lula trouxe ganhos bastante positivos para a economia do país, alcançado, inclusive, a redução do desemprego em seu segundo mandato (2007-atual) e o aumento do emprego com carteira assinada, como mostram dados do IBGE (os empregados com carteira assinada em 2002 representavam 40,8% da PEA e no ano de 2008 representam 43,9%).⁹

Apesar disso, a precarização sofrida no âmbito do trabalho não foi revertida, bem como as conseqüências da globalização e da revolução tecnológica. Talvez seja um processo irreversível, pelo menos se pensarmos em saídas no campo capitalista, por assim dizer.

O país precisa de ocupação e esse termo não é sinônimo de emprego, como tão bem escreveu Singer (2001). Para ele, há outras saídas não capitalistas para o problema no país.

O emprego não é a única forma das pessoas ganharem a vida, principalmente no Brasil, cujo povo sempre encontra novas formas de se ganhar algum dinheiro. “Deixam-se de lado as múltiplas formas de atividade autônoma que estão crescendo no mundo inteiro e no Brasil, na medida mesma em que o capital contém seu ritmo de acumulação e reduz o volume de força de trabalho que emprega” (SINGER, 2001:14).

⁹ http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL446422-9356,00.html acessado em 08/05/2008.

Corroborando com Singer (2001), Dowbor (2002) afirma que “o trabalho assalariado não é a forma dominante de ganhar a vida no Brasil, e sua importância decresce com rapidez” (p. 39).

3.2 Conseqüências da política neoliberal para o Emprego assalariado e o Trabalho por conta própria nas décadas de 1980 e 1990

A desestruturação do mercado de trabalho teve início nos anos 1980 com o rompimento do projeto de industrialização nacional e da adoção de um conjunto de políticas macroeconômicas. A estruturação do mercado de trabalho ocorrida entre as décadas de 1930/70 com a ampliação do emprego assalariado, em especial o registrado, e da redução do trabalho por conta própria, sem remuneração e do desemprego foram deixados para trás.

Em suma, na década de 1980 a economia quase não cresceu, o desenvolvimento foi parco e as mudanças foram poucas.

O contexto de baixa oferta de empregos assalariados regulares formais propiciou ao auto-emprego retomar seu crescimento depois de experimentar um período de declínio no auge do *Milagre Econômico*. Todavia, foi na década de 1990 que o auto-emprego voltou a crescer expressivamente (PAMPLONA, 2001). Por efeito, a partir dos anos 1990 o grau de precarização do trabalho voltou a crescer, contrariando as previsões de sua redução “tradicionalmente identificada pelo desemprego e pelas ocupações sem remuneração e por conta própria” (POCHMANN, 2001:99).

“[...] a redução do emprego formal condena quantidades cada vez maiores de trabalhadores, com os graus mais diferentes de qualificação, a se engajar por conta própria, em geral prestando serviços ou comerciando em pequena escala na rua, na própria casa ou visitando locais de trabalho etc.” (SINGER, 2001:45).

O emprego assalariado sofreu grande alteração na composição dos registrados e dos sem registro em carteira. Segundo dados retirados de Pochmann (2000:72) de cada 100 empregos assalariados gerados entre 1980 e 1991, 99 foram sem registro e apenas 01 era registrado. O saldo total dos empregos assalariados representou 68% do universo de

ocupações criadas no mesmo período, significando que, de cada 10 ocupações, 07 pertenciam ao segmento assalariado.

Das ocupações não-assalariadas, a de empregador e a de conta própria foram as que mais cresceram (4,9% e 3,5% respectivamente) entre os anos de 1980 e 1991 (POCHMANN, 2000:73).

Comparando aos anos de 1990, os sinais dessa desestruturação são ainda mais evidentes.

“Em cada dez ocupações geradas entre 1989 e 1995, apenas duas eram assalariadas, ante oito não-assalariadas, sendo quase cinco de conta própria e três de ocupações sem remuneração. Enquanto as ocupações sem remuneração apresentaram uma taxa de variação média anual de 5%, os trabalhadores por conta própria registraram 3%, os empregadores 0,8% e os assalariados 0,48%! (p. 75).

Observa-se um movimento de desassalariamento¹⁰, provocado fundamentalmente pela eliminação dos empregos com registro. Verifica-se, também, o crescimento da subutilização da força de trabalho, atribuído, essencialmente, ao crescimento do desemprego. Dados mostram que em 1989 ela representava quase 32% da PEA e em 1995 passou para um patamar próximo de 38% (p. 75).

O aumento do emprego informal em detrimento do emprego formal é explicado por Singer (2001):

“[...] trata-se de dois processos em geral independentes: de um lado, empregados formais são despedidos, em função da desindustrialização, da globalização e do avanço tecnológico, sendo substituídos por máquinas ou por *autônomos* subcontratados, ou os produtos que estes empregados faziam são substituídos por importados. De outro lado, empregados são admitidos informalmente, seja por pequenas empresas ou famílias, seja por novas subcontratadas de grandes empresas, criadas muitas vezes especificamente com esta finalidade” (p. 46).

Por conta do exposto, os anos pós 1980 foram marcados pela progressiva desestruturação do mercado de trabalho através do movimento de desassalariamento de grande parcela da população, do crescimento das ocupações nos segmentos não-organizados (“formas de ocupações mais heterogêneas, cuja organização não assume características tipicamente capitalistas, ou seja, peculiar das economias em estágio de

¹⁰ Termo usado por POCHMANN, 2000.

subdesenvolvimento”¹¹) e do desemprego. A adoção de políticas macroeconômicas de reinserção nacional e o enfraquecimento do estatuto do trabalho colaboram, diretamente, para esse quadro (POCHMANN, 2001; POCHMANN, 2000; ANTUNES, 2000).

“Entre 1991 e 2000, como consequência do modelo econômico para o setor industrial, foram destruídos pouco mais de 387 mil postos de trabalho na indústria, com repercussão direta sobre a renda dos trabalhadores e das condições de vida da população da cidade. As mudanças na composição do emprego formal retratam a queda ocorrida no período. Quando se observam os valores absolutos do volume de emprego vê-se que o estoque total de postos de trabalho em 2000 (3,16 milhões) é 11% inferior ao de 1991 (3,55 milhões)” (POCHMANN, 2002:37).

Como dito anteriormente, o processo de globalização e a lei de livre mercado acarreta às empresas processos de reestruturação para conseguirem aumento de produtividade e redução de custos. A tendência “é reduzir o número de trabalhadores “centrais” e empregar cada vez mais uma força de trabalho que entra facilmente e é demitida sem custos” (ANTUNES, 2000:52).

Para tanto, algumas medidas no campo de pessoal são tomadas como o uso de mão-de-obra terceirizada, mais barata do que a mão-de-obra empregada anteriormente. Algumas atividades antes desenvolvidas por trabalhadores diretamente contratados pela própria empresa nas áreas de limpeza, alimentação e segurança, passam para a administração de terceiros. Como resultado, há a piora nas condições de trabalho e na remuneração dos trabalhadores afetados por esse processo, o qual é conhecido como precarização do trabalho.

“[...] Há uma tendência [...] também extremamente significativa, dada pela *subproletarização* do trabalho, presente nas formas de trabalho precário, parcial, temporário, subcontratado, “terceirizado”, vinculados à “economia informal”, entre tantas modalidades existentes. Como diz Alain Bihl (1991:89), essas diversas categorias de trabalhadores têm em comum **a precariedade do emprego e da remuneração**¹²; a desregulamentação das condições de trabalho em relação às normas legais vigentes ou acordadas e a consequente regressão dos direitos sociais, bem como a ausência de proteção e expressão sindicais, configurando uma tendência à individualização extrema da relação salarial” (ANTUNES, 2000:52).

¹¹ POCHMANN, 2000:65-66

¹² Grifo meu.

Outro ponto perverso da globalização é o deslocamento do capital para áreas em que o custo da força de trabalho é menor e onde não existem benefícios sociais como os direitos trabalhistas. Por consequência, os países em que vigoram as leis trabalhistas são preteridos e, com isso, perdem ainda mais empregos (SINGER, 2001).

Para Pochmann:

“Ao se reconhecer que o emprego assalariado formal representa o que de melhor o capitalismo brasileiro tem constituído para a sua classe trabalhadora, pois vem acompanhado de um conjunto de normas de proteção social e trabalhista, conclui-se que a sua redução absoluta e relativa nos anos 90 vem acompanhada do aumento de vagas assalariadas sem registro e de ocupações não-assalariadas, implicando aumento considerável da precarização das condições e relações de trabalho” (2001:98).

Este é o cenário em que o mercado brasileiro se encontra. Com o advento do século XXI o contexto de precarização não mudou e talvez tenha até se agravado, na medida em que o mercado continua pressionando para que as empresas produzam mais com menos custos, cada vez mais pessoas lutam por um lugar ao sol na sociedade que nunca se firmou como salarial, cada vez mais a competição é acirrada em todos os segmentos... tudo em nome do objetivo maior do capital: lucro.

Portanto, apesar de todos os contras que o trabalho por conta própria possui, ao compararmos com a realidade do mercado de trabalho altamente precarizado, a diferença não é pouca. Na verdade, sobressai-se o discurso de que “nessas condições é melhor trabalhar pra mim”. Ora, se as pessoas enfrentarão longas jornadas de trabalho para receberem baixas remunerações e não terem seus direitos assegurados, nesse sentido infere-se que o auto-emprego não parece ser uma má alternativa.

E para ressaltar ainda mais este ponto, podemos utilizar alguns outros argumentos defendidos por Singer (2001):

1. As empresas estão empenhadas em economizar encargos trabalhistas mediante a transformação de empregados em prestadores de serviços ou autônomos subcontratados. Isso desmotiva os que ainda se acham formalmente empregados a reivindicar novos direitos, inclusive o encurtamento da jornada de trabalho.

2. O novo contexto (globalização e a revolução tecnológica) expulsa do emprego milhões de pessoas que cumprem tarefas rotineiras, que exigem um repertório limitado de conhecimento e, sobretudo, nenhuma necessidade de improvisar em face de situações imprevistas (p.18). São principalmente as pessoas com baixa escolaridade e ocupantes de cargos de baixa qualificação.
3. A flexibilização, desregulamentação ou precarização do trabalho divide o montante de trabalho economicamente compensador de forma cada vez mais desigual: enquanto uma parte dos trabalhadores trabalha mais por uma remuneração horária declinante, outra parte crescente dos trabalhadores deixa de poder trabalhar (p. 30).
4. [...] A precarização do trabalho tornou sem efeito para uma parcela crescente da força de trabalho a legislação do trabalho, inclusive a que limita a jornada a 8 horas, determinando ainda descanso semanal e férias. Esta parcela da população tem emprego, mas não com carteira assinada.

Talvez por todas as questões acima levantadas, conseqüências do contexto político e econômico vivenciados globalmente, o auto-emprego tem despertado grande interesse não só na população dos países do Terceiro Mundo, mas também dos países desenvolvidos (PAMPLONA, 2001)

“O crescimento mais lento, a crise econômica, o desemprego crescente, os ajustes estruturais macro e microeconômicos e as dificuldades do setor público em promover o crescimento com pleno-emprego têm estimulado as pessoas a encararem o auto-emprego como um meio de criar emprego, renda e capital. Junta-se a isso **a ascendência crescente da ideologia liberal que enfatiza a iniciativa privada e seu “empreendedorismo” como molas centrais do progresso econômico**¹³” (p. 105).

Este ponto é importante para a pesquisa. Faz-nos pensar no discurso do empreendedorismo como uma estratégia de governo para “sanar” a questão da precarização do trabalho. Seria o empreendedorismo uma estratégia de governamentalidade? Discutiremos essa questão no sétimo capítulo, destinado ao debate sobre o empreendedorismo.

¹³ Grifo meu.

4. OS PARTICIPANTES

Neste capítulo, apresentar-se-á a história de vida dos participantes. Em comum eles têm a opção pelo trabalho por conta própria em pequenos negócios familiares geradores de renda e um passado de poucas oportunidades.

Os nomes usados são fictícios para assegurar o anonimato dos participantes.

1)

A história de trabalho de Aline começa aos 9 anos de idade, movida pela necessidade de ajudar a família em casa. Por conta do trabalho estudou somente até a segunda série do ensino fundamental. Nascida em Pernambuco, Aline veio a São Paulo com 15 anos, a pedido de um irmão que morava aqui. Começou a trabalhar como doméstica na casa de uma família onde permaneceu por seis anos. Quando saiu dessa casa, trabalhou numa granja e depois numa lanchonete, onde passou 15 anos.

O único emprego formal, com carteira assinada, foi o da lanchonete. Nesse emprego, Aline aprendeu com a proprietária o jeito de trabalhar numa lanchonete: como fazer as compras, como tratar os clientes etc. Ela afirma que gostava de trabalhar na lanchonete, mas se sentia explorada pela patroa (*“Quando eu trabalhava lá eu fazia o serviço de três pessoas. Foi só eu sair de lá que a moça colocou mais três funcionários pra trabalhar no meu lugar”*), além de ganhar muito pouco. Para complementar a renda vendia batons e lingerie *“pra ajudar dentro de casa senão não dava”*.

Aline era casada *“com um homem que não ajudava em nada. O dinheiro dele era só pra cachaça”*. Conta que o marido sumia no dia do pagamento da casa, o que a forçava a pegar um “vale” (adiantamento salarial). Para ajudar, o filho mais velho, com nove anos na época, catava latinhas na rua para vender e conseguir algum dinheiro. A situação chegou a um ponto insustentável e Aline expulsou seu marido de casa. Diz que esse fato aliado aos pedidos dos filhos de coisas que ela não podia dar fez com que ela resolvesse trabalhar por conta própria.

“[...] ver meus filhos me pedindo as coisas e eu não poder dar. Aí eu resolvi, falei: “não, eu vou, eu tenho que dar um jeito pra melhorar a minha vida”, né? Então chegava um pra mim e dizia: “Mãe me dá um sapato?” e eu não tinha. A outra precisava usar óculos e eu não podia comprar. Eu falei: eu vou arriscar. Mas no começo eu tive medo, muito medo mesmo.”

Ela começou com uma banquinha na rua vendendo alface. A cada dia ela acrescentava algo na banca até conseguir uma boa variedade de frutas, verduras e legumes.

“[...] primeiro você começa a vender fruta. Aí sabe como é, você vende pouquinho, né? Vende muito pouco. Eu comecei com uma caixa de alface. Depois no outro dia eu trouxe alface e mexerica. Aí foi aumentando.”

Começou o negócio com o irmão. Enquanto ele ficava na barraca, ela continuou a trabalhar na lanchonete.

“Primeiro eu deixei ele na barraca fazendo ponto e depois que ele fez o ponto eu pedi para sair do emprego.”

O filho sempre a ajudou no trabalho, do tempo da barraca na rua até hoje. Atualmente ela conta com a ajuda da irmã, que veio de Pernambuco, e com a ajuda das filhas durante a semana após o período da escola. Nos fins de semana e feriados, o irmão, que a ajudava no início, aparece para lhe dar uma mão.

O trabalho na barraca de frutas era puxado, porque não havia muita estrutura. O calor e o frio intensos eram adversidades que colocavam à prova sua persistência e determinação. Mas Aline tem ótimas recordações daquela época:

“[...] fiquei na chuva, no sol quente... mas eu não desisti. [...] Chegava a hora da chuva tinha que tirar as caixas da rua, né? E jogar dentro da perua. [...] E... assim, mesmo com chuva ou com sol a gente tava ali, todo dia. Chegou uma hora em que a chuva queria carregar até a banca junto (risos).

Da barraca de frutas e verduras na rua, Aline passou para um ponto comercial, em frente à sua antiga barraca. Hoje possui uma pequena mercearia onde vende de tudo um pouco. O novo início também não foi tão simples:

“Vou falar a verdade pra você. No começo, todo mundo falava pra mim que não ia dar certo. Muita gente falou. Falava que não ia dar certo por que o rapaz já tinha montado locadora, que o pessoal roubou, vivia assaltando e que não ia dar certo porque não tinha dado certo restaurante, não tinha dado certo. Todo mundo chegava e dizia a mesma coisa. Aí eu falei: ‘Não, vai dar certo sim. Vai dar certo porque eu vou tá lá trabalhando, então vai dar certo.’”

Sua perspectiva de futuro é terminar de montar seu ponto comercial e comprar sua casa própria. Aline é a única participante que não recorreu ao microcrédito para começar ou incrementar seu pequeno negócio.

2)

Nossa segunda participante se chama Bia. Ela mora em Campinas e começou a trabalhar aos sete anos com cerâmica para ajudar os pais. Conta que chegou a apanhar da mãe muitas vezes porque, ao invés de ajudar no trabalho “*empinhando uma lenha*” ou “*batendo um tijolo*”, ela estava brincando fazendo bonequinhas e canecas de barro.

“Então eu fazia caneca de barro... aí quando eles iam queimar o tijolo, eu punhava minha canequinha pra queimar também.”

Bia estudou até a quarta série. Diz que tinha vontade de estudar mais e que só conseguiu chegar até a quarta série porque mentia para a mãe que ainda não sabia ler. Sua mãe não sabia ler nem escrever e dizia aos filhos que eles precisavam largar a escola para ajudar a família no trabalho. Conta que sua maior frustração é não ter continuado os estudos para ter uma profissão.

“Então assim, eu tinha aquela vontade, aquela fome de aprender, eu achava que seria uma professora, uma médica, uma advogada, meus sonhos eram esses, e eu vi que minha mãe não tinha condições... assim, não porque ela não queria que a gente estudasse, mas pela ignorância com que ela foi criada. É uma ignorância ali, que os filhos têm que fazer o trabalho do pai, tem que ficar ali fazendo o que o pai faz e a gente ficava naquela cerâmica, ficava ali perdido [...]”

Quando cresceu foi trabalhar numa padaria, depois como babá e por último trabalhou como faxineira. Nunca teve carteira assinada. Ela conta que a falta de estudo era o grande empecilho para conseguir um trabalho assalariado que lhe pagasse melhor que o trabalho de faxineira. O valor das diárias era muito baixo. Quando o marido ficou desempregado, Bia passou por situações de extrema necessidade.

“Então, assim, a gente nunca brigou por causa de trabalho, a gente nunca brigou porque não tinha dinheiro dentro de casa, porque não tinha comida dentro de casa... então, quando eu tava grávida da D., ele ia procurar emprego e não achava, eu fiquei, eu fiquei durante quinze dias comendo, tomando água com sal só e o fubá que eu tinha dava pras crianças comer, né, até terminar. E ele chegava às vezes e falava ‘Amor,

e aí, o quê que você comeu?’. E eu: ‘Não, eu fiz sopinha de fubá, sobrou um pouquinho, você quer comer?’ mas eu não tinha comido. Ele falava: ‘Você comeu’ e eu ‘Nossa, eu comi, nossa, tô bem’, mas não, eu tinha tomado água com sal porque eu sabia que ele tinha procurado emprego o dia inteiro, tinha vindo à pé pra casa, então, eu deixava pra ele.”

Quando o marido conseguiu um emprego e passou pelos três meses de experiência, Bia resolveu deixar de ser faxineira e começar a trabalhar por conta própria com artesanato. Para começar, pediu emprestado o cartão de crédito de uma amiga e gastou cento e quarenta reais em materiais para biscuit¹⁴. Lançou mão de uma receita de massa de biscuit que outra amiga havia lhe dado e começou a trabalhar. Pegou vidros de palmito e outros produtos alimentícios e transformou-os em porta-biscoitos decorados com massa de biscuit.

Esses produtos foram vendidos pelo seu marido na região onde moravam e ainda lhe renderam várias outras encomendas. Todo o material foi vendido transformando os cento e quarenta reais gastos com material em novecentos e cinquenta reais. Foi assim que Bia começou seu pequeno negócio em família.

Ela conta com a ajuda do marido para fazer a massa que é muito pesada e com a ajuda dos filhos na pintura do artesanato. Sua perspectiva de futuro é montar um barracão, uma cooperativa de artesanato, não só para ampliar o negócio, mas principalmente para ensinar o artesanato a outras mulheres, ajudando aquelas que não sabem fazer outra coisa a não ser “*um arroz, um feijão e limpar uma casa*” a mudar de vida, assim como ela, através do trabalho do artesanato.

Bia fez uso do microcrédito para ter capital de giro no negócio. O dinheiro utilizado na compra de mais material rendeu ótimas vendas, possibilitando o pagamento aas prestações atrasadas de sua casa e do seu carro.

3)

Nosso terceiro participante se chama Daniel. Ele começou a trabalhar aos nove anos com seu irmão na roça para ajudar os pais nas despesas da casa. Aos quatorze anos foi trabalhar numa padaria e depois num bar. Conta que trabalhou como ajudante de eletricista,

¹⁴ Biscuit é uma palavra francesa que significa porcelana fria. É um tipo de artesanato de modelagem utilizando uma massa feita da mistura de amido de milho, cola branca, limão ou vinagre e vaselina. É uma massa que não precisa ser cozida em forno e seca em contato com o ar. É de fácil modelagem manual e aceita qualquer tipo de tingimento e pintura. Disponível em:< <http://pt.wikipedia.org/wiki/Biscuit>>. Acesso em ago.2008.

corador de ônibus, ajudante de pedreiro, como cobrador de loja e, por fim, como vendedor externo.

Alguns empregos eram formais, com carteira assinada, inclusive o último. Resolveu montar seu próprio negócio porque o trabalho com vendas externas era muito instável: às vezes conseguia uma boa renda, outras vezes não.

“[...] passei até, de uma certa forma, um pouco de necessidade na época, aí resolvi, falamos, vou partir pro meu negócio, vou ver se dá certo.”

Diz que a falta de escolaridade, aliada à procura de estabilidade lhe levaram a abrir seu pequeno negócio no ramo da mercearia.

“Veja bem, a gente que veio trabalhar desde pequeno e não teve oportunidade de estudar, então você não tem como ter uma profissão assim mais... hoje que tem um retorno melhor. Não tem condições de fazer faculdade, essas coisas assim. E antigamente não, você ficava desempregado, o que acontecia, meu pai sempre... a primeira porta que estiver aberta ele ia colocar a gente ali pra trabalhar. Não importa o quê que é. A gente tinha que trabalhar. Então foi habituando nesse negócio de comércio, comércio, comércio e não teve oportunidade de ter uma profissão melhor. Aí tive que partir pra isso, né? E não tô descontente também não. Trabalho com disposição, sem preguiça”.

No começo, manteve seu trabalho como vendedor externo e vendia doces na rua. Depois montou uma lojinha onde trabalhava num período e a esposa no outro. No período de trabalho da esposa no ponto fixo, ele saía vendendo doces na rua. Só depois de algum tempo é que largou a venda na rua.

Para começar o negócio ele tentou rifar um carro que tinha. Como não conseguiu vender todos os bilhetes da rifa, vendeu o carro e aplicou o dinheiro no negócio dos doces.

“A maior dificuldade foi ter dinheiro pra investir, né. Eu não tinha nada pra investir. Tinha que... o pouco que sobrava no mês investia no outro e sempre assim, sempre... passo a passo. [Comecei com] pouco capital. Tirando de um mês e colocando no outro. Fazendo um buraco, tapando o outro.”

Do negócio de doces, Daniel montou um pequeno mercado. Hoje, após quinze anos de dedicação, tem uma mercearia maior, mas não tem funcionários. Só ele e a esposa trabalham no negócio e, esporadicamente, o filho os ajuda.

Sua perspectiva de futuro é ampliar o negócio, montando um açougue e uma padaria no próprio estabelecimento.

Daniel utilizou o microcrédito para ampliar o seu negócio, não só para as instalações físicas quanto para as mercadorias comercializadas.

4)

A história do nosso quarto participante é também marcada por muitas dificuldades. Aos nove anos Eduardo foi levado à Campinas por problemas de saúde. Perdeu o pulmão direito e o baço. Passou por três cirurgias num período de nove meses e desde então possui a saúde debilitada.

Trabalhou por muitos anos no sítio fazendo lavoura. Nunca tentou trabalhar como empregado em virtude de sua debilitada saúde. Casou-se, teve três filhos e ao enfrentar outro grave problema de saúde se separou da esposa. Esta ficou com a filha do casal e ele com os dois filhos.

Para ganhar a vida, Eduardo decidiu trabalhar com reciclagem.

“[...] por causa de saúde não tinha nem como sair pra procurar emprego, né, que eu já tinha problema de saúde, não tinha jeito mesmo, né? Não tinha como chegar, não conseguia nem andar direito, porque, por causa dos problemas. Que meu peso normal é 73 quilos e eu tava com 40 quilos. Tava só o osso, não agüentava nem andar. Então eu falei ‘vou mexer com sucata’, nem queria mexer, mas aí como já tinha colega que tava há muito tempo aqui em Campinas e falou, ‘não, você mexe’, ‘mas não posso, não tenho dinheiro, não tenho lugar pra comprar’. ‘Não, ‘cê’ arruma o lugar pra comprar que o dinheiro eu te arrumo’. E tudo o que eu tenho hoje eu comecei com cinqüenta reais.”

Ele conta que o amigo não lhe emprestou o dinheiro. Ele lhe deu o dinheiro e lhe jogou um desafio: “Vou te dar cinqüenta paus pra você começar, vamos ver se você consegue”. No início, ele pôs uma placa na frente de casa onde dizia que comprava sucata.

“Eu coloquei ‘praca’ (placa) na frente (de casa) e ficava esperando, né? Aí eles passavam pra ir pra outro ferro-velho, via a ‘praca’ e eu lá no meio da rua. Aí parava pra conversar e eu operado. ‘Mas, você tá doente?’, aí eu falei: ‘Por isso mesmo que eu tô tentando comprar porque eu preciso de sobreviver’. E aí o próprio freguês pesava pra mim. Porque via que eu não podia fazer força, aí pesava. Eles pesavam, às vezes, muitas vezes ensacavam pra mim, costuravam o saco, deixavam no jeitinho e eu pagava e eles ia embora. Quando você começa, um freguês chama, traz o outro. E assim foi.”

Eduardo ensinou o filho mais novo a cozinhar e a cuidar da casa, enquanto o mais velho o ajudava na sucata.

“E aí ficou eu e o mais velho na sucata. Eu ficava mais administrando porque eu não agüentava fazer força eu tava todo aberto, tava aberto o estômago, tava aberto no lado, com três pratina... então, eles aprendeu, sabe? Eles começaram a trabalhar com nove, dez anos. O mais novo começou a cozinhar com nove e o mais velho começou a trabalhar na sucata, pesar na balança, com dez anos. E hoje ele tá com vinte anos.”

Como ele não conhecia o trabalho, começou a freqüentar uma reciclagem. Chegava lá e ficava observando como as pessoas faziam para separar o material. Na reciclagem de plástico, material de maior complexidade pela diversidade de itens, ele conta que ficava perto da esteira onde o material era separado. Ele observava os nomes dos materiais ditos pelas mulheres e como elas o separavam. Ao retornar para casa ensinava tudo o que havia aprendido para os filhos.

“Eles achavam que eu tava atrás de serviço, né? Inclusive até o dono chegou lá e disse: ‘você tá atrás de serviço?’ e eu disse: ‘tô’. ‘Você tem algum telefone, tem como entrar em contato com você?’ Eu disse: ‘tenho’, eu tinha telefone, né? ‘Então deixa o telefone que quando a gente precisar a gente liga atrás de você’. Aí eu falei pra ele assim: ‘mas como eu não sei, eu posso ficar aqui olhando pro dia que eu vir trabalhar, eu já aprendi como separar’. ‘Beleza’ (o dono respondeu). E foi como eu aprendi, aprendi dessa maneira.”

Hoje Eduardo continua no negócio de reciclagem com o filho mais velho, mas não parou nisso. Comprou um terreno, construiu sua casa e o galpão para o trabalho com reciclagem. Sua casa tem dois níveis: a parte superior e na frente do terreno ele transformou em duas salas que aluga para comércios pequenos. A parte de trás e mais baixa transformou na sua casa. Pretende comprar o restante do terreno ao lado para construir uma oficina e um lava rápido. O objetivo é alugar o ponto para um amigo e viver da renda desse aluguel e dos aluguéis dos pontos comerciais. Pretende passar o negócio de reciclagem para o filho mais velho, mas assegura que estará sempre presente para ajudá-lo no negócio.

Eduardo utilizou o microcrédito para comprar uma balança grande que o ajuda na pesagem das sacas de material reciclável, principalmente as imensas sacas de plásticos.

5)

Nossa quinta participante se chama Fátima. Ela começou a trabalhar com sete anos de idade na roça com os pais. Na época, eles moravam no Paraná e eram muito pobres. Fátima ajudou os pais na roça até os doze anos, quando começou a trabalhar como

doméstica numa casa de família. A família mudou para o Paraguai e lá ela continuou trabalhando como doméstica. Casou-se no Paraguai aos vinte anos e, por sugestão de seu cunhado que morava em Campinas, ela e o marido saíram do Paraguai e mudaram-se para Campinas.

Ela trabalhou fazendo faxina, enquanto ele trabalhava como ajudante geral. Passaram muitos anos nessa situação, até ele ser afastado do emprego por problemas de coluna. Ao retornar ao trabalho, foi demitido. Doente e sem emprego, a saída foi ensiná-lo a fazer pão para vender na vizinhança e assim ganhar algum dinheiro.

Pouco tempo depois da demissão do marido, a patroa de Fátima disse que se mudaria e não poderia levá-la consigo. Fátima também tinha problemas de saúde, sentia fortes dores no braço, o que lhe impossibilitava de fazer todo o serviço doméstico, como passar roupas. Com a sua demissão, Fátima decidiu juntar-se ao marido na fabricação e venda de pães, pois acreditava que não conseguiria outro emprego pela doença no braço.

“Eu tinha um forno, uma garrafa, o cilindro era a garrafa, o forno era o forninho que nós compramos em dezembro pra assar ‘carninha’ de Natal, esse forninho é que a gente vai usar pra fazer o pão pra gente trabalhar.”

Foi desta forma que o pequeno negócio familiar de Fátima começou.

“Como eu iniciei? Com o cartão de crédito do meu irmão. Olha, pra você ver como a família ajuda. Comecei com o cartão de crédito do meu irmão. (...) Ele me emprestou o cartão de crédito, trabalhei com o cartão de crédito dele uns tempo... comprando material, matéria-prima pra fazer o pão.”

Primeiro eles fabricavam os pães e saíam vendendo de porta em porta. Ele durante o dia em vários bairros e ela durante a noite no bairro onde moram. Adaptaram um carrinho que usavam na venda dos pães.

“[...] e saía pela rua, oferecendo de porta em porta, casa a casa, às vezes não vendia dez pão por dia e voltava com esses pães pra trás. No outro dia, fazia de novo e ia de novo, porque tem que ser tudo fresquinho, o pessoal não quer pão de um dia pro outro não. No outro dia fazia de novo, pegava aquele dinheirinho que entrou, comprava mais um pouquinho de material, fazia mais vinte pães e ia pra rua de novo. Batia, batia, batia, ele ia pra rua de dia e eu ia pra rua de noite, aqui no bairro. Eu saía de dentro dessa casa aqui todo santo dia. Seis e meia, seis da tarde e voltava dez e meia, onze horas. Todo dia. Isso eu fiz uns três,

quatro anos. [...] Durante o dia ele saía fora do bairro. E à noite, como eu sou conhecida no bairro, eu fazia só dentro do bairro. Ficava aqui no bairro, ia de porta em porta no bairro [...]

Ela conta que o início é difícil porque as pessoas não conhecem o produto.

“Ah, a dificuldade de abrir um negócio é demonstrar produto. A dificuldade que a gente encontrou até agora mesmo é demonstrar produto. Até a população não conhecer o seu produto, você... a gente padece.”

Para formar uma clientela, estipularam algumas ações:

“A gente mesmo adaptamos os carrinhos, enchia aquele carrinho de pão e ele, no início do trabalho, ele saía de casa cedo e ia pra rua e só voltava à noite. Às vezes conseguia vender, às vezes não conseguia vender, porque até então, o pessoal não conhecia o produto, não acreditava, sabe? [...] cada dia da semana a gente passava num bairro. Cada dia a gente tinha uma escala pra passar numa rua, todos os dias, isso vendia ou não vendia. Era trabalho fixo da gente. E foi difícil. Um ano, dois ano, confesso pra você que teve época, teve dia que a gente parava e falava: ‘meu Deus, não vai ter jeito’. Porque, até então, esse trabalho teria que sair pra nós, água, luz, telefone, comida, bebida, calçado dos filhos...”

Começaram fabricando vinte pães por dia. Aos poucos conseguiram comprar um forno maior (através do microcrédito), várias assadeiras e outros instrumentos que ampliam a produção e facilitam o trabalho. Atualmente fazem mais de cem pães por dia. A receita é de família, mas eles já desenvolveram novos produtos, adaptados a partir da receita original.

“Hoje, dependendo do dia, a gente faz sessenta pães. Só grande. Fora os pequeno, fora pão de cenoura, fora rosca recheada, fora brioche... chega a mais de cem pães. A gente no nada, no nada, principalmente na sexta-feira, a gente faz mais de cento e cinquenta peças.”

A fabricação dos pães é realizada no antigo quarto do filho. Como a casa é pequena, tiveram que desalojar o menino para poderem ter espaço para trabalhar. O forno maior ocupa muito espaço, mas foi fundamental para o desenvolvimento do negócio.

“Aqui onde o meu filho dormia. Eu tomei o espaço do meu filho dormir, eu não tenho onde trabalhar, eu ainda trabalho no espaço do quarto do meu filho.”

Hoje ela trabalha com o marido e a irmã. Mas outros familiares já passaram pelo negócio.

“Já trabalhou o meu filho, já trabalhou o meu cunhado, já trabalhou o meu outro cunhado, já trabalhou os sobrinhos quase todos. No início eu coloquei todo mundo pra trabalhar. A molecada ia tudo pra rua também. Só que molecada, já viu como é que é, né? (risos) Eles não têm jogo de cintura. ‘Vai pagar hoje?’, quer dizer, ‘Quer pão hoje?’ ‘Hoje não’ ‘Então paga o que deve aí!’ Moleque fala isso, moleque não dá moleza não. Não tem aquele jeitinho não. Um sobrinho meu que falou isso pruma freguesa. ‘Ó fulana! Vai querer pão hoje?’ (ela bate as mãos, mostrando o gesto de quem está na porta da casa e quer falar com o dono). ‘Não, hoje não quero pão, não’. ‘Então paga o que deve aí, anda logo!’ (risos).”

Conta que aprenderam a fazer economia. Compraram um forno menor só com moedas de um real economizadas dentro de uma garrafa pet. Ela conta que aprenderam com um amigo a fazer economia, uma vez que eles não têm direitos trabalhistas e sociais como décimo terceiro salário, férias remuneradas, auxílio-doença etc. Dessa forma, é necessário ter uma reserva, fazer economia.

“E a gente tem um amigo também que ele trabalha também por conta, e ele falou: ‘gente, nós não temos décimo terceiro, nós não tem salário, digamos, de final de ano, então nós tem que, de um jeito ou de outro, nós tem que fazer uma economia [...]’. Então, esse amigo é que deu essa idéia pra gente e a gente acatemos a idéia do amigo, esse amigo nosso comprou um carro com moeda, né G? (pergunta pro marido e este confirma acenando com a cabeça).”

Hoje, eles vendem os pães em consignação em dois mercados fixos e numa barraca própria no centro da cidade. Também têm uma barraca de pastéis no centro cuja administração fica a cargo de sua irmã. Fátima e o marido trabalham todos os dias, mas é principalmente nos finais de semana que as vendas são melhores.

Como perspectiva de futuro, Fátima quer desvincular sua casa do negócio. Para isso alimenta dois sonhos: o primeiro é ampliar a casa para cima, onde construirá os quartos, reservando a parte de baixo para o trabalho. O segundo é ter um ponto comercial na cidade onde possa criar seus pães e administrar o negócio. Em ambos os planos ela terá mais espaço para trabalhar e devolverá o quarto ao filho.

5. O AUTO-EMPREGO

Apontado como uma tendência declinante do capitalismo, o auto-emprego urbano reemerge como fenômeno importante a partir da segunda metade dos anos 1970 nos países avançados. Nos países subdesenvolvidos da América Latina, onde, associado à informalidade, sempre foi um fenômeno relevante no mercado de trabalho, o auto-emprego retomou seu crescimento nos anos 1980, depois de experimentar um período de declínio. No Brasil, ele diminuiu com o processo acelerado de industrialização dos anos 1960 e 1970 e voltou a crescer expressivamente a partir dos anos 1990 (PAMPLONA, 2001).

Antes de se ir adiante, cumpre esclarecer que o termo auto-emprego apresenta alguns sinônimos na literatura, como os conceitos de “trabalho autônomo”, “trabalho por conta própria”, além do termo “trabalhador independente” (PRANDI, 1978; PAMPLONA, 2001). O termo “trabalhador por conta própria” é o mais utilizado pelos atores do cotidiano e o termo “auto-emprego” mais utilizado pelos pesquisadores do tema. Para se evitar confusões entre as definições, a presente pesquisa utilizará os termos “trabalhador por conta própria” e “auto-emprego” como sinônimos.

Para fins desta pesquisa, considera-se “emprego” o trabalho assalariado com vínculo formal através do estabelecimento de um contrato de trabalho entre ambas as partes (empregador e empregado) conforme as leis trabalhistas brasileiras explicitadas pela CLT. Já trabalho é toda “atividade coordenada, de caráter físico e/ou intelectual, necessária à realização da tarefa, serviço ou empreendimento¹⁵”. O trabalho pode ser remunerado ou não, ao contrário do emprego, cujo objetivo é “prover a subsistência mediante ordenado, salário ou outra remuneração a que se faz jus pelo trabalho regular em determinado serviço, ofício, função ou cargo.”¹⁶

Uma recente pesquisa¹⁷ do IBGE mostra que os trabalhadores por conta própria representam quase 20% da mão-de-obra brasileira. O IBGE classifica como “trabalhador por conta própria” a pessoa que “trabalha explorando o seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio”. Conforme o instituto, outras características são a não-obrigatoriedade de uma jornada fixa de trabalho e o rendimento variável.

¹⁵ FERREIRA, A. B. H. **Minidicionário da língua portuguesa**. Coordenação Marina Baird Ferreira, Margarida dos Anjos; equipe Elza Tavares Ferreira... [et al]. 3 ed. – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1993.

¹⁶ Versão eletrônica do Novo dicionário Aurélio. Positivo informática.

¹⁷ http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL446422-9356,00.html

Na pesquisa de distribuição de pessoas ocupadas 2008, o auto-emprego (com 19,2%) surge logo após o trabalho assalariado com carteira assinada (43,9%) no percentual total. Houve um pequeno decréscimo no número de pessoas auto-empregadas entre o ano de 2002 e o ano de 2008 (parâmetros utilizados pela pesquisa do IBGE), mas a diferença é de 0,01%, ou seja, uma diferença mínima que não afeta a importância deste tipo de trabalho na sociedade brasileira, uma vez que ele continua ocupando o segundo lugar no ranking das ocupações.

A pesquisa aponta também o percentual das demais ocupações no Brasil: 13,2% de empregados sem carteira assinada; 7,7% de militares ou funcionários públicos; 7,6% de trabalhadores domésticos; 4,6% de empregadores e 3,8% classificados como outros.

Em 2002 havia 40,8% de empregados com carteira assinada e 19,3% de trabalhadores por conta própria. Em 2008 a pesquisa mostra um aumento no percentual de empregados com carteira assinada: 43,9%, enquanto os trabalhadores por conta própria representam 19,2% do contingente total de ocupados no país. Em números reais, isso significa que dos 21,3 milhões de trabalhadores ocupados nas seis regiões metropolitanas do Brasil em março de 2008, 4 milhões e 100 mil são trabalhadores por conta própria.

Esses números mostram que o emprego assalariado aumentou, mas não em decorrência da migração de auto-empregados para o trabalho assalariado, pois a redução dos trabalhadores por conta própria foi somente de 0,01% contra um aumento de 4,1% dos assalariados.

Outro dado veiculado através da Folha on-line¹⁸ aponta que no Brasil, de acordo com os dados de 2006, foram 7 milhões de negócios abertos por oportunidade e, em 2007, 8 milhões de novos empreendimentos. Já os **negócios por necessidade**, no último ano, **somaram 6,3 milhões**.

Mesmo com o crescimento recorde do emprego de carteira assinada constatado em junho de 2008 pelo CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), onde

¹⁸ Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u382684.shtml>

1,361 milhão de novos postos de trabalho foram gerados nos seis primeiros meses daquele ano¹⁹, os micro e pequenos negócios continuam a crescer. O que preocupa atualmente os estudiosos da área é que essas empresas não estão gerando novos postos formais de trabalho (leia-se emprego formal regular com carteira assinada). Reflexo da precarização do trabalho ou das dificuldades desse segmento para atuar na legalidade?

De acordo com a Folha on-line²⁰:

“O país registra 3,831 milhões de microempreendimentos que não empregam nenhum trabalhador, mas estimativas do Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) indicam que mais de 1 milhão dessas empresas que se declaram sem empregados, na prática, usam mão-de-obra informal em suas atividades.”

São preocupações coerentes. Os pequenos negócios familiares geradores de renda utilizam, em sua maioria, apenas a força de trabalho da família. Assim, compõem as estatísticas daqueles que não empregam pessoas formalmente e, nesse raciocínio, não ajudam “uma economia que pretende ser desenvolvida”, segundo Okamoto, presidente do SEBRAE. Entretanto, garantem a sobrevivência de milhões de pessoas.

Para PAMPLONA (2001), a reemergência do auto-emprego urbano pode estar sinalizando amplas mudanças na natureza do trabalho. Além disso, essa reemergência tem sido vista por um grupo de autores como uma “alternativa promissora” para contornar a crise do mercado de trabalho e propiciar desenvolvimento sócio-econômico especialmente para países ou regiões mais pobres.

Tais pesquisadores identificam o auto-emprego como um caminho para reduzir a pobreza, o desemprego, estimular a participação social, a autoconfiança, a independência, além de difundir a liberdade individual. Dentro desse grupo, o crescimento do auto-emprego pode ser visto como uma “demonstração da vitalidade e dinamismo do mercado e da livre iniciativa” ou como uma “demonstração da vitalidade e dinamismo da sociedade ao fazer frente às dificuldades impostas pelo capital” (PAMPLONA, 2001:23).

¹⁹ Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u423446.shtml>

²⁰ Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u421767.shtml>

Mas há uma gama de autores que interpreta a reemergência do auto-emprego como uma alternativa precária de trabalho, representando a deterioração do (já corrompido) mercado de trabalho, isto é, do surgimento de formas instáveis, inseguras e precárias de emprego.

O auto-emprego é associado por eles a longas jornadas de trabalho, à remuneração mais baixa, a um vínculo instável com o trabalho e à ausência de proteção social.

5.1 Conceito e definições

Mas, o que vem a ser o auto-emprego?

Podemos afirmar que se trata de atividade produtiva, em prol dos interesses do indivíduo. O auto-empregado não vende sua força de trabalho ao capitalista, mas também não dispõe de capital para se transformar em comprador da força de trabalho alheia. É seu próprio patrão e seu próprio empregado.

Um auto-empregado é um produtor independente que controla seu ritmo de trabalho, escolhe suas matérias-primas, define seu produto final e o vende diretamente no mercado.

Analisando o trabalho de Prandi (1978:26), entende-se por “auto-emprego” ou “trabalhador por conta própria”, o trabalhador que não tem qualquer vínculo empregatício, nem como empregado, nem como empregador, ou seja, labor onde não se configura a relação de assalariamento. Ainda segundo o autor, o trabalho assalariado e o trabalho por conta própria são formas diferentes de inserção na estrutura produtiva. Pode-se, inclusive, considerar um a oposição do outro.

“Como categoria, o ‘conta própria’ reúne grande diversidade de trabalhadores para os quais o desempenho de tarefas, no âmbito da divisão social do trabalho, depende quase que exclusivamente do dispêndio da força de trabalho própria – necessitando de baixa ou quase nula capitalização” (p. 25).

Para Aronson (1991: xii apud PAMPLONA, 2001: 73), o que distingue o auto-emprego do emprego assalariado é o “grau de autonomia e controle que o auto-empregado deve ter sobre seu trabalho”.

O artigo 3 da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) diz o seguinte:

“Art. 3º - Considera-se empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário.”

Para Pamplona (2001: 75):

“[...] com o auxílio dos autores, especialmente Bryson & White (1997) e Loufti (1991), seria oportuno estabelecer alguns critérios adicionais que auxiliam na diferenciação dos auto-empregados com relação aos empregados. Estes critérios são definidos como o critério do equipamento de trabalho, da renda e da demanda. O auto-empregado proporciona a si mesmo o seu equipamento de trabalho. O auto-empregado tem sua renda dependente diretamente de seu capital, do seu trabalho, de sua capacidade empresarial e dos riscos do seu negócio o que significa maior risco financeiro e maior oportunidade de ganhos (rendimentos mais voláteis que o assalariado). Os auto-empregados criam seu próprio emprego para atender uma demanda de bens e serviços que sempre guarda um grau de imprevisibilidade. Assim, seu trabalho é demandado de forma indireta, derivado da concretização da demanda de seus bens e produtos. A demanda por trabalho assalariado, ao contrário, é uma demanda direta do mercado. O auto-empregado é alguém que tem que obter clientes (consumidores) para seu próprio produto ou serviço.”

Sendo assim, o conceito de auto-emprego pode ser descrito como: indivíduo que possui, além do equipamento, o controle e a autonomia sobre seu próprio trabalho, ou seja, não há outrem que determine a atividade a ser desenvolvida e exerça sobre ele controle de qualquer forma (direção da atividade, comportamento), inexistindo, também, salário, ou seja, o pagamento da venda da força de trabalho.

De acordo com Carroll & Mosakowski (1987: 579 apud PAMPLONA, 2001: 73-74), diversas situações de trabalho podem ser incluídas no auto-emprego: a do proprietário-gerente de uma firma industrial, a do proprietário-gerente de um comércio atacadista ou varejista, a do gerente de seu próprio bar ou restaurante, a de advogado com sua própria firma etc. O que cada uma dessas situações tem em comum, segundo os dois últimos autores, é a “independência organizacional”, não encontrada no emprego convencional, ou seja, o emprego por assalariamento.

Assim, compreende-se auto-emprego como uma ocupação diferente de emprego (convencional, por assalariamento). O conceito “emprego” diz respeito ao trabalho

assalariado formal e não eventual. É o conhecido trabalho “de carteira assinada”, tão almejado pelas pessoas por causa da proteção trabalhista e social que o acompanha.

Este é, sem dúvida, o calcanhar de Aquiles do auto-emprego: a ausência de proteção trabalhista e social àqueles que o desenvolvem.

Daniel, proprietário há nove anos de um pequeno negócio familiar gerador de renda, doravante denominado pela sigla PNFGR, ressentido-se disso ao contar que sendo um auto-empregado ele não possui as vantagens que um empregado tem. Mas enxerga uma compensação na sua ocupação:

“trabalhar de empregado tem aquelas vantagens, você tem seu sábado e seu domingo, você tem férias, tem décimo terceiro, fundo de garantia, né? Mas talvez você não consegue o que você consegue com o próprio negócio.”

Pamplona (2001: 75) tenta clarificar o conceito ao mostrar outras classificações:

*“Para Loufti (1991: 153-54), são auto-empregados os ‘empregadores’ (proprietários de empresas não constituídas em sociedade e nas quais trabalhem), os trabalhadores ‘autônomos’, os ‘membros de cooperativas’ (cooperados) de produção e os ‘trabalhadores familiares não remunerados’. Já House, Ikiara e McCoemick (1993: 1205) só consideram auto-empregados os trabalhadores autônomos e os trabalhadores proprietários de empresas não constituídas em sociedade (*unincorporated enterprises*).”*

Prandi (1978:25) aponta outras possibilidades de definição do termo:

“São os artesãos, os pequenos vendedores, notadamente os ambulantes, os ocupados em serviços de reparação e pequenos consertos, os prestadores de serviços pessoais e muitos outros conhecidos da paisagem das cidades brasileiras, pequenas e grandes. De modo geral, trabalhando em condições de produção ou de prestação de serviços que não requerem o capital, o trabalhador por conta própria dispõem de baixo nível de qualificação para o trabalho e vive em condições materiais precárias. Mas há os casos, também dos conta própria ‘bem sucedidos economicamente’ misturados às ‘classes médias assalariadas’ e que logram alcançar razoáveis condições de existência. Completam a categoria dos trabalhadores por conta própria os profissionais liberais e os técnicos não submetidos a assalariamento.”

Para Prandi, o auto-emprego permite à pessoa viver de seu trabalho informal, definindo sua vida laboral e ganhando o suficiente para sobreviver.

É consenso entre os autores que o auto-empregado deve ter independência, autonomia e controle sobre seu trabalho e seus meios de produção.

Pamplona (2001:78) fecha a definição dizendo:

“Uma caracterização mais específica deveria levar em conta que o auto-emprego é uma situação de trabalho na qual o trabalhador independente controla seu processo e trabalho (atividade em si, matérias-primas, meios de trabalho); fornece a si próprio seu equipamento, o que permite que o proprietário dos meios de produção participe diretamente da atividade produtiva; sua renda não é previamente definida, pois dependerá de seu trabalho, de seu capital e da demanda direta do mercado de bens e serviços; **seu objetivo primordial é prover seu próprio emprego (meio de subsistência) e não valorizar seu capital (acumulação de capital)**²¹.”

Antes de se ir adiante, urge mencionar que há uma importante diferenciação no conjunto dos trabalhadores por conta própria: os auto-empregados regulares e os irregulares.

Os auto-empregados irregulares são aqueles em que o auto-emprego é vivido em situação temporária, irregular, em alternância com o assalariamento (PRANDI, 1978). São trabalhadores que estão à espera de um trabalho assalariado e tendem a estar submetidos a condições de trabalho precárias, baixa remuneração, instabilidade e o mais baixo padrão de vida (PAMPLONA, 2001). Esse tipo de auto-emprego é mais comum em países subdesenvolvidos e tende a aumentar de acordo com a elevação da taxa de desemprego.

“O trabalhador autônomo irregular vive uma situação de trabalho instável e precária, geralmente à espera de um trabalho assalariado, projetando assim como expectativa futura o assalariamento. [...] ao trabalhar por conta própria como condição de espera, o autônomo irregular concorre imediatamente com o assalariado” (PRANDI, 1978:33).

Atividades produtivas nas quais predominam a baixa qualificação e capitalização, os chamados “bicos”, são exemplos de auto-emprego irregular: vendedores ambulantes, prestadores de serviços pessoais, prestadores de serviços domésticos etc.

²¹ Grifo meu.

Os auto-empregados regulares são aqueles que vivenciam permanentemente ou regularmente, a condição de auto-empregado. São exemplos desta categoria os pequenos proprietários, comerciantes e profissionais liberais. Como nos sugere Pamplona (2001) “este grupo tende a ter uma condição material de vida superior à grande maioria dos assalariados, acredita mais na possibilidade de autocontrolar-se no trabalho, tende a ter mais estabilidade e tende a ver-se como independente dos interesses dos trabalhadores assalariados” (p. 100).

“Alguma coisa a gente conseguiu. Eu... ‘consigo’ construir aqui, investimos bem, mexi na minha casa, tenho um carrinho que não é bom, mas tá pago. Isso que é de bom, talvez empregado não tivesse tudo isso”(Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

Quanto à condição de trabalho, grau de escolaridade e qualificação, nível de remuneração, estabilidade e padrão de vida, pode-se dizer que não há um padrão dentro da categoria auto-emprego.

Percebemos isso na narrativa dos participantes desta pesquisa. Dos cinco, um tem o ensino médio completo, um tem o ensino fundamental completo e três têm o ensino fundamental incompleto.

“[estudei] até a segunda série. Pra falar a verdade pra você, eu não sei nem escrever direito” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“[...] E eu fui e estudei seis anos e consegui passar por tudo isso: quarta, quinta, sexta, sétima, oitava, primeira, segunda e terceira, acabei! Fechei!” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

Há situações em que o auto-emprego proporciona ao trabalhador maior autonomia e melhor remuneração, levando-se em consideração sua qualificação, esforço, riscos enfrentados e seu capital disponível. Nessas circunstâncias, o trabalho por conta própria oferece mais vantagens que o trabalho assalariado.

“Eu achei que era muito cansativo pra mim e ganhava muito pouco também. Então não valia à pena, né? (justificando porque pediu demissão do emprego com carteira assinada para trabalhar por conta própria). [...] Hoje, graças a Deus, é melhor! Eu posso não tá ganhando um dinheiro ainda pra... assim, mas luz, meu aluguel, minhas contas

estão tudo em dia. [...] antes eu não tinha nem como pagar um filme pras crianças. Então é muita vantagem. O próximo passo agora é comprar uma casa. Se Deus quiser!” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

Mas há a outra face do auto-emprego: ele pode ser apenas um meio de subsistência, configurando-se uma atividade precária e com baixa remuneração.

Há, ainda, outro fenômeno no mercado de trabalho que não deve ser confundido como auto-emprego: pessoas que são demitidas pelas empresas e recontratadas pelas mesmas empresas como trabalhadores autônomos com contratos independentes. São exemplos alguns representantes de vendas ou agentes comerciais autônomos e algumas formas de trabalho em domicílio. Esses trabalhadores continuam com seus mesmos afazeres, mas custam muito menos ao empregador.

São pessoas que trabalham para outras pessoas, apesar de não possuírem o vínculo empregatício de outrora, com salários pré-definidos e benefícios legais. São responsáveis por sua própria remuneração e recolhimentos de impostos, mas trabalham sob subordinação, ou seja, há um terceiro que controla e determina como o serviço deve ser prestado. É uma forma de trabalho que contraria a idéia de independência do próprio negócio, uma vez que a renda destes trabalhadores freqüentemente é atrelada a uma única fonte contratante. Sendo assim, eles têm pouca diferença de um trabalhador assalariado. Pamplona (2001) classifica esses trabalhadores como pertencentes à “área cinzenta” do conceito de auto-emprego.

Nesse sentido, a pessoa não é um auto-empregado, pois além de ser um serviço de natureza regular subordinado a outrem, não possui a autonomia que caracteriza o trabalhador por conta própria.

Para os críticos do auto-emprego, isso só ocorre porque a opção do “contratado independente” está disponível no mercado, disputando espaço com os demais trabalhadores e com vantagens consideráveis apenas para os empregadores.

Pamplona (2001) alerta para outra situação de trabalho que pode ser classificada como auto-emprego, mas é passível de dúvida devido ao seu grau de dependência: os proprietários de *franchising* (franqueados).

“O *franchising* é uma maneira de comercialização de produtos e serviços em que um franqueado compra o direito de explorar uma marca do franqueador (normalmente uma empresa maior) e opera seu negócio segundo os padrões estabelecidos pelo franqueador. Os pagamentos feitos pelo franqueado ao franqueador geralmente incluem uma parcela inicial e parcelas periódicas proporcionais ao faturamento do primeiro. Existe uma forte dependência do franqueado com relação ao franqueador. Sendo assim, classificar o franqueado como auto-empregado pode dar margem a questionamentos” (p. 77).

De acordo com Dennis Jr. (1996:645-646 apud PAMPLONA, 2001:78) esses trabalhadores cuja atividade é confundida como auto-emprego são responsáveis pelas críticas que o crescimento do auto-emprego desencadeia, sendo o mesmo classificado como “o componente mais expressivo da ‘nova e flexível força de trabalho’”.

Como já dito, o foco desta pesquisa são os auto-empregados que trabalham com a família. Nessa condição, não há empregadores nem empregados. Há pessoas com grau de parentesco que trabalham juntas. Uns trabalham cotidianamente, outros esporadicamente como uma ajuda eventual. Nessa relação há pais, filhos, esposas, maridos, irmãos, irmãs, cunhados (as), genros, noras e todo tipo de parentesco.

“Hoje, [trabalham] eu, a minha irmã, meu marido e minha sobrinha. [...] Já trabalhou o meu filho, já trabalhou o meu cunhado, já trabalhou o meu outro cunhado, já trabalhou os sobrinhos quase todos. No início eu coloquei todo mundo pra trabalhar. [...] meu filho já não trabalha mais pelo fato dele ter rinite. Ele não pode trabalhar com farinha e nem fritura” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

Nesse ponto, serão os trabalhadores familiares auxiliares também considerados trabalhadores por conta própria?

Carrol & Mosakowski (apud PAMPLONA, 1997:579) acreditam que, para efeito de definição geral, os membros da família empregados num negócio familiar podem ser considerados auto-empregados. Porém eles preferem classificar esses membros como empregados de empresas familiares, já que teriam uma dinâmica de trabalho diferente do proprietário. Os autores os classificam como “quase auto-empregados”.

Mas o que leva as pessoas a optarem pelo auto-emprego? Trata-se de uma escolha consciente e autônoma ou porque não há outra (e melhor) alternativa? Afinal, trabalhar por conta própria é uma escolha voluntária ou involuntária?

Na década de 1970, autores como Prandi (1978) já mostravam que havia espaço para os trabalhadores por conta própria, mas esse espaço estava na periferia, lócus de crescimento das cidades. Hoje, quase quarenta anos após o trabalho desse autor, a realidade não é diferente.

Entretanto, é necessário explicar que se houvesse pleno emprego poderíamos realmente saber quem optou pelo auto-emprego como alternativa de trabalho, uma vez que ele é um misto de autonomia e necessidade. Como a franja de desempregados é enorme e o trabalho informal atinge quase a metade da força de trabalho, não há como estabelecer essa relação.

De acordo com Prandi (1978:34) “nessa área geográfica de cada cidade [a periferia], o modo intensivo da organização capitalista não tem interesse em chegar e é nessa brecha que os pequenos se desenvolvem”. As regiões periféricas possuem a maior concentração de pessoas com menor poder aquisitivo. E esse contexto dá lugar a todo tipo de pequeno negócio onde se compram pequenas quantidades, além do crédito concedido pelos proprietários: a caderneta de fiados.

Exemplos de negócios são as farmácias que vendem remédios fracionados (muito antes da lei determinar isso), casas de materiais de construção que vendem meia saca de cimento, mercearias (que vendem duas unidades de ovos sem que o comprador precise levar a dúzia), lojas de R\$ 1,99 entre muitos outros. São atividades que não foram totalmente abraçadas pelo modo de produção capitalista, constituindo assim, a brecha de onde os pequenos emergem.

Atualmente a periferia e os centros urbanos oferecem espaço aos pequenos negócios cujo objetivo é a geração de renda. Mas isso, por si só, não justifica o ingresso no auto-emprego.

Existem na literatura internacional dois grupos de teóricos que explicam o auto-emprego: o grupo da *pull theory* e o grupo da *push theory*.

O grupo da *pull theory* apresenta uma visão bastante favorável sobre o auto-emprego, pois identifica seu crescimento “como uma resposta benigna de uma economia

dinâmica e vibrante às exigências de maior flexibilidade do mercado de trabalho” (PAMPLONA, 2001:106). O auto-emprego torna-se uma fonte de crescimento econômico e de novos trabalhos, inclusive para os desempregados.

O grupo da *push theory* não é tão otimista porque apresenta o auto-emprego como resultado da crise do assalariamento. Afirma que as altas taxas de desemprego implicam na queda qualitativa e quantitativa da oferta de empregos assalariados de tempo integral, caso haja retração do mercado de trabalho, levando as pessoas a preferirem o auto-emprego a ficarem desempregadas ou à longa procura por trabalho assalariado.

“O auto-emprego, neste caso, não resultaria de ‘habilidades especiais’ que teria o auto-empregado em comparação com o assalariado, mas do fato do primeiro estar numa condição particular de espaço e tempo em que circunstâncias ambientais o ‘empurrariam’ para o auto-emprego. Este grupo é conhecido na literatura internacional como *push theory* e representa um conjunto de autores que tem uma visão predominantemente crítica, pois vê o crescimento do auto-emprego como um outro indicador da crescente insegurança do mercado de trabalho, já que o auto-emprego seria, entre outras coisas, um meio do empregador transferir os riscos da atividade econômica para o trabalhador. Para este grupo de estudiosos, o crescimento do auto-emprego é um reflexo da erosão do trabalho assalariado permanente em tempo integral e do crescimento do mercado de trabalho secundário” (PAMPLONA, 2001:107).

Ambas as teorias possuem pontos importantes. Com relação ao grupo da *pull theory*, nossa economia está longe de ser considerada “dinâmica e vibrante”. No grupo da *push theory*, a crise do emprego assalariado contribuiu para a reemergência do auto-emprego no Brasil ao empurrar as pessoas para essa forma de ocupação fundamentalmente porque não há outra alternativa. Como bem explicou Pamplona (2001), as pessoas não têm poder de escolha. O auto-empregado não está nessa condição porque possui uma habilidade especial como o discurso do empreendedorismo apregoa. Em suma, foi a transformação das regras do jogo social e econômico que as empurrou para o auto-emprego.

É como nos afirma Fátima ao justificar porque trabalha por conta própria:

[...] *Então todo o problema nos pegou de calça curta* [refere-se a ela e o marido ficarem desempregados e não conseguirem outro emprego]. *A gente não tinha... cê não tinha saída.* [...] *Era isso e era isso e é isso. Cê entendeu? Era isso, e era isso e é isso.*

Bia também trabalha por conta própria com a família por causa da exigência (e preferência) do mercado de trabalho por pessoas com o ensino médio completo. Como ela morava em sítio e os pais precisavam da ajuda dos filhos, ela não pôde terminar os estudos.

“[...] por causa da escolaridade. É o que me impedia [de conseguir um trabalho assalariado]. A escolaridade é que era o problema, não era tanto nem gostar do que eu tava fazendo, a escolaridade realmente me impediu de progredir... eu não tinha escolaridade, eu não tinha como” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Há várias questões passíveis de discussão. Uma delas é quanto à capacidade dessas pessoas criarem, por força das circunstâncias, diferentes meios de sobreviver. Nesse sentido, essas pessoas são consideradas pró-ativas, criativas e outros adjetivos usados pelo empreendedorismo. Contudo, cair no discurso que o empreendedorismo dissemina é não enxergar para além dele e ficar na superfície.

É certo afirmar que estas pessoas são sim criativas e pró-ativas ao criarem seus próprios trabalhos. Entretanto, isso não os faz serem empreendedores no sentido real do termo, conforme discussão apresentada mais à frente.

Lembro sempre de uma aula do professor Peter Spink onde ele questionava alguns autores que atribuíam aos pobres adjetivos como inúteis e incapazes. Peter nos dizia que os pobres são mais capazes do que imaginamos porque muitos de nós, na situação dessas pessoas, não conseguiríamos fazer o que eles fazem. Pela primeira vez fiz o exercício de me imaginar vivendo nas circunstâncias que vivem as pessoas em situação de pobreza e me senti absurdamente impotente e incapaz.

Bauman (2005) afirma que “a expansão global da forma de vida moderna liberou e pôs em movimento quantidades enormes e crescentes de seres humanos destituídos de formas e meios de sobrevivência” (p. 14). É o que ele denomina de “refugo humano”. Adentrando essa discussão, Castel (1998) criou os conceitos de “supranumerários” e “desfiliados” para denominar toda a massa populacional excluída de seus direitos básicos como educação, trabalho e renda, aspectos primários cujo acesso leva ao suprimento de outras necessidades básicas de consumo mínimo e de bem-estar.

Para Castel (2007):

“Esse drama decorre de novas exigências da competitividade e da concorrência, da redução das oportunidades de emprego, fazendo com que não haja mais lugar para todo mundo na sociedade onde nós nos resignamos viver²²” (p. 31)

O ponto chave é: por que estas pessoas são excluídas de seus direitos básicos? A resposta não pode ser simplesmente porque elas não têm qualificação ou porque não souberam aproveitar as oportunidades ou ainda porque são preguiçosas. Ao se afirmar que o problema está na qualificação das pessoas, entramos na seara do discurso da empregabilidade onde se atribui à pessoa, unicamente, seu sucesso ou fracasso. Elimina-se o principal nessa análise: as circunstâncias.

“[...] é preciso ver aí um efeito de processos que atravessam o conjunto da sociedade e se originam no centro e não na periferia da vida social. Por exemplo, na decisão da empresa de aplicar seriamente a flexibilização ou na escolha que o capital financeiro faz de investir em outros lugares” (CASTEL, 2007:23-24).

O Brasil nunca chegou a conhecer o pleno emprego, situação vivida pelos países do chamado primeiro mundo. Entre nós brasileiros a própria constituição do Estado Social, ou Estado Previdência nunca chegou a se completar (CASTEL, 1998:16). Não vivenciamos o “*Welfare state*”, o Estado de bem-estar social que assegura aos cidadãos a plenitude do exercício de seus direitos básicos.

Então, como uma pessoa sem direito à educação de qualidade, a empregos decentes²³, à saúde, à boa moradia, ou seja, sem acesso a direitos básicos pode competir com outra que teve acesso a tudo isso? Por essa via, o refugio humano e os supranumerários existem por questões políticas e sociais, por falta de acesso e proteção social. Não é uma

²² De acordo com Pochmann (2002), há empregos. O problema é a remuneração paga que não viabiliza a manutenção digna das pessoas. Quando Castel (2007) afirma que não há mais lugar para todo mundo na sociedade, a interpretação que faço é no sentido de a sociedade não oferece mais espaços onde se possa viver dignamente: com bons empregos (que ofereçam bons salários e boa estrutura de trabalho), educação, saúde, moradia etc.

²³ O chamado *decent work* americano no sentido de proporcionar rendimentos suficientes ao bem-estar de uma família e de ser uma atividade que não ponha em risco a saúde física e mental do trabalhador.

questão de força de vontade pessoal, como apregoa os individualistas²⁴, mas de carências sociais que moldam e definem o futuro dessas pessoas.

No debate sobre formas de se contornar a crise do trabalho assalariado, Castel (1998) vê de maneira crítica a forma com que os Estados Unidos “resolveram” seu problema de desemprego ao multiplicarem os trabalhadores sem status. “Um conglomerado de baby-sitters, de garçons no McDonald’s ou de empacotadores nos supermercados faz ‘sociedade’?” (p. 576). Para o autor, uma sociedade de “plena atividade” não é necessariamente uma “sociedade de plena dignidade”.

O que se observa no caso brasileiro é ainda mais preocupante do que o conglomerado de trabalhadores americanos sem status: nossos trabalhadores além de não terem status não têm proteção social. Temos um conglomerado de trabalhadores por conta própria que arriscam a sorte em trabalhos mais variados: comércio ambulante nos semáforos, nas calçadas, dentro dos transportes coletivos etc. São pessoas que vendem o café-da-manhã aos transeuntes que passam apressados para o trabalho nas primeiras horas do amanhecer em barracas improvisadas nas calçadas. São pessoas que trabalham distribuindo panfletos nas ruas ou balançando uma flâmula sobre qualquer coisa em frente a construtoras ou concessionárias.

São pessoas que fazem faxinas diárias em diferentes locais e para diferentes pessoas. São os assalariados sem carteira assinada, prática constante para diminuir os custos de encargos trabalhistas para os empregadores. Esse mundo de gente se encontra na zona de vulnerabilidade por sua própria vontade ou porque as circunstâncias (precarização do trabalho, desestabilização, desemprego, baixa escolaridade etc) se fazem presentes e determinam suas escolhas?

Os “inúteis do mundo”²⁵, os “inempregáveis”²⁶, os que se localizam nas margens da sociedade (e cada vez mais o conjunto da sociedade está à mercê desse fenômeno) são também os nossos proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda. Alguns proprietários de pequenos negócios optam pela saída do mercado de trabalho antes mesmo que este os elimine (como o caso de Aline, conforme um trecho de sua narrativa

²⁴ Sobre isso ver: SINGER, Paul. *Globalização e desemprego: diagnósticos e alternativas*. São Paulo : Contexto, 2001.

²⁵ CASTEL, R. (1998:12)

²⁶ Idem.

apresentado na página 62). Outros abrem seus próprios negócios como forma de gerar o auto-emprego e sobreviver, uma vez que o mercado não os aceita mais (ou nunca ou aceitou).

“É por causa de saúde não tinha nem como sair pra procurar emprego, né, que eu já tinha problema de saúde, não tinha jeito mesmo, né? Não tinha como chegar, não conseguia nem andar direito, porque, por causa dos problema” (Eduardo, 6 anos como proprietário de PNFGR).

“A gente já tá numa idade que você tem que manter esse trabalho e procurar melhorar cada vez mais... e sabe, sonhar alto, porque o mercado de trabalho não nos oferece mais trabalho. [...] Com cinqüenta anos, não arrumo serviço mais” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

5.2 Auto-emprego e o setor informal

Outro ponto de discussão sobre o auto-emprego é sua inserção na informalidade. Trata-se ou não de atividade informal?

Para Cacciamali (1991:125-26 apud PAMPLONA, 2001:143), o setor informal “é definido como o conjunto das atividades econômicas em que o produtor direto, de posse dos instrumentos de trabalho e com a ajuda de mão-de-obra familiar ou de alguns ajudantes, produz bens ou serviços”. Para Pamplona, são atividades organizadas de forma não tipicamente capitalista. Os produtores informais seriam tipicamente trabalhadores por conta própria e os pequenos produtores (urbanos e rurais) com seus familiares.

Na análise de Cacciamali (1989 apud PAMPLONA, 2001) as atividades informais não estariam obrigatoriamente associadas a baixos níveis de renda e a trabalhadores excluídos do setor formal. Segundo a autora, elas estariam mais vinculadas a “estratégias de sobrevivência” e de “ascensão social” de uma parte da população com características específicas. Seriam, de um lado, trabalhadores que “não têm qualificação, educação ou hábitos de trabalho apropriados às demandas do setor tipicamente capitalista, e de outro, trabalhadores que não têm oportunidade ou não querem submeter-se às condições e aos salários oferecidos pelo setor formal” (pp. 143-144).

Mais à frente retomaremos a discussão sobre o setor informal e os pequenos negócios.

Em sua tese de doutorado, Pamplona (2001) conclui que o ingresso no auto-emprego ocorre principalmente pela necessidade das pessoas de gerarem sua própria ocupação. Apresenta, ainda, as características dos negócios empreendidos por essas pessoas que, em virtude da carência de capital técnico e humano, procurarão setores da produção nos quais haja facilidade de entrada, levando-as a exercerem atividades produtivas:

- Pouco especializadas;
- De reduzido tamanho (muitas vezes não passam de unidades unipessoais);
- Rudimentares;
- Com pouca exigência de capital;
- Baixa produtividade;
- Com limitada divisão do trabalho;
- Com reduzida ou nenhuma separação entre trabalho e propriedade dos meios de produção (proprietário trabalha diretamente na unidade produtiva com a ajuda freqüente de familiares e eventualmente de poucos assalariados) e
- Com precário acesso a mecanismos de apoio estatal (conta-se mais com ajuda de familiares e amigos)²⁷.

Seu amplo trabalho de pesquisa sobre o tema possibilitou destacar as principais vantagens e desvantagens do auto-emprego com base nas observações de vários outros autores:

5.3 Vantagens do auto-emprego

- O auto-emprego é importante para o mercado de trabalho ao ampliar as oportunidades de participação das pessoas nesse mercado;
- Ele exerce uma função “absorvedora de choques”;
- Possibilita às pessoas deslocadas do assalariamento em virtude de desativação de plantas industriais, obsolescência tecnológica, problemas de saúde, ou aposentadoria compulsória obter alguma renda e/ou manter a auto-estima;
- É o principal mecanismo pelo qual os pobres do terceiro mundo podem buscar renda para sua sobrevivência;

²⁷ PAMPLONA, 2001:139.

- O auto-empregado tende a exibir mais autoconfiança;
- O auto-emprego representa uma importante oportunidade, disponível a todos, incluindo os pobres, para formar e fazer prosperar um negócio. Representa, também, uma possibilidade de ascensão econômica.

Para os participantes, as vantagens do auto-emprego são:

“a vantagem é você, você dirige o seu negócio você mesmo, essa é a vantagem. E nesse dirigir a gente mesmo, a gente tem sempre o sonho de pensar alto. Um dia eu chego lá. Um dia eu vou ter um estabelecimento que eu vou só gerenciar do jeito que eu quero, da maneira minha, cê entendeu? [...] Trabalhando pros outros você não tem esse sonho. [...] aonde eu tô hoje, é mais fácil eu pensar aqui no meu negócio, que eu pensar numa firma e subir de cargo, né? Que já sete anos de experiência” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Horário. Horário, porque assim, filho pra escola, filho que chega da escola, você precisa levar num médico, muitas vezes você tá com uma dor de cabeça, você não pode ir, então você não precisa dar desculpa no trabalho, porque você faltou, então eu não preciso isso” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

“[...] se eu tenho uma dívida, se tem uma coisa assim que eu tô querendo muito, eu trabalho mais, eu me dedico mais e se eu estivesse trabalhando registrado eu poderia me dedicar o quanto fosse que meu salário seria o mesmo. Então eu penso assim, que eu me dedicando mais eu tenho como atingir o meu objetivo” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

“A vantagem é que você manda em você mesmo” (Eduardo, 6 anos como proprietário de PNFGR).

“Ah, acho que você recebe mais. [...] Porque você tem mais força de vontade pra trabalhar mais e mais. Quando o negócio é nosso, você se interessa, você quer ver crescendo. Você tem mais vontade de trabalhar, de colocar coisa diferente, inventar todo tipo de coisa pra vender. Então eu acho que é bem melhor” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“A vantagem do próprio negócio é que você nunca tá sem dinheiro, né?” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

5.4 Desvantagens do auto-emprego

- A média dos rendimentos do auto-empregado é quase sempre mais baixa do que os dos assalariados;
- Os auto-empregados, em termos gerais, trabalham mais horas que os trabalhadores assalariados formalmente;
- Na maioria dos casos não participam de sindicatos e dispõem, portanto, de pouco poder de barganha;
- São privados de qualquer tipo de proteção social;
- O auto-emprego tende a ser uma situação de trabalho mais instável (em termos de rendimentos e tempo de permanência no emprego). Sendo assim, auto-emprego é risco;
- São empreendimentos concebidos muitas vezes para garantir a sobrevivência de seus proprietários e não com o objetivo de acumulação de capital, o que faz com que grande parte do excedente gerado seja desviado para o consumo e não para investimento. Isso restringe o sucesso e, em grande parte dos casos, a sobrevivência do negócio.
- As chances de sobrevivência do negócio aumentam com o maior tempo de experiência do auto-empregado no setor em que está atuando;
- Qualificações acadêmicas não têm efeito significativo sobre as taxas de sobrevivência no auto-emprego, mas há evidências que qualificações técnicas e profissionais aumentam essas taxas.

Segundo os participantes, as desvantagens do auto-emprego são:

“a desvantagem é a gente não ter a área, não ter tempo pra lazer. Às vezes nem pros filho a gente não tem tempo. [...] Nós não tem sábado, não tem domingo, nós não tem segunda, nós não temos nada. Casamento, aniversário, essas coisa acabou, não tem mais. [...] Não tem horário de trabalhar eu e ele. Porque o negócio é nosso. [...] e já, desde já, do meio do ano, do início do ano, você já tem que fazer uma reserva, porque cê não tem décimo terceiro, tem essa desvantagem” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“A desvantagem, assim, que você não tem um décimo terceiro, uma férias e você não tem descanso” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

“A desvantagem é que você nunca pára” (Eduardo, 6 anos como proprietário de PNFGR).

“Trabalha demais! [risos] Trabalha muito. Como eu disse pra você, ali na perua eu não tinha tempo de ficar com o meu filho, agora eu não tenho. Eu vou, trabalho direto, feriado, fim de semana, o dia inteiro. Quando eu vou dormir, eles já estão dormindo. Quando eu acordo, eles estão dormindo. É assim, não tem tempo, entendeu?” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“Não tem descanso. [...] E eu penso muito na esposa e no meu filho que sempre reclamam que eles não saem. Mas eu falo: um dia nós vai sair. Calma que um dia nós vai ter condições de sair. [...] É igual ontem dia das mães, eu não vi a minha mãe. Trabalhei aqui, praticamente tive uma hora de almoço, fui pra casa. Minha esposa foi na casa da mãe dela, mas eu não consegui. Então tem essa dificuldade assim” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

Evidentemente o auto-emprego tem seus limites, mas em muitos casos é a única solução para melhorar a sorte daqueles que a economia se recusa a empregar e cuja carga os contribuintes se recusam a suportar. Não só isso: o auto-emprego também representa a oportunidade de uma significativa melhora de vida que o trabalho assalariado, em muitos casos, não proporciona.

De posse da sua experiência com o microcrédito e o trabalho autônomo, Yunus (2003: 269) elege 10 vantagens do auto-emprego sobre o trabalho assalariado. São eles:

1. Os honorários são flexíveis e passíveis de se adaptarem à situação familiar. Assim, as pessoas podem optar por trabalhar em período integral ou em tempo parcial, se precisam contornar dificuldades temporárias, ou até mesmo abandonar seu negócio durante algum tempo para assumir um emprego assalariado.
2. O trabalho autônomo convém particularmente a quem conhece a realidade da rua e requer conhecimentos práticos do que teóricos e competências técnicas. Isso significa que os analfabetos e os pobres podem explorar seus pontos fortes, em vez de ficarem em desvantagem devido às suas fragilidades.
3. Ele pode transformar um passatempo em atividade remuneradora.

4. Dá oportunidade a quem tem dificuldade para se submeter a uma hierarquia rígida.
5. Oferece a possibilidade de sair da dependência em relação à ajuda social, não para se tornar um escravo assalariado, mas para abrir uma loja ou uma pequena oficina.
6. Pode ajudar aqueles que encontram um emprego, mas que ainda estão bastante pobres.
7. Propiciam aos recém-diplomados o apoio moral necessário para se instalarem por conta própria, em vez de afundarem na depressão ou no isolamento.
8. Dá às vítimas do racismo, que não podem encontrar emprego em razão de sua origem ou da cor da sua pele, uma oportunidade de ganhar a vida.
9. O custo médio de criação de um trabalho autônomo é dez, vinte ou cem vezes menor que o de um emprego assalariado.
10. Ele permite a um pobre isolado retomar progressivamente a autoconfiança.

Para finalizar este capítulo, faz-se adequado resumir os conceitos que temos até aqui. Vimos que o auto-emprego sempre foi um fenômeno relevante no mercado de trabalho na América Latina, caracterizado por uma economia subdesenvolvida e cuja população jamais chegou a ter acesso à propriedade social proporcionada pelo Estado de bem-estar social.

O auto-emprego é associado tanto a negócios abertos por oportunidade como a negócios abertos por necessidade. No último caso, seus proprietários são empurrados para o auto-emprego em razão do contexto social, econômico e político deflagrado pelo processo de globalização que, ao lado da revolução tecnológica, causou grandes transformações no mundo laboral repercutindo em cortes de postos de trabalhos, demissões, vulnerabilidade das classes trabalhadoras e a precarização do trabalho. Nesse ponto, de acordo principalmente com os participantes, consideramos que os pequenos negócios geradores de renda são negócios abertos por necessidade e não por oportunidade.

A definição de auto-emprego proposta por Pamplona (2001) é uma situação de trabalho no qual o trabalhador controla seu processo e trabalho, fornece a si mesmo seu

equipamento, não possui uma renda previamente definida e tem como principal objetivo prover seu próprio emprego como meio de subsistência através da geração de renda (e não do acúmulo do capital). Esta definição, a nosso ver, retrata bem os proprietários de pequenos negócios aqui expostos. Por efeito, podemos afirmar que ser proprietário de um pequeno negócio é ser um auto-empregado.

Em seguida, conhecemos duas teorias sobre a reemergência do auto-emprego na década de 1980: a *pull theory* e a *push theory*. Discordamos do argumento da *pull theory* como uma “demonstração da vitalidade e dinamismo da sociedade ao fazer frente às dificuldades impostas pelo capital” por conta da história político e econômica brasileira. Como mostrado no capítulo anterior, o Brasil nunca se solidificou como uma sociedade de pleno emprego, portanto, dificuldades para adentrar o mercado de trabalho sempre existiram e as formas de se contornar essa dificuldade não são “demonstrações da vitalidade e dinamismo da sociedade”, mas sim demonstrações de formas instáveis, inseguras e precárias de inserção no mercado de trabalho.

Por outro lado, a precarização do trabalho atinge grande parte da população que vive do trabalho, em especial, as classes menos favorecidas. Como características dessa precarização, temos longas jornadas de trabalho, remuneração mais baixa, vínculo instável com o trabalho e ausência de proteção social. Não por acaso, essas características também são atribuídas ao auto-emprego. Entretanto, entre trabalhar nessas circunstâncias para outrem ou trabalhar nessas circunstâncias para si próprio, o auto-empregado opta pela segunda alternativa. Vê nessa opção um meio de mudar a vida apesar do cansaço das longas jornadas e da ausência de proteção social.

Sob esse prisma, fica mais clara a falta de opção do trabalhador que decide trabalhar por conta própria. Nesse sentido, a discussão sobre auto-empregados regulares e irregulares não se torna relevante. Ora, se o auto-empregado brasileiro está nessa situação por falta de opções, então tanto faz se ele é regular ou irregular. Talvez aqui caibam outras questões: por que o auto-empregado regular se resignou a essa situação e por que o irregular continua à procura de um emprego formal, dada a precarização do trabalho?

De qualquer forma, o dito auto-empregado regular seria aquele que decidiu pelo auto-emprego definitivamente como forma de ganhar a vida, enquanto os auto-empregados irregulares seriam aqueles que vivenciam o auto-emprego de forma temporária e que estão

sempre em busca de um trabalho assalariado formal. Mas ambos estão no auto-emprego pelo mesmo motivo: o contexto político-econômico de degradação das relações de trabalho formais.

A diferença entre os dois, então, resume-se à perspectiva de vida: os que adotam o auto-emprego pra si e os que o abandonarão tão logo consigam o emprego formal assalariado.

Em seus prós e contras, o auto-emprego pode proporcionar ao trabalhador maior autonomia e melhor remuneração, mas também pode ser apenas um meio de subsistência, configurando-se uma atividade precária e com baixa remuneração. “Embora com tantos contras, é uma estratégia que tem mobilizado parcela significativa de pessoas” (POCHMANN, 2002:141).

Com relação à classificação dos demais familiares que trabalham no pequeno negócio, eles são vistos como quase auto-empregados porque desenvolvem atividades diferenciadas da dos proprietários. Na verdade, constata-se que os demais familiares exercem atividades secundárias, ou seja, não encabeçam o negócio, mas são elementos importantes do empreendimento e contribuem para o seu sucesso cumprindo as tarefas que lhe são destinadas.

O auto-emprego em família se constitui como uma atividade mais organizada do que as demais formas de auto-emprego individuais. O uso da mão-de-obra familiar é uma forma de se compensar a falta de capital para investimento, ou seja, a mão-de-obra familiar representa o capital inicial do empreendimento. Diferencia-se dos demais tipos de auto-emprego essencialmente pelo uso da mão-de-obra familiar (PAMPLONA, 2001).

Diante do exposto, compreende-se o auto-emprego como um fenômeno associado ao processo de precarização do trabalho (não só do emprego) e da crise do assalariamento. Ele é, em suma, produto e produtor de uma vulnerabilidade social crescente, que se expande para além dos limites da situação de pobreza, ameaçando o conjunto da sociedade.

Entretanto não é só isso. Os participantes da pesquisa nos mostram esse lado do auto-emprego, mas há também pessoas que decidem pelo auto-emprego como forma de melhorar de vida e de obter satisfação apesar de estarem bem empregadas no mercado de trabalho. A decisão, nesses casos, é guiada por outros fatores para além da necessidade de ganhar dinheiro.

Sob as lentes da *push theory*, tira-se o foco de uma perspectiva individualista de acusação e responsabilização do sujeito e parte-se para a perspectiva onde as circunstâncias histórico-sociais são avaliadas e compreendidas como cerne da questão.

6. O MICROCRÉDITO

“Ao sair do prédio [...] vi uma jovem que varria a rua. Era muito magra, estava descalça e tinha um anel na narina, como os milhares de mulheres da limpeza pública que se vêem nas ruas de Dacca. Essa mulher poderia trabalhar o dia inteiro, durante os sete dias da semana, e, no entanto, jamais ganharia mais do que o necessário para a estrita sobrevivência dela e de sua família. Ainda assim ela fazia parte dessas “privilegiadas” que tem um emprego. Era para mulheres como essa, e para todas aquelas que não podiam nem mesmo aspirar a esse trabalho, que eu queria implantar o meu programa de microcrédito produtivo” (YUNUS, 2003:160).

O interesse pelo microcrédito nesta pesquisa está pautado, antes de mais nada, em seus objetivos. Alguns programas vão além da concessão do crédito às pessoas excluídas do sistema bancário, propondo o acompanhamento destes micros empreendimentos ao longo do período de empréstimo. Fora isso, constitui-se num lugar onde encontramos vários atores com os mesmos objetivos (gerar a própria renda) e o mesmo tipo de ocupação: auto-empregados em pequenos negócios, familiares ou não.

A atividade de microcrédito é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, dedica-se a conceder crédito de pequeno montante e diferencia-se dos demais tipos de empréstimos essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças por sua importância junto às políticas públicas de redução da miséria e geração de renda²⁸. Também é vista como outra direção divergente da adotada pelo assistencialismo e de práticas que institucionalizam a pobreza.

“A razão pela qual é tão difícil conceder microcrédito aos mais pobres é que as atividades informais são consideradas ‘trambicagens’. Para legalizar estas atividades, o autônomo pobre precisa preencher formulários, enfrentar burocracias e manter registros, o que não é sensato esperar de uma pessoa inexperiente” (YUNUS, 2003:233).

A experiência de Muhammad Yunus e o banco Grameen têm inspirado vários programas de microcrédito pelo mundo. O Grameen Bank foi fundado em 1976, por Mohammad Yunus e é, essencialmente, um banco que concede pequenos empréstimos aos mais pobres. Yunus, após ter lecionado por muitos anos nos Estados Unidos, voltou em 1972 para seu país que se encontrava numa situação precária em relação à qualidade de vida da população.

Numa visita a um vilarejo pobre perto da universidade, Yunus encontrou Sufia, uma viúva com duas filhas que residia num casebre. Ela recebia dinheiro emprestado para fabricar tamboretas de bambu e as vendia. Além de ser obrigada a vender o produto do seu trabalho ao agiota, os juros eram tão exorbitantes que ela só conseguia ganhar dois centavos de dólar por dia.

²⁸ Definição extraída do portal do microcrédito (<http://www.portaldomicrocredito.org.br/index.htm>).

Yunus descobriu que outras 42 pessoas estavam nas mesmas condições. Decidiu, então, emprestar 27 dólares àquele grupo. Para surpresa do próprio professor Yunus, os empréstimos foram pagos pontualmente. Isso lhe deu a idéia de que esse processo talvez pudesse ser multiplicado indefinidamente. Assim nasceu o banco Grameen.

Contrariando a previsão de que o projeto estaria destinado à falência, o sucesso superou todo o otimismo. A média das restituições dos empréstimos chegou à quase 98%. O empréstimo é dado a um grupo de 4 pessoas. Dessa forma, o mau pagador é pressionado pelos demais que não querem perder o crédito. O banco gerou lucros em quase todos os anos de sua operação, exceto no ano de sua fundação e em 1991 e 1992.

Além de incentivar a atividade econômica da qual obtém os empréstimos, o Grameen possui uma filosofia que extravasa o âmbito financeiro. Seus funcionários prestam serviços de orientação às pessoas sobre saúde, higiene, alimentação mais adequada e planificação familiar. Mais de 90% dos empréstimos do Grameen são concedidos às mulheres. Isso ocorre, fundamentalmente, porque as mulheres primam pelo bem-estar da família acima de tudo, inclusive delas mesmas. Dessa forma, assegura-se o destino do dinheiro naquela família: o bem comum.

A experiência é tão bem-sucedida que em 2006, o professor Yunus recebeu o Nobel da Paz. O comitê resolveu premiá-lo argumentando que o trabalho desenvolvido por ele é de grande relevância na medida em que mais pessoas morrem vítimas da pobreza a cada ano do que vítimas da guerra.

No Brasil, embora as estatísticas sobre o microcrédito revelem um desempenho ainda muito baixo sob o ponto de vista absoluto de empréstimos realizados, clientes atendidos e instituições em operação, pode se afirmar que esse segmento de mercado no Brasil tem uma história pioneira (MONZONI, 2006).

Os participantes deste estudo mostram como a abrangência do microcrédito ainda é pequena, conforme afirma Monzoni (2006). Quando não há o acesso ao programa de microcrédito, por inexistência ou falta de informação, o crédito inicial destas pessoas costuma ser o cartão de crédito de parentes ou de amigos. É dessa forma que muitas pessoas em situação de pobreza viabilizam o seu próprio negócio.

“Como eu iniciei? Com o cartão de crédito do meu irmão. Olha, pra você ver como a família ajuda. Comecei com o cartão de crédito do meu irmão. [...] Ele me emprestou o cartão de crédito, trabalhei com o cartão de crédito dele uns tempo... comprando material, matéria-prima pra fazer o pão” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR²⁹).

“[...] eu estava sem dinheiro, como sempre, liguei pra uma amiga minha, pedi o cartão dela emprestado, ela foi até comigo na cidade, a gente foi na Cris Artes, onde eu compro até hoje [...] chegamos lá eu lembro que eu comprei cento e quarenta reais em coisas, o mais básico que eu podia comprar, aí comprei, pedi pra parcelar em duas vezes [...]” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Segundo MONZONI (2006), a primeira iniciativa desse segmento no Brasil foi realizada pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa Uno, em 1973 nos municípios de Recife e Salvador. Além de conceder crédito, o Programa capacitava seus clientes em gestão e produzia pesquisa sobre o perfil de sua clientela. Após ampliar suas operações para cidades no interior de Pernambuco e Bahia, o programa foi encerrado em 1991.

A segunda organização a entrar no segmento de microcrédito no Brasil foi a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher – Banco da Mulher. Criado em 1984 no Rio de Janeiro, o Banco da Mulher é uma sociedade sem fins lucrativos preocupada com a inserção da mulher na sociedade e com a qualidade de vida na família. O Banco da Mulher oferece crédito financeiro, cursos e palestras de capacitação gerencial e técnica, assim como apoio para comercialização. Além do Rio de Janeiro, ele opera em outros estados (Amazonas, Bahia, Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul). Apesar do nome, o Banco da Mulher também empresta para homens, mas eles têm resistência em procurar o Banco (MONZONI, 2006).

“As pessoas sempre ficam espantadas ao constatar como o microcrédito funciona quase espontaneamente: assim como um grande investimento gera dividendos, uma entrada de dinheiro, por modesta que seja, estimula a criatividade e o dinamismo econômico. Graças ao microcrédito, os pobres podem conjugar seu capital humano e seu capital monetário para melhorar as condições de vida e o mundo que os cerca” (YUNUS, 2003:191).

²⁹ Abreviação de Pequeno Negócio Familiar Gerador de Renda .

Essa afirmação de Yunus (2003) pode ser comprovada na fala dos participantes:

“Então assim, a gente conseguiu já empréstimo, ajudou bastante a gente, porque, assim [...] a gente pegou o empréstimo e comprou um monte de coisa e fizemos um monte de coisa, saímos vendendo, foi ótimo mesmo pra gente” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

O microcrédito representa uma possibilidade de melhorar de vida através do uso do dinheiro para incrementar a produção (como no caso de Bia), ou comprar equipamentos para o trabalho ou dar início ao próprio negócio. E a quantia é geralmente modesta, o suficiente para resolver a necessidade do momento. Dessa forma, as pessoas que fazem a dívida podem se organizar para saldá-la tão logo possível.

Prosseguindo com a história do microcrédito no Brasil, em 2001 foi criado o Programa de microcrédito produtivo orientado São Paulo Confia. O SEBRAE também lançou, nesse mesmo ano, o “Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito” e apóia atualmente 94 instituições em todo o Brasil.

O Programa São Paulo Confia é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público criada em 12 de julho de 2001 como associação civil sem fins lucrativos. Tem como objetivo oferecer crédito a pessoas de baixa renda que não conseguem acesso a financiamento no sistema bancário tradicional por terem restrições cadastrais (nome inscrito no SPC ou Serasa), falta de comprovante de renda ou garantias de pagamento.

Na página da prefeitura de São Paulo na internet, encontram-se várias informações sobre o Programa. Dentre elas, a informação de que:

*“O São Paulo Confia é destinado a pessoas que tenham espírito empreendedor. Para participar, os interessados devem procurar uma das unidades com documento de identidade (RG), CPF, comprovante de residência e tem de provar que já tem um empreendimento (negócio informal gerador de renda e de emprego) há mais de seis meses. Não é preciso apresentar CNPJ e nem inscrição do empreendimento na prefeitura.”*³⁰

³⁰ Fonte: http://www.prefeitura.sp.gov.br/portal/a_cidade/noticias/index.php?p=12895.

O programa possui como um de seus objetivos estratégicos:

“Propiciar o acesso ao crédito às pessoas físicas de baixa renda e aos pequenos e microempresários, associados ou não, formais ou informais, a fim de promover geração de renda e criação de empregos, bem como fomentar a constituição e consolidação de pequenos e micro empreendedores instalados no município de São Paulo, integrando o exercício das atividades informais ao processo produtivo regular³¹.”

O Programa segue o modelo do Banco Grameen de Muhammad Yunus na concessão dos empréstimos, onde não é possível conseguir o dinheiro sozinho. No São Paulo Confia o empréstimo só é concedido para grupos formados por quatro a sete empreendedores, os chamados “grupos solidários”. Nesses grupos são reunidas pessoas de diversos ramos de atividades, que não podem ter qualquer tipo de parentesco. Eles se comprometem a garantir solidariamente, cada um, o pagamento do crédito concedido a todos os integrantes.

Na prática, o objetivo desse tipo de comprometimento é fazer com que cada participante tenha responsabilidade, fiscalize e acompanhe o pagamento das prestações dos demais participantes do grupo, como se fosse uma espécie de fiador, sob pena de ter de arcar com o reembolso do valor total da prestação.

Uma vez formado o grupo, operadores de crédito do São Paulo Confia fazem um levantamento socioeconômico de cada um dos empreendedores e dos respectivos empreendimentos. Antes de conceder o empréstimo é preciso verificar o perfil, o faturamento e as condições em que os negócios são administrados. É proibido usar o dinheiro emprestado para fins pessoais, como pintar moradias, pagar dívidas ou fazer compras não relacionadas ao negócio.

O crédito só é concedido se os participantes comprovarem que o dinheiro será utilizado para melhoria ou expansão do empreendimento. Vencida essa etapa, os operadores de crédito emitem os cheques em nomes dos participantes, cada um com o valor solicitado. No entanto, apenas um boleto de pagamento do empréstimo é emitido com o valor total da prestação do grupo.

³¹ Idem.

A sistemática do Programa São Paulo Confia é bastante interessante, principalmente porque eles não se preocupam em apenas emprestar o dinheiro, mas sim acompanhar seus clientes durante toda a etapa de pagamento do empréstimo, auxiliando-os na gestão do negócio.

Já o Banco da Mulher possui objetivos mais simples, comparando-o ao São Paulo Confia. No entanto, de grande importância dada a carência de sua clientela.

O Banco Popular da Mulher de Campinas (antigo Banco do Povo) tem como objetivo investir em micros e pequenos empreendimentos que promovam a geração de emprego e renda na cidade de Campinas. Para isso, disponibiliza empréstimos com taxas de juros e condições de pagamento de acordo com o valor do crédito. Diferentemente do Programa São Paulo Confia que pratica o microcrédito produtivo orientado através do aval solidário, o Banco Popular da Mulher requer um fiador e apresentação de cópia do RG, CPF, comprovante de residência e de renda para liberar o empréstimo.

A prática do Banco Popular da Mulher é bem diferente do Programa São Paulo Confia. Neste último, os agentes de crédito é que partem em busca das pessoas que precisam de capital para investir nos seus negócios, além de oferecerem acompanhamento mensal aos seus usuários com relação ao empréstimo e ao negócio. Por isso chama-se programa de microcrédito produtivo orientado.

No que tange ao setor, somente muito recentemente bancos privados de varejo estão entrando nesse mercado. A iniciativa mais consolidada é o Real Microcrédito do Banco Real ABN AMRO. O Unibanco, outro banco privado, opera no segmento de microcrédito desde 1998. O Banco Santander também opera nesse mercado, entretanto, com número de operações muito reduzido (MONZONI, 2006).

Portanto, o fomento de programas de microcrédito como políticas públicas representa uma oportunidade aos pobres de melhorar as condições de vida.

6.1 Desemprego e pobreza

Segundo YUNUS (2003) o desemprego é um dos flagelos das sociedades modernas, pois até mesmo os países industrializados se encontram na impossibilidade de oferecer emprego para todos.

Dentro dessa temática, não é só o fato de gerar empregos que é importante, mas a necessidade da geração de empregos que proporcionem dignidade às pessoas, ou seja, empregos que paguem o suficiente para que os indivíduos possam suprir as próprias necessidades e de suas famílias.

A despeito do debate sobre os benefícios do trabalho assalariado *versus* os benefícios do auto-emprego, Yunus (2003) escreve:

“Os governantes americanos e os presidentes europeus tentam atrair grandes empresas para seu país oferecendo-lhes vantagens fiscais a fim de incitá-las a criar empregos. Mas as indústrias não podem fornecer tudo. Além disso, muitas vezes elas produzem resíduos tóxicos, poluem o ar e a água e provocam problemas ecológicos que eventualmente suplantam o benefício dos empregos. Ainda por cima, os lucros propiciados por esses investimentos externos são remetidos para o país que instalou a indústria e para os acionistas estrangeiros. O trabalho autônomo não apresenta nenhum desses inconvenientes. Obviamente, ele não é tão espetacular quanto uma fábrica novinha em folha, mas os lucros ficam no país onde são gerados, e as empresas criadas desse modo muitas vezes são pequenas demais para constituir um perigo ambiental. Além disso, levam o pobre a mudar o seu destino” (p. 268).

O programa de microcrédito produtivo “Empreenda”, mostra alguns dados sobre a situação de pobreza³²:

- 2,8 bilhões seres humanos vivem abaixo do nível da pobreza (menos de 2 dólares por dia), o que representa cerca de um ser humano em cada dois, dentre os quais 55 milhões encontram-se no Brasil (ou seja, quase o total da população francesa).
- 1,2 bilhão de indivíduos vivem até com menos de 2 dólares por dia.

³² Dados disponíveis em: < <http://www.empreenda.org.br>>. Acesso em 05 mai. 2008.

- Os 10% mais pobres, cerca de 600 milhões de pessoas, possuem juntos 1,1% da riqueza mundial. O Brasil é um dos países onde a riqueza é mais desigualmente repartida, atrás apenas da Namíbia, República Central Africana, Serra Leoa e Lesoto.
- 35 milhões de pessoas possuem uma microempresa na América Latina e 10 milhões no Brasil. Isso representa a maioria dos trabalhadores, em tal contexto o microcrédito é uma ferramenta decisiva.
- 80% dos empregos na América Latina foram criados no setor informal o que representa milhões de microempresas desprovidas de existência oficial e sem acesso ao sistema bancário; daí o papel fundamental das instituições de micro-crédito.
- Somente 0,23% do PIB dos países da OCD é destinado à ajuda pública ao desenvolvimento.
- Hoje, a média do PIB dos 20 países mais ricos é 82 vezes superior à dos 20 países mais pobres, sendo que ela era apenas 15 vezes superior em 1960.
- 10% da população brasileira detêm 31,27% das riquezas, enquanto que os 20% mais pobres detêm apenas 2%.
- A população mundial deve aumentar em um bilhão de indivíduos de hoje até 2015. 92% dos países em desenvolvimento serão afetados por este crescimento da população o que agravará ainda mais os problemas de acesso ao trabalho e criação de empregos.

A pobreza, para Yunus (2003:133), é uma doença crônica que não pode ser curada com medidas improvisadas. Por isso ele acredita que o microcrédito é uma solução a longo prazo, pois permite às pessoas a chance de investirem num negócio próprio gerando renda para a família e desenvolvimento sustentável.

O microcrédito permeia várias publicações sobre pequenos negócios, mas diversos pequenos negócios são criados sem necessariamente recorrerem ao microcrédito. Um dos motivos para isso é que a criação de programas de microcrédito produtivo direcionados à população brasileira é relativamente recente. Do total de micro empresários no Brasil, um pouco mais de 3% é que têm acesso ao microcrédito³³.

O que se percebe é que grande parte das pessoas recorre a empréstimos pessoais de familiares ou amigos, ao FGTS (quando desligadas do emprego) e às economias pessoais

³³ Dados obtidos no site <http://www.empreenda.org.br>, acessado em 05/05/2008.

(caso mais difícil, pois fazer poupança é quase impossível para grande parcela da população brasileira).

Segundo o autor, para erradicar a pobreza é preciso tomar medidas globais e profundas que a simples criação de empregos não supre. Yunus (2003) afirma que “não é o trabalho que salva os pobres, mas o capital ligado ao trabalho; na maioria dos casos esse capital elimina a pobreza a um custo nulo ou mínimo para o contribuinte” (p. 270).

7. O EMPREENDEDORISMO

Para a maioria das pessoas o termo auto-emprego é uma novidade. Apesar de nos dar uma noção do que pode vir a ser, sua natureza não é imediatamente clara.

Quanto ao empreendedorismo, por sua evocação quase que diária pela mídia escrita e falada, há a falsa impressão de conhecermos seu significado. Por ouvi-la cotidianamente, passamos a tratá-la com intimidade. O uso constante de determinadas palavras faz com que elas ganhem diferentes significados em contextos específicos. Passa-se a usá-la sem a preocupação com sua semântica.

As palavras são elásticas e se adaptam rapidamente. No entanto, os significados das palavras nos guiam pela vida e se esses significados não fossem relevantes, não conseguiríamos nos expressar e nos fazer entender adequadamente.

Esse é o caso da palavra “empreendedorismo”. Hoje ela é utilizada pelo senso comum como sinônimo de criatividade, de inovação e principalmente para designar pessoas que abrem seu próprio negócio.

Por diversas vezes quando explicava meu tema de pesquisa, ouvi a palavra empreendedorismo como sinônimo para proprietários de pequenos negócios. Parecia que, quanto mais desafiador fosse o contexto em que as pessoas que abrem seus negócios se encontravam, mais empreendedoras elas eram.

O próprio SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) utiliza a palavra empreendedorismo como sinônimo de pessoa que abre seu próprio negócio. Essa questão me fez procurar a origem da palavra empreendedorismo e entender o porquê de seu uso generalizado.

De fato, quando o assunto é empreendedorismo, há uma enorme variedade de material relacionado ao tema (artigos de revista, periódicos indexados ou não, jornais, internet, livros etc.). O mesmo não acontece com as palavras “auto-emprego” e “trabalho por conta própria”. Segundo Chagas (1999:37) “a publicação acadêmica na área atinge mais de mil artigos por ano, em cerca de 50 congressos e 25 títulos de especializados”. Há um pouco de tudo para todos. A dificuldade, na verdade, é selecionar quais elementos serão mais úteis à pesquisa desenvolvida. Neste caso, o que nos interessa é o seu conceito.

Entre o material sobre empreendedorismo levantado, verifiquei que um autor, em especial, era sempre citado: o francês Louis Jacques Filion. Ele publicou dezenas de artigos sobre o tema e o discute com muita propriedade. Durante anos ele se dedicou à pesquisa de

empreendedores de sucesso e em plena evolução, bem como o que ele denomina de outras categorias do empreendedorismo e o trabalho autônomo (auto-emprego). Tomei-o como referência para minhas leituras, evitando, assim, cair no mar dos artigos sem credibilidade teórica. Como disse, achei isso necessário diante da enxurrada de publicações sobre o tema.

7.1 Etimologia da palavra empreendedorismo: sentidos no tempo longo

Para discutir o tema, faz-se necessário conhecer o conceito de empreendedorismo, de modo que fique mais clara ao leitor a distinção que esta dissertação pretende esclarecer, desmistificando o conceito.

As definições comumente aceitas e conhecidas sobre o empreendedorismo são de seus pioneiros: os economistas associam o empreendedor com inovação, enquanto os estudiosos do comportamento humano se concentram nos aspectos criativo e intuitivo (FILION,1999).

E qual definição é a mais adequada? Para tentar responder a esta pergunta, faz-se necessário conhecer a origem da palavra empreendedorismo através de um passeio pela sua história.

Os dois primeiros autores normalmente identificados como pioneiros no campo do empreendedorismo são Cantillon (1755) e Jean Baptiste Say (1803), pois ambos consideravam os empreendedores como pessoas que corriam riscos porque faziam uso de seu próprio dinheiro. Entretanto credita-se a Schumpeter (1928) a consolidação do conceito de empreendedorismo. Ele associou muito claramente o empreendedorismo à inovação, ao fato de se criar coisas novas e diferentes (FILION, 2000).

De acordo com as pesquisas de Filion:

“Vérin estudou o desenvolvimento do termo entrepreneur através da história. No século XII ele era usado para referir-se ‘àquele que incentivava brigas’ (Vérin, 1982:31). No século XVII, descrevia uma pessoa que tomava responsabilidade e dirigia uma ação militar. Somente no final do século XVII e início do século XVIII o termo foi usado para referir-se à pessoa que ‘criava e conduzia projetos’ (1982:33). Na época de Cantillon, quando o termo ganhou seu significado atual, entrepreneur era usado para descrever uma pessoa que comprava matéria-prima (insumo) processava-a e vendia-a para outra pessoa. O entrepreneur era, então, uma pessoa que havia identificado uma oportunidade de negócio e assumido o risco, decidindo processar e revender matéria-prima. Dessa

maneira, o elemento risco apareceu nas descrições da atividade empreendedora no início do século XVIII” (1999:18).

Diz ainda:

“Say fazia distinção entre empreendedores e capitalistas e entre os lucros de cada um (Say, 1803; 1827:295; 1815; 1816:28-29; Schumpeter, 1945:555). Ao fazê-lo, associou os empreendedores à inovação e via-os como os agentes da mudança. Ele próprio era um empreendedor e foi o primeiro a definir as fronteiras do que é ser um empreendedor na concepção moderna do termo. Como Say foi o primeiro a lançar os alicerces desse campo de estudo, pode-se considerá-lo como o pai do empreendedorismo. [...] Entretanto, foi Schumpeter (1928) quem realmente lançou o campo do empreendedorismo, associando-o claramente à inovação” (FILION, 1999:7).

Segundo Pombo³⁴:

“O economista austríaco Joseph A. Schumpeter, no livro ‘Capitalismo, socialismo e democracia’, publicado em 1942 associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico. Segundo ele, o sistema capitalista tem como característica inerente, uma força que ele denomina de processo de destruição criativa, fundamentando-se no princípio que reside no desenvolvimento de novos produtos, novos métodos de produção e novos mercados; em síntese, trata-se de destruir o velho para se criar o novo. Pela definição de Schumpeter, o agente básico desse processo de destruição criativa está na figura do que ele denominou de *empreendedor*.

Numa visão mais simplista, podemos entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação.

Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas idéias através da congruência entre criatividade e imaginação.”

Entre os economistas há várias tentativas de teorização sobre o empreendedorismo, mas não há consenso. Todavia, se a visão do empreendedorismo no pensamento econômico tivesse de ser resumida, provavelmente o ponto de vista de Baumol (1993) seria o mais indicado. Esse autor propôs duas categorias de empreendedores: os empreendedores organizadores de negócio e os empreendedores inovadores. O primeiro tipo inclui o

³⁴ POMBO, Adriane Alvarenga da Rocha. *O que é ser empreendedor*. [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/\\$File/230_1_a_rquivo_seremp.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/$File/230_1_a_rquivo_seremp.pdf). Acessado em 08 out. 2007.

empreendedor clássico descrito por Say (1803) e o outro tipo, o empreendedor descrito por Schumpeter (1934).

A visão positivista dos economistas os impedem de aceitar modelos não-quantificáveis de fazer ciência. Essa dificuldade abriu espaço para outros interessados, levando os estudos sobre empreendedorismo ao campo dos psicólogos, sociólogos e outros especialistas do comportamento humano em busca do conhecimento sobre o comportamento empreendedor.

A questão central dos estudiosos do comportamento humano consiste, fundamentalmente, em saber “quem é o empreendedor?”. Embora os anos de 1990 tenham sido profícuos para as pesquisas sobre as características e traços de personalidade dos empreendedores, os resultados obtidos, apesar de surpreendentes, não possibilitaram a definição de um perfil psicológico do empreendedor (FILION, 1999 e 2000).

Um dos primeiros autores da área do comportamento a mostrar interesse pelo tema foi Max Weber (1930), que via os empreendedores como inovadores, independentes e cujo papel de liderança inferia uma fonte de autoridade formal. Mas foi David McClelland (1971) com sua pesquisa histórica sobre as grandes civilizações quem deu início à contribuição das ciências do comportamento.

Em sua investigação, McClelland identificou, na literatura, a presença marcante de heróis que superavam obstáculos. Para o autor, essa característica servia de modelo às gerações seguintes, desenvolvendo nas pessoas uma grande necessidade de realização. Diante disso, McClelland associou a característica da necessidade de realização aos empreendedores.

Filion (1999) assim explica:

“Brockhaus (1982) chamou a atenção para o fato de a conexão entre a propriedade de pequenos negócios e alta necessidade de realização não ficar comprovada. No entanto, McClelland realmente mostrou que o ser humano é um produto social. É razoável pensar que os seres humanos tendem a reproduzir os seus próprios modelos. Sabe-se que, em muitos casos, a existência de um modelo tem um papel fundamental na decisão de fundar um negócio [...]. Então, pode ser o caso de afirmar-se que, se tudo o mais for igual, quanto mais empreendedores uma sociedade tiver e quanto maior for o valor dado, nessa sociedade, aos modelos empresariais existentes, maior será o número de jovens que optarão por imitar esses modelos, escolhendo o empreendedorismo como uma opção de carreira” (p. 9).

Apesar das inúmeras pesquisas voltadas para a definição das características empreendedoras, não há a definição de um perfil psicológico científico aceitável. Além disso, cada pesquisador propõe uma definição para o sujeito empreendedor. Para uns, o empreendedor é aquele que cria um negócio; para outros, não basta criar o negócio, ele deve prosperar. Mas a escola de maior aceitação, a de Schumpeter, diz que o empreendedor deve introduzir uma inovação (FILION, 2000; CHAGAS, 2000).

Já Dornelas (2001) afirma que a palavra “empreendedor” quer dizer “aquele que assume riscos e começa algo novo” (p. 27), unindo as definições dos maiores teóricos do tema, Say e Schumpeter, e divergindo dos demais autores que basicamente se utilizam de um ou outro teórico a fim de bem definir o objeto.

Depois de extensa pesquisa e publicações sobre o tema, Filion em um artigo de 1999 chega à seguinte descrição de empreendedor:

“O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor. Resumindo-se essa definição aos elementos essenciais, chega-se a: **‘Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões’**³⁵” (p.19).

E é esta noção que guiará o presente trabalho de pesquisa.

De posse dessa definição, podemos afirmar que qualquer negócio só poderá ser qualificado como pertencente ao campo do empreendedorismo se apresentar uma inovação, se for visionário. Há um sentido de “fazer além” nessa definição.

Como exemplo, analisemos o caso dos franqueados de franchising. O criador da franchising certamente é um empreendedor por que criou um negócio que gera o interesse das pessoas em adquirir sua concessão. Provavelmente seu empreendimento é lucrativo, caso contrário não haveria a oportunidade das franquias. Entretanto, a pessoa que comprou o direito de explorar a marca e seus produtos não é um empreendedor. Pode ser considerado um empresário, um proprietário de micro ou pequena empresa, um gerente e até mesmo um

³⁵ Definição também seguida por Fernando Dolabela Chagas (1999, p. 28), em seu livro “O segredo de Luísa”, um ícone da literatura sobre o empreendedorismo. Pombo também faz uso da mesma citação em seu artigo extraído da internet: o que é empreendedorismo?

auto-empregado. Mas não pode ser considerado um empreendedor, de acordo com a noção de Filion.

Para Chagas (1999) são exemplos de empreendedor:

- Indivíduo que cria uma empresa, qualquer que seja ela;
- Pessoa que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, vender, fabricar, distribuir, seja na forma de fazer propaganda dos seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores;
- Empregado que introduz inovações em uma organização, provocando o surgimento de valores adicionais.
- Contudo, **não se considera empreendedor uma pessoa que**, por exemplo, adquira uma empresa e **não introduza nenhuma inovação** (quer na forma de vender, de produzir, quer na maneira de tratar os clientes), mas somente gerencie o negócio (p.29).

Esse mesmo autor, em seu romance sobre o empreendedorismo, apresenta um resumo das principais características dos empreendedores segundo Timmons (1994) e Hornaday (1982):

- O empreendedor tem um “modelo”, uma pessoa que o influencia.
- Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização.
- Trabalha sozinho.
- Tem perseverança e tenacidade.
- O fracasso é considerado um resultado como outro qualquer. O empreendedor aprende com os resultados negativos, com os próprios erros.
- Tem grande energia. É um trabalhador incansável. Ele é capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e sabe concentrar os seus esforços para alcançar resultados.
- Sabe fixar metas e alcançá-las. Luta contra padrões impostos. Diferencia-se. Tem a capacidade de ocupar um espaço não ocupado por outros no mercado, descobrir nichos.
- Tem forte intuição. Como no esporte, o que importa não é o que se sabe, mas o que se faz.
- Tem sempre alto comprometimento. Crê no que faz.
- Cria situações para obter feedback sobre o seu comportamento e sabe utilizar tais informações para o seu aprimoramento.
- Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.
- É um sonhador realista. Embora racional, usa também a parte direita do cérebro.
- É líder. Cria um sistema próprio de relações com empregados. É comparado a um “líder de banda”, que dá liberdade a todos os músicos, extraindo deles o que têm de melhor, mas conseguindo transformar o conjunto em algo harmônico, seguindo uma partitura, um tema, um objetivo.
- É orientado para resultados, para o futuro, para o longo prazo.
- Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho.

- Tece “redes de relações” (contatos, amizades) moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar os seus objetivos. A rede de relações interna (com sócios, colaboradores) é mais importante que a externa.
- O empreendedor de sucesso conhece muito bem o ramo em que atua.
- Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.
- Traduz seus sentimentos em ações.
- Define o que deve aprender (a partir do não definido) para realizar as suas visões. É pró-ativo diante daquilo que deve saber: primeiramente define o que quer, aonde quer chegar, depois busca o conhecimento que lhe permitirá atingir o objetivo. Preocupa-se em aprender a aprender, porque sabe que no seu dia-a-dia será submetido a situações que exigem a constante apreensão de conhecimentos que não estão nos livros. O empreendedor é um fixador de metas.
- Cria um método próprio de aprendizagem. Aprende a partir do que faz. Emoção e afeto são determinantes para explicar o seu interesse. Aprende indefinidamente.
- Tem alto grau de “internalidade”, o que significa a capacidade de influenciar as pessoas com as quais lida e a crença de que pode mudar algo no mundo. A empresa é um sistema social que gira em torno do empreendedor. Ele acha que pode provocar mudanças nos sistemas em que atua.
- O empreendedor não é um aventureiro; assume risco, mas faz tudo para minimizá-lo. É inovador e criativo. (A inovação é relacionada ao produto. É diferente da invenção, que pode não dar consequência a um produto).
- Tem alta tolerância à ambigüidade e à incerteza e é hábil em definir a partir do indefinido.
- Mantém uma alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios (1999: 37-38).

De posse dessa lista de atributos, pergunta-se: essas definições ajudam ou atrapalham o debate sobre o empreendedorismo?

Conforme nos aprofundamos sobre o assunto, colecionamos vários conjuntos de características como as listadas acima. Cada autor faz sua própria lista, como no intuito de criar um perfil psicológico do empreendedor.

Respondendo à pergunta, as listas de qualificações não são, de todo, inúteis na medida em que nos sinalizam a atentar para as entrelinhas do discurso do empreendedorismo. A pergunta apropriada é por que os teóricos perdem seu tempo listando tantas qualidades? Seria para torná-lo um conceito enaltecido? De quem e para quem?

Seria a semelhança entre um empreendedor e um super-herói uma casualidade?

E, por último, por que o discurso do empreendedorismo tem recebido especial atenção por parte do governo e de entidades de classe, conforme afirma Dornelas (2001)?

Tentarei responder a essas questões no tópico “ideologia e empreendedorismo”.

7.2 Empreendedorismo X Auto-emprego

Filion (2000) criou categorias de proprietários-gerentes de pequenos negócios que, se não nos ajuda nesta pesquisa em particular, ajuda-nos quanto à distinção entre os dois conceitos relevantes: empreendedor e proprietário de pequeno negócio, pois para chegar às categorias ele precisou descrever o que seria um proprietário-gerente de pequeno negócio.

Para o autor:

“A grande confusão que cerca a definição dos trabalhadores autônomos atribui-se, em grande parte, ao fato de não distinguirmos os autônomos voluntários dos involuntários. Se esta definição fosse estabelecida claramente pelas pessoas que trabalham em organismos de apoio, seria muito mais fácil interagir e organizar sistemas de apoio e estruturar os quadros necessários” (2000:23-24).

Para esta mestranda, a definição de trabalhadores autônomos voluntários e involuntários corresponde à denominação de auto-emprego regular e irregular, tal como Pamplona (2001) e Prandi (1978) explicitaram em seus trabalhos sobre o auto-emprego.

Em linhas gerais, pode-se dizer que os trabalhadores autônomos voluntários são aqueles que trabalham por conta própria devido à natureza de sua profissão, como advogados, médicos e dentistas. Já o trabalhador autônomo involuntário trabalha por conta própria por três motivos:

- 1) Até encontrar um emprego fixo;
- 2) Como fonte de renda extra, conciliando o trabalho formal (geralmente de carteira assinada) com o trabalho autônomo involuntário (venda de confecção, artigos de perfumaria, prestação de serviços, etc.);
- 3) Porque não conseguiu um emprego.

Filion (1999) explicita apenas a categoria dos trabalhadores autônomos involuntários:

“Na verdade, a categoria involuntária é um produto dos anos 90. É composta, principalmente, por recém-formados e pessoas demitidas após o fechamento ou a reestruturação de corporações, os quais não foram capazes de encontrar empregos e, por isso, foram forçados a criá-los” (FILION, 1999:20).

Dornelas (2001) também reconhece a década de 1990 como um marco na difusão do conceito de empreendedorismo no Brasil. Para ele, há uma explicação para o fenômeno:

“No caso brasileiro, a preocupação com a criação de pequenas empresas duradouras e a necessidade da diminuição das altas taxas de mortalidade desses empreendimentos são, sem dúvida, motivos para a popularidade do termo empreendedorismo, que tem recebido especial atenção por parte do governo e de entidades de classe. Isso porque nos últimos anos, após várias tentativas de estabilização da economia e da imposição advinda do fenômeno da globalização, muitas grandes empresas brasileiras tiveram que procurar alternativas para aumentar a competitividade, reduzir os custos e manter-se no mercado. Uma das conseqüências imediatas foi o aumento do índice de desemprego, principalmente nas grandes cidades, onde a concentração de empresas é maior. Sem alternativas, os ex-funcionários dessas empresas começaram a criar novos negócios, às vezes mesmo sem experiência no ramo, utilizando-se do pouco que ainda lhes restou de economias pessoais, fundo de garantia etc.” (2001:15).

De acordo com a explicação de Dornelas (2001) o termo empreendedorismo é associado à criação de pequenas empresas, cujo nascimento não é associado à oportunidade de negócio, mas sim como única alternativa àqueles que perderam seus empregos devido à política de cortes adotada pelas grandes empresas com o objetivo de aumentar sua competitividade no mercado globalizado. Para ele, empreendedorismo e abertura de qualquer negócio são sinônimos. Entretanto, de acordo com a concepção de Fillion (1999), a concepção de empreendedorismo utilizada por Dornelas é equivocada.

Ratificamos que o sentido da palavra empreendedorismo tem conexão com atitudes visionárias. É um fazer além. Entretanto, o fato de um negócio não pertencer ao campo do empreendedorismo não lhe tira seus méritos. Não é ruim copiar negócios que deram certo. Aliás, o que seria de nós se não tivéssemos um referencial comum de negócios que são importantes pelo formato que sempre têm: padarias, farmácias, mercearias, açougues etc.

Aproveitando a linha de explicação, percebe-se que há uma variedade de atores que são abarcados pela idéia de empreendedorismo. São eles: trabalhadores por conta própria, proprietários-dirigentes de pequenas e micro empresas, proprietários de empresas familiares entre outros. Entretanto, é necessário verificar suas origens para esclarecer se de fato seus proprietários são considerados empreendedores ou não. Ainda assim, não existe consenso que a área de empresas familiares esteja ligada ao tema. Uma das justificativas para isso se deve ao fato do conceito de pequena empresa em todo o mundo possuir diversas definições.

Como exemplo há a definição do BNDES do governo federal e a definição do SEBRAE que divergem nessa classificação. Para este fim, ou seja, o esclarecimento se um proprietário de qualquer negócio é empreendedor ou não, o conceito de empreendedorismo deve ser claro.

Na literatura sobre empreendedorismo há uma notável confusão a respeito da definição do termo empreendedor. Pesquisadores tendem a perceber e definir empreendedores usando premissas de suas próprias disciplinas (isto é, tendem a olhar o fenômeno a partir da área acadêmica a qual estão ligados: administração, economia, direito, etc.). Isso ocorre devido à grande heterogeneidade de disciplinas interessadas no empreendedorismo. Praticamente todas as disciplinas da área de ciências humanas e gerenciais têm interesse no tema. Apesar dos economistas e dos estudiosos do comportamento humano terem sido os pioneiros nas pesquisas sobre o empreendedorismo, áreas como a engenharia, marketing e finanças também desenvolvem pesquisas e definem o empreendedorismo de diferentes maneiras (FILION, 1999).

Para Filion, qualquer discussão sobre pequenas empresas deve ser precedida pela discussão sobre o conceito de proprietários-gerentes de pequenas empresas e pelo conceito de empreendedor. Nesta pesquisa, entende-se que os proprietários-gerentes de pequenas empresas são auto-empregados não-empreendedores, ou seja, pessoas que possuem, além do equipamento, o controle e a autonomia sobre seu próprio trabalho. Já o empreendedor é o visionário, o criativo, o precursor, aquele revestido do espírito empresário que consegue detectar novas oportunidades de negócio e torná-las realidade, sempre imbuído do sentido de “fazer além”.

Filion (1999) utiliza o termo “pequenos negócios” distinguindo-o do termo empreendedorismo. Ele procura mostrar que há diferença entre os dois conceitos e que, portanto, não devem ser usados como sinônimos. A diferença essencial entre os conceitos recai sobre a origem dos negócios: o empreendedorismo diz respeito a oportunidades de negócio inovadoras, diferentes, criativas que se sobrepõem ao caráter comum dos pequenos negócios que se apresentam como cópias de outros negócios já existentes.

Para o autor, o conceito de empreendedorismo foi favorecido pelas pesquisas nos anos de 1980, gerando inúmeras publicações e conferências sobre o tema (no âmbito mundial), além da criação de várias áreas de especialização em empreendedorismo. A partir

de então, o termo entrou para o time do modismo, sendo usado toda vez que se discute a criação de empresas.

Entretanto, Dornelas (2001) refuta que o empreendedorismo seja passageiro e afirma que ele surgiu como consequência das mudanças tecnológicas e sua rapidez, significando o movimento atual na evolução histórica das teorias administrativas.

“[...] o momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade. A chamada nova economia [...] tem mostrado que boas idéias inovadoras, *know-how*, um bom planejamento e, principalmente, uma equipe competente e motivada, são ingredientes poderosos que, quando somados no momento adequado, acrescidos do combustível indispensável à criação de novos negócios – o capital – podem gerar negócios grandiosos em curto espaço de tempo” (2001:21).

Esse trecho do livro de Dornelas mostra o quanto a literatura sobre o tema soa, por vezes, fantasiosa, imbuindo as pessoas de um sentimento de “empoderamento” e passando a mensagem de que qualquer um pode ser um empreendedor, despertando em si o “espírito empresário”.

Apesar de professarem que o ensino de empreendedorismo é possível e que qualquer pessoa pode se tornar empreendedora, a ressalva sobre o capital como combustível indispensável à criação de novos negócios desfaz qualquer ilusão de que ser empreendedor é possível a qualquer um. Talvez seja possível a qualquer um que tenha capital.

Para o estudo dos pequenos negócios geradores de renda esse “pormenor” é o grande mote da questão, porque apesar da existência do microcrédito devemos lembrar que ele possui um baixo desempenho sob o ponto de vista dos empréstimos realizados. Ou seja, os programas de microcrédito ainda não são plenamente acessíveis à população alvo e as pessoas que necessitam dele buscam de outras formas o empréstimo de capital, como o cartão de crédito de familiares e amigos (conforme mostrado no capítulo sobre o microcrédito).

Fica claro nesse fragmento de texto que, para ser um empreendedor, além dos demais “ingredientes poderosos”, é necessário ter capital para dar início ao

empreendimento. Isso, por si só, já distingue os pequenos negócios familiares geradores de renda dos famosos empreendimentos difundidos pela mídia, literatura e por instituições como o SEBRAE.

Outro ponto de atenção diz respeito à capacidade de mudança e de adaptação dos proprietários de pequenos negócios. Eles aprendem a partir do que fazem e uma vez que a natureza do que fazem muda, eles também precisam mudar. Em função disso, precisam aprender a assumir papéis diferentes à medida que o negócio evolui. Esse saber não é obtido necessariamente nas escolas ou universidades. Aliás, segundo Fillion (2000), as pesquisas mostram que não existe nenhuma ligação entre o nível de aprendizado escolar e o sucesso nos negócios. De fato, algumas pesquisas revelaram até uma correlação inversa: quanto mais aumenta o nível escolar, mais diminui o nível de sucesso. De outro modo, há um saber que nos parece ser não-formal e que talvez seja adquirido através da experiência no negócio.

“Não fiz nenhum curso de administração, que nem eu falei pra você, mas nada assim... o dia-a-dia mesmo ensinando, é coisa do dia-a-dia, é aprendizagem com o correr do tempo. [...] o que eu tenho em mim é adquirido de pequeninha até agora. É experiência da vida” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Com o trabalho, com o tempo a gente vai aprendendo, né? Com o tempo a gente vai aprendendo. A menina que eu trabalhava com ela era também uma pessoa bem sofrida, então, quer dizer que... eu trabalhei com ela 15 anos, eu via o jeito dela trabalhar, conversava com uma, falava com a outra, ela ia fazer compra, a gente ficava ali junto com ela... aí nisso eu fui aprendendo. Aí agora eu ponho tudo em prática na compra” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“Porque desde que eu tinha 14, 15 anos, eu já trabalhava com, eu trabalhei em padaria, bar, entendeu? Então eu já tinha mais ou menos uma noção do que era isso. Então a gente entrou nesse ramo, e tenho irmãos que já tem isso também. [...] tem gente que trabalha nesse ramo de negócio de mercadinho, padaria” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

Em suma, percebe-se que esses trabalhadores (proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda) vão se formando e desenvolvendo suas habilidades na

experiência diária do trabalho. É na escola da vida através do seu ganha-pão que essas pessoas aprendem e desenvolvem seus labores, tal qual uma colcha de retalhos cujas experiências passadas se somam às experiências presentes e assim costuram o tecido do saber não-formal, o conhecimento do cotidiano do qual se utilizam para administrar seus negócios.

7.3 Os pequenos negócios e o empreendedorismo

A quantidade de micro e pequenos negócios tem aumentado muito nas últimas décadas, pois têm sido uma das ferramentas de defesa adotadas por uma parcela cada vez maior da população que não encontra espaço no mercado formal de trabalho, ou cuja inserção não lhe proporciona rendimento suficiente para a sobrevivência (POCHMANN, 2002).

O autor afirma ainda que esses pequenos negócios, em geral, servem apenas para a precária sobrevivência de uma pessoa e de seu grupo familiar. Mas apesar disso, é uma estratégia que tem mobilizado parcela significativa de pessoas (POCHMANN, 2002).

A estratégia dos pequenos negócios se torna atraente por força do contexto político-econômico atual, cujos processos de reestruturação produtiva vêm desarticulando uma tradição de trabalho e provocando fortes alterações na qualidade de vida dos trabalhadores. Essas alterações são sentidas através dos arrochos salariais e pela perda do poder aquisitivo, quando não pelo desemprego, pela desqualificação para o trabalho, pela aceleração do ritmo de trabalho e pelo desgaste da saúde dos trabalhadores.

“[...] A precarização do trabalho tornou sem efeito para uma parcela crescente da força de trabalho a legislação do trabalho, inclusive a que limita a jornada a 8 horas, determinando ainda descanso semanal e férias. Essas conquistas históricas do movimento operário foram decisivas para limitar a expansão do desemprego em face do crescimento acelerado da produtividade do trabalho durante os anos dourados (1945-73). Agora todos os ocupados por conta própria, reais ou formais, perderam estes direitos. Seus ganhos em geral se pautam não pelo tempo de trabalho dado, mas pelo montante de serviços prestados” (SINGER, 2001:29-30).

Como o mercado de trabalho se apresenta um tanto quanto inóspito e pouco atraente pelas alterações sofridas por exigência do processo de globalização, inclusive ampliando o sentimento de *insegurança no emprego*³⁶, muitas pessoas são levadas a tentar a sorte em pequenos negócios, uma vez que ambas as “alternativas” (mercado e pequeno negócio) possuem similaridades no tocante às condições de trabalho: longas jornadas, ritmo intenso de trabalho, ausência de proteção social (uma vez que muitos empregadores não registram seus funcionários) etc.

No Brasil, as informações sobre as micro e pequenas empresas ainda são pouco trabalhadas por órgãos oficiais, comparadas à importância desse segmento na economia e na vida diária dos cidadãos comuns. Isso, infelizmente, implica a existência de uma lacuna de conhecimento sobre a realidade dos pequenos negócios, dificultando o direcionamento adequado dos recursos disponíveis para a promoção de empresas desse porte³⁷.

As micro e pequenas empresas possuem uma representatividade acentuada na geração de empregos e multiplicação de recursos (PEREIRA, 2000). Segundo Timmons (1999 apud BENEDETTI, GUARDANI, CARVALHO, DAROS e BIZARRI, 2005), o crescente interesse pelo empreendedorismo deve-se ao fato das micro e pequenas empresas terem relevância para a sociedade, contribuindo diretamente para o crescimento econômico e para a geração de emprego e renda.

Contudo, essas afirmações possuem críticas. Como aludido no capítulo sobre o auto-emprego, a argumentação de que micro e pequenas empresas criam mais postos de trabalho deve ser analisada com cautela. Explica-se: uma parcela dos empregos criados são empregos informais, sem registro. Pesquisas do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) mostram que dos mais de 3 milhões de micro empreendimentos que não empregam nenhum trabalhador, mais de 1 milhão na prática faz uso de mão-de-obra informal, ou seja, não registrada.

Há duas conseqüências negativas: a primeira diz respeito às estatísticas que, por essa via, não conseguem mostrar a realidade como ela de fato é. A outra diz respeito ao desenvolvimento da economia. Quanto mais trabalhadores forem usurpados de seu direito

³⁶ A insegurança no emprego surge como decorrência da “redução relativa ou absoluta de empregos estáveis ou permanentes nas empresas e da maior subcontratação de trabalhadores temporários, em tempo determinado, eventuais, em tempo parcial, trabalho em domicílio ou independentes, aprendizes, estagiários etc.” Termo cunhado por Mattoso (1993) apud Singer (2001:25).

³⁷ “Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil”, relatório SEBRAE, 2005.

de registro formal, menos impostos são recolhidos, o que na teoria representa menos investimentos públicos. Fora a vulnerabilidade desses trabalhadores sem registro que sem seus direitos assegurados ficam à mercê das intempéries da vida (desemprego, doença etc.).

Mas continuemos a falar sobre o empreendedorismo e os pequenos negócios brasileiros.

No Brasil, o movimento do empreendedorismo começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas, segundo Dornelas (2001).

Para o autor, isso se justifica porque os ambientes político e econômico do país não eram propícios e a pessoa que pretendia abrir um negócio praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo nessa empreitada.

Para Filion (1999), a Grã-Bretanha foi um dos primeiros países a compreender a importância dos pequenos negócios no crescimento da economia. Grupos de pesquisa foram criados para examinar o fenômeno após a Primeira Guerra Mundial. Pesquisadores já tinham identificado o fato, ainda válido para os dias de hoje, de os pequenos negócios criarem mais novos empregos (BIRCH, 1983; PETERSON, 1977 apud FILION, 1999; PEREIRA, 2000).

Filion diz que:

“O Relatório de Bolton, publicado em 1971, mostra entre outras coisas que os pequenos negócios existem onde as economias de escala não estão automaticamente à disposição de grandes corporações. Sua existência deve-se também à presença de empreendedores e de ambientes favoráveis à criação de novos empreendimentos” (1999:17).

No que concerne ao ambiente favorável, alguns estudos mostram que o Brasil possui um forte potencial empreendedor e que, se bem aproveitado e incentivado, poderíamos ver uma eclosão empreendedora nunca antes vista na história (FILION, 2000; CHAGAS, 2000).

“No relatório executivo de 2000 do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2000), o Brasil aparece como o país que possui a melhor relação entre o número de habitantes adultos que começam um novo negócio e o total dessa população: 1 em cada 8 adultos. Nos Estados Unidos esta relação é de 1 em cada 10; na Austrália, 1 em cada 12; na Alemanha, 1 em cada 25; no Reino Unido, 1 em cada 33; na Finlândia e na Suécia, 1 em cada 50; e na Irlanda e no Japão, 1 em cada 100. Isso mostra que,

apesar de ocorrer de forma não tão organizada como em países mais desenvolvidos, o empreendedorismo no Brasil exerce papel fundamental na economia, merecendo o tema estudos mais aprofundados” (DORNELAS, 2001: 26).

Por conta disso, há de se considerar a reflexão de Castillo (1995 apud CARRÃO, 2004) sobre as causas do grande número de abertura de pequenas empresas na Espanha da década de 1990. Tal como no Brasil, o fenômeno foi interpretado como uma onda empreendedora no país.

“Embora admita a importância dessas empresas na economia espanhola, o autor enfatiza a necessidade de maior aprimoramento dos estudos no sentido de identificar as reais causas de tão elevada taxa de natalidade empresarial. Em sua opinião, há relação direta entre o crescimento do segmento de empresas de pequeno porte e o elevado nível de desemprego registrado na Espanha na década de 1990. Cético com relação às motivações reais, Castillo interpreta a abertura dos negócios mais como auto-emprego do que propriamente manifestação do espírito empreendedor, considerando sintomático dessa situação o fato de a renda gerada pelo auto-emprego representar aproximadamente três quartos da média salarial nacional para profissionais com perfil equiparável” (p.93).

Peter Spink, em comunicação pessoal, ressaltou que as formas de se ganhar algum dinheiro no Brasil são bastante diferentes do modo das pessoas no hemisfério norte. Para nós não há nada demais em ganhar dinheiro fazendo comida para fora, vendendo chocolates e lanches na universidade ou ainda em prestar serviços como de manicure em residências. Mas isso é absolutamente impensável nos países desenvolvidos (vide a relação entre o número de habitantes adultos que começam um novo negócio e o total dessa população descrita mais acima por DORNELAS, 2001).

Talvez essa forma peculiar de ganhar dinheiro, conseqüência da necessidade de obtê-lo, seja o pontapé inicial na hora de montar um pequeno negócio. As pessoas procuram dentro de seu leque de habilidades o que poderá dar certo sem que haja a necessidade de uma alta quantia em dinheiro para realizá-lo e cujo resultado venha de forma rápida.

Pelo menos, é o que relata nossos participantes. Aline usou seu aprendizado no trabalho anterior para iniciar seu pequeno negócio. Daniel também. E Bia relata que o

trabalho com artesanato já estava no seu sangue porque no trabalho de fazer tijolos com a família no sítio, quando criança, ela fazia alguns brinquedos escondido dos pais:

“[...] muitas vezes eu cheguei a apanhar da minha mãe, porque eu ficava ali, ao invés de tá batendo um tijolo, empinando uma lenha, que a gente fala empinar lenha, empinando uma lenha, eu tava fazendo bonequinho de barro, entendeu? [risos] Então eu fazia caneca de barro... aí quando eles iam queimar o tijolo, eu punhava minha canequinha pra queimar também. [risos de todos] Eu já tinha isso, já tava no sangue isso. [...] Por mais que eu goste, que é uma coisa minha desde criança, eu gosto de mexer com coisas assim, eu mexia com terra, com barro, fazia bonequinho de barro, e eu nunca entendi o porquê, mas aí Deus vai direcionando e hoje eu sei o porquê [...]. É meu ganha-pão” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

De certo modo, é essa diferença que encanta e que nos move em direção a esse mundo, no intuito de compreendê-lo um pouco mais e de descobrir suas reais molas propulsoras.

Segundo Filion (2000), para cada pequeno negócio existente há um empreendedor que o criou. Nesse ponto há discordância. De acordo com Peter Spink, em comunicação pessoal, essa conceitualização banaliza o termo, uma vez que os negócios são essencialmente copiados. E não há nada de errado com isso porque não se inventa novamente o pão ao abrir uma nova padaria, nem o doce ao se fabricar compotas de frutas etc. Por efeito, muitos pequenos negócios existem porque são cópias de outros pequenos negócios. O que se pretende dizer é que um pequeno negócio não precisa pertencer ao ramo do empreendedorismo para ter reconhecida sua importância. O que temos, na verdade, é o não empreendedor de pequenos negócios. Especificamente aqui temos o não empreendedor de pequenos negócios familiares geradores de renda.

São os atores sociais da vida cotidiana, pessoas comuns cujos trabalhos nos são essenciais no dia-a-dia e do qual dependemos, sem nos darmos conta disso, porque eles já fazem parte do cenário de nossas vidas.

A distinção entre empreendedores e não-empreendedores (ou proprietários-gerentes de pequenos negócios segundo FILION) é necessária para que não se confunda duas lógicas heterogêneas. É como Yunus (2003) bem descreveu no prefácio desta dissertação: os pequenos empresários não são os proprietários de pequenos negócios. Os proprietários

de pequenos negócios pertencem a uma lógica altamente excludente que não lhes oportuniza sequer as condições adequadas para a gestão dos próprios negócios: isso implica em um local de trabalho maior, os instrumentos de trabalho necessários, capital de giro, entre outros.

A princípio, entende-se que o empreendedor, o pequeno empresário, busca através de abertura de um negócio inovador obter sua independência financeira com a acumulação privada de capital, mas, sobretudo, é um empreendedor pela natureza visionária de seu negócio. Nesse ponto, resgata-se a definição utilizada por Fillion (1999) e adotada nesta pesquisa.

Já o não-empendedor ou proprietário-gerente de um pequeno negócio busca a sua sobrevivência através da abertura de um pequeno estabelecimento. Esse negócio lhe serve mais como um auto-emprego que lhe gera renda do que uma oportunidade de negócio para acumular riqueza e capital. Nesse ponto, resgata-se a afirmação de Castillo (1995 apud CARRÃO, 2004) onde o autor interpreta a abertura dos negócios mais como auto-emprego do que propriamente manifestação do espírito empreendedor.

Há a possibilidade futura do negócio também lhe trazer melhores recursos, mas sua finalidade inicial é a geração de renda e não um investimento capitalista particular como oportunidade de negócio para a acumulação privada de capital.

Para Fillion (1999) “enquanto a inovação e o crescimento são as palavras-chave para definir o empreendedor, as que definem o auto-empregado são ecologia pessoal e estilo de vida equilibrado” (p. 20).

Então, de posse de tudo o que vimos até aqui, podemos afirmar que o proprietário de qualquer negócio (pequeno, médio ou grande) só é considerado empreendedor se seu empreendimento for visionário, no sentido de fazer além. Todavia, o proprietário de um pequeno negócio, ou seja, um auto-empregado não-empendedor está longe de ter um estilo de vida equilibrado como definido por Fillion (1999), pelo menos no começo do seu negócio, onde todo seu tempo é ocupado com o trabalho.

Seja como for, fica claro que para ser considerado um empreendedor a pessoa proprietária de um negócio deve ser inovadora e visionária, tal qual a definição de Fillion (1999) usada neste capítulo (“um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”). As circunstâncias da abertura do negócio, bem como seu objetivo também

são fatores importantes para avaliarmos se o negócio é por oportunidade (ligado, então, ao empreendedorismo) ou por necessidade (ligado ao auto-emprego).

Como asseveramos anteriormente, a grande maioria das pessoas proprietárias de um pequeno negócio são não-empendedoras, pelo fato desses negócios serem cópias de outros negócios e terem como objetivo a geração de renda. Negócios sem o caráter visionário, sem o “fazer além” proposto por Schumpeter (1928) na consolidação do conceito de empreendedorismo e corroborado por Fillion (1999; 2000). Mas isso não diminui sua importância, visto que garantem a sobrevivência de milhões de brasileiro.

E o que há de errado no uso do termo empreendedorismo? Por que levantamos o debate sobre a distinção entre pequenos negócios geradores de renda e negócios empreendedores?

O problema reside em lidarmos com uma noção fechada de empreendedorismo como um conjunto de atributos desligados das circunstâncias sociais. Dessa forma, tendemos a explicações genéricas que se tornam aplainadoras da realidade social sobre a qual refletimos.

7.4 Ideologia e empreendedorismo

Uma das problemáticas do empreendedorismo é a banalização de seu discurso pelo uso demasiado e de múltiplas aplicações. Mais ainda: o que isso escamoteia. Como asseveramos neste capítulo, houve um movimento muito forte sobre o tema a partir da década de 1990. Desde então, o campo do empreendedorismo se expandiu para além dos estudos acadêmicos, ganhando repercussão no cotidiano através, principalmente, do discurso mediático e político.

O termo empreendedor passou a ser sinônimo de pessoa que cria uma empresa, abre uma franchising, trabalha por conta própria em casa, trabalha pelas ruas vendendo o café-da-manhã e lanches (seja numa barraquinha improvisada, seja em bicicletas adaptadas), trabalha vendendo cosméticos de porta em porta etc. Ou seja, não há um critério de uso. Tal qual a discussão feita por Castel (2007) sobre o conceito de exclusão, o

empreendedorismo veio se impondo pouco a pouco como um *mot-valise*³⁸ para definir várias formas de trabalho (emprego formal, auto-emprego, “bico” etc.).

Essa heterogeneidade de usos do termo empreendedorismo nos conduz ao primeiro passo da desconfiança. Ao designar várias situações diferentes ela encobre a especificidade de cada uma, principalmente o contexto histórico-social de cada ocupação. O proprietário de uma empresa formal pode ter sido privilegiado por oportunidades como uma boa educação e formação profissional de ponta³⁹. Diferente das oportunidades que um vendedor de lanches na rua teve. Portanto, considerar ambos como expoentes do empreendedorismo brasileiro não é sensato. Tampouco se trata de uma questão de tempo para que o vendedor de lanches alcance o mesmo patamar do empresário proprietário de uma empresa formalmente constituída. Talvez ambos nunca tenham conhecido o emprego formal regular (trabalho assalariado regido pelas leis da CLT), mas certamente “eles não têm nem a mesma trajetória, nem a mesma vivência, nem a mesma relação com o mundo, nem o mesmo futuro” (CASTEL, 2007:20).

A ideologia do empreendedorismo atua da seguinte forma: ela não desqualifica as pessoas num primeiro momento. Ao contrário: o termo designa sujeitos dotados de qualidades (conforme a lista de características que vimos anteriormente) como a iniciativa, a persistência, a autoconfiança, a criatividade, “a tolerância à incerteza e a habilidade em definir a partir do indefinido” segundo Timmons (1994) e Hornaday (1982) citado por Chagas (1999). A desqualificação vem num segundo momento, quando se atribui unicamente à pessoa a responsabilidade por seu sucesso ou fracasso, invalidando o contexto social como construtor de realidade.

É por esse motivo que as listas anteriormente citadas nos são importantes: como sinalizadoras de questões latentes. Mas essa é a única contribuição possível nesse debate. Afinal, por que é tão importante atribuir a um único conceito tantas características positivas?

Cabe ressaltar, neste momento, que a reflexão sobre o uso indiscriminado do termo nos leva a inferir que esse conceito está a serviço de algo maior que o mero reconhecimento

³⁸ Castel (2007:17). Termo que designa algo onde cabe tudo dentro. Explicação dada em sala pelo professor Peter Spink na disciplina “Igualdade, equidade e inclusão negativa: a contribuição da psicologia social para a redução da pobreza”, ago. 2006.

³⁹ No contexto brasileiro ter acesso à boa educação e formação profissional de ponta é um privilégio.

das qualidades do povo brasileiro. Uma hipótese é seu uso na tentativa de encobrir uma das grandes mazelas, não só do nosso país, mas da humanidade: a vulnerabilidade das pessoas em situação de pobreza. Vulnerabilidade e pobreza como frutos da falta de oportunidades e de várias carências que deveriam ser supridas pelo Estado como o acesso à educação de qualidade, saúde, saneamento básico, empregos etc.

Esse processo de acobertamento é possível através da operação de mecanismos ideológicos do discurso como a naturalização de um processo que foi construído historicamente: as diversas e diferentes formas de ganhar dinheiro no Brasil. Esse mecanismo de atuação da ideologia é conhecido como reificação. Nesse modo de operação “os processos são retratados como coisas ou como acontecimentos de um tipo quase natural, de tal modo que o seu caráter social e histórico é eclipsado” (THOMPSON, 1995:88).

Para esse autor, a ideologia é utilizada tanto para manter submissos os grupos em sua luta contra a ordem social, quanto para os grupos dominantes na sua defesa do status quo.

De acordo com a concepção de ideologia de Thompson (1995), “as relações sociais podem ser sustentadas e as mudanças sociais impedidas pela prevalência ou difusão de construções simbólicas” (p. 59). Nesse sentido, “estudar ideologia é estudar as maneiras como o sentido serve para estabelecer e sustentar relações de dominação” (p. 76).

Seguindo essa lógica e pensando no por que do discurso do empreendedorismo ter recebido especial atenção por parte do governo e de entidades de classe, conforme afirmou Dornelas (2001), infere-se alguns pontos.

Em primeiro lugar, não se trata da valorização da cultura brasileira. Utiliza-se qualidades como a criatividade e a iniciativa descoladas do verdadeiro contexto: os brasileiros são pró-ativos e criativos ao optarem por diferentes ocupações não tradicionais porque não conseguiram uma posição no mercado formal de trabalho e por isso partiram para a iniciativa própria. Portanto, as qualidades usadas como justificativa para a eclosão do fenômeno do empreendedorismo não são qualidades vinculadas à oportunidade de negócio, mas sim manifestação da necessidade de sobrevivência.

Trata-se, portanto, de uma estratégia e um modo de operação da ideologia: a reificação. Esse mecanismo de atuação ideológica opera através da naturalização de

características que constituem o modo de agir do brasileiro como se fosse algo dado, natural e não constituído historicamente.

Outro ponto que merece observação é a pergunta: seria a semelhança entre um empreendedor e um super-herói uma casualidade? Essa associação é reforçada por mecanismos como a exaltação do brasileiro em ser seu próprio patrão e superar as inúmeras dificuldades presentes num país do terceiro mundo. Esta é uma das mensagens subliminares que o discurso do empreendedorismo transmite. Dessa forma, infere-se que há uma simbologia do super-herói associada ao homem comum, pois esse realiza coisas extraordinárias como assegurar a sobrevivência através de poucos recursos.

Cabe, neste momento, ressaltar que o fato de pessoas procurarem o auto-emprego para obter renda é difundido pelo discurso do empreendedorismo como uma capacidade nata do brasileiro em criar oportunidades. Constrói-se uma simbologia: transforma-se o que poderia ser considerado constrangedor e negativo (não ter emprego formal) em algo positivo e valorizado (ser seu próprio patrão). Essa estratégia convém aos grupos dominantes fazendo com que eles mantenham o sistema estabelecido e evitem o conflito social.

Ao focar a pessoa e não as circunstâncias, cria-se o apelo simbólico por onde a ideologia atua. Nessa lógica, ser um auto-empregado é reflexo da capacidade empreendedora do brasileiro. Imbuí-se as pessoas de um sentimento de orgulho e satisfação, daí o porquê dos autores se dedicarem às características positivas dos empreendedores. É por essa via que o discurso aliena as pessoas, fazendo-as acreditar que não são vítimas da precarização do trabalho e da ausência do poder público na construção de políticas públicas que as integre socialmente. Elas são levadas a acreditar que são pessoas vitoriosas e guerreiras por “arregaçarem as mangas” e criarem seus próprios empregos, tornando-se seus próprios patrões.

Nessa proposta, cada vez mais pessoas aderem (alegremente) ao “espírito empreendedor”, colaborando para a diminuição do índice daqueles que estão à procura de emprego e para a manutenção do status quo.

Sob o foco das circunstâncias, ao investigarmos a história do trabalho no Brasil e o contexto político-econômico que o moldou, sabemos que esse jeitinho de ganhar a vida surge pela falta de oportunidade em se inserir nas maneiras convencionais de ganhar

dinheiro. É pela ausência de trabalho formal que as pessoas migram para essas formas diferentes de ocupação. A questão é tão antiga e (ainda) tão presente no nosso cotidiano que a paisagem urbana sem essas pessoas seria completamente diferente. Imagine nossas cidades sem esses atores: o engraxate, a senhora que vende lanches, o rapaz do picolé caseiro, os carros dos ambulantes que vendem fruta, pamonha, sorvete, produtos de limpeza etc. O problema é que são alternativas seguidas há tanto tempo e tão regulares no cenário urbano que não são mais questionadas e discutidas. Tornaram-se normais. Ou melhor, passam aos olhos dos desatentos como algo normal.

De acordo com Thompson (1995), no processo ideológico da reificação “um estado de coisas que é uma criação social e histórica passa a ser tratado como um acontecimento natural ou como um resultado inevitável de características naturais” (p. 88). Essa é uma das formas de atuação da ideologia.

Nesse sentido, exalta-se um conjunto de características dadas como naturais do povo brasileiro e se associa essas características ao conceito de empreendedorismo. Por efeito, vinculam-se as diferentes formas de ganhar dinheiro ao conceito de empreendedorismo, justificando-o como um dom nato, uma potencialidade que todos têm, mas que precisam despertar ou aprimorar.

Joga-se para “debaixo do tapete” as verdadeiras circunstâncias que empurram grande parte da população para o trabalho por conta própria. Essa estratégia encobre a omissão do Estado quanto ao seu dever e ainda sustenta relações de dominação.

Ao tratar o Brasil como um país de “extrema capacidade empreendedora”, ou seja, prenhe do espírito empresário, pretende-se esconder o fato de que essa capacidade criativa eclode como uma tentativa desesperada em prol de obter renda para si e para os seus. É a forma possível de sobrevivência e não uma escolha.

O propagado discurso do empreendedorismo omite as reais causas da opção pelo trabalho por conta própria, naturaliza essa opção e ainda inverte os papéis no jogo: a pessoa passa a ser a principal responsável por sua capacidade de sobreviver através do auto-emprego. Tira-se o dever do Estado e o atribui ao sujeito.

De acordo com Newton Duarte⁴⁰, o objetivo ideológico do discurso do sucesso individual e, portanto, do empreendedorismo é acobertar o “descompromisso do Estado, a despolitização dos problemas educacionais e a abdicação do ideal de lutar por uma transformação radical da sociedade⁴¹”.

Utiliza-se de formas simbólicas através da estratégia de naturalização de algumas características positivas para assegurar os interesses das classes dominantes favorecidas pelas novas regras do jogo econômico: a aplicação da flexibilização pelas empresas, a escolha de outros lugares para investimento pelo capital financeiro etc. Essas medidas adotadas beneficiaram alguns poucos em detrimento de uma maioria que, mediante o desemprego, os arrochos salariais, a queda do poder aquisitivo, eliminação de postos de trabalho, alteração dos contratos de trabalho entre outras conseqüências, partiram para outras formas de ocupação como estratégia de sobrevivência.

O lado perverso desse discurso é que se a pessoa não logra bons resultados através dessas estratégias de sobrevivência é por que: a) ela não conseguiu utilizar adequadamente o seu dom empreendedor e para isso precisa de ajuda (justifica-se assim a existência de estabelecimentos como o SEBRAE, de programas de TV, revistas, livros e cursos especializados em empreendedorismo) ou b) porque ela não está se dedicando o suficiente. Ambos os caminhos atribuem o fracasso unicamente à pessoa, alimentando as teses dos individualistas de que a própria pessoa é responsável por seu malogro individual e má sorte (SINGER, 2001).

O aporte teórico no qual me amparo para a realização deste estudo, o construcionismo social, bem como a epistemologia sócio-histórica na qual Thompson (1995) desenvolveu a teoria da ideologia, sinalizam que o conhecimento é uma construção social. Portanto, nada é dado, nada é natural. Sendo assim, a capacidade empreendedora do brasileiro é uma criação social, algo construindo para aplinar a realidade social.

Afinal, não é mais romântico afirmarmos que somos um povo empreendedor, naturalmente criativo do que afirmarmos que somos um povo entregue à própria sorte, sem amparo social, sem educação, sem empregos que sustentem uma vida digna e sem perspectiva de melhora?

⁴⁰ DUARTE, N. *A crítica de Marx à naturalização do histórico*. In: <http://www.vermelho.org.br/museu/principios/anteriores.asp?edicao=72&cod_not=305>

⁴¹ Idem.

Nesse trajeto, conseguimos perceber que o conceito de empreendedorismo foi apropriado pelo discurso mediático e pelos interesses da classe dominante.

Em suma, o que o debate nos trouxe é a compreensão de que os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda são não-empresendedores, definidos assim pelo objetivo de seus negócios: geração de renda, ao contrário do objetivo dos negócios empresendedores que visam a acumulação de patrimônio e capital.

Outro aspecto importante é a análise das circunstâncias. Os pequenos negócios são fruto da necessidade de sobrevivência de seus proprietários, enquanto os negócios empresendedores são frutos de oportunidades de gerar ainda mais capital.

Vimos que o discurso do empreendedorismo distorce a realidade, naturalizando situações que foram construídas historicamente. Trata-se de um discurso alienante que visa assegurar os interesses da classe dominante ao difundir a (falsa) idéia de que o auto-emprego é um reflexo da característica empresenedora nata do brasileiro e que não ter patrão é sinônimo de obtenção de sucesso.

Desvelar o sentido do empreendedorismo foi um exercício necessário para mostrar ao leitor a complexa trama nos quais os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda estão imbricados. Mas há ainda outras questões para discussão como os conceitos de empresa familiar e economia popular. Vamos a elas.

8. FAMÍLIA E EMPRESAS FAMILIARES

Conforme Reis (1984), a família é uma instituição criada pelas pessoas em relação, que se constitui de formas diferentes em situações e tempos diferentes, para responder a necessidades sociais. Sendo uma instituição social, possui para as pessoas uma representação que é socialmente elaborada e que orienta a conduta de seus membros. A família se constitui em torno de uma necessidade material de reprodução e exerce também uma função ideológica. Assim, além da reprodução biológica, ela promove também a reprodução social da própria família e da sociedade na qual está inserida, sendo, por isso, considerada como a formadora do cidadão.

De maneira geral não se pode falar em família, mas de famílias, para que se possa, ao menos, tentar contemplar a diversidade de relações que convivem na sociedade atual. No imaginário social, a família seria um grupo de indivíduos ligados por laços de sangue e que habitam a mesma casa. Em decorrência disso, pode-se considerar a família como um grupo social composto de indivíduos que se relacionam cotidianamente gerando uma complexa trama de emoções (GOMES e PEREIRA, 2005).

A família é um sistema aberto que interage constantemente com o sistema social maior. Toda família tem uma estrutura própria e é ela que permite a leitura e a formação dos valores que sustentam a identidade de cada um dos seus membros. A família, entretanto, não é uma sociedade de iguais. E nunca será. As relações familiares são sempre revestidas de conteúdo emocional, por isso suas decisões nem sempre são pautadas pela lógica.

A família é, portanto, uma construção social que varia segundo as épocas, permanecendo, no entanto, aquilo que se chama de “sentimento de família” (AMARAL, 2001), que se forma a partir de um emaranhado de emoções e ações pessoais, familiares e culturais, compondo o universo do mundo familiar. Esse universo do mundo familiar é único para cada família, mas circula na sociedade nas interações com o meio social em que vivem (GOMES e PEREIRA, 2005).

Para Ferrari (1998), a família, como forma específica de agregação, tem uma dinâmica de vida própria, afetada pelo processo de desenvolvimento socioeconômico e pelo impacto da ação do Estado, por meio de suas políticas econômicas e sociais.

A crise econômica das últimas décadas obrigou as famílias a repensarem e reformularem suas estratégias de vida, sobretudo no que concerne à obtenção dos

rendimentos, tendo em vista fugir o máximo possível do impacto da recessão, do desemprego e da perda de poder aquisitivo (MACEDO, 1999).

Para Bernhoeft (1989), a família se caracteriza por três aspectos inter-relacionados, que são:

- 1) o entrelaçamento das histórias pessoais dos envolvidos;
- 2) a intensa afetividade que marca as relações entre os membros (mesmo não havendo contato direto entre eles) e
- 3) a indissolubilidade do vínculo existente.

Essas características constituem-se como um contraponto às relações tidas como profissionais, onde é estimulado o contato intelectual, frio e racional, sem maior envolvimento emocional.

Por sua história social, entende-se que a força propulsora da família é sua unidade, mesmo quando estão presentes os conflitos. Já a economia capitalista possui como força propulsora a competição (BERNHOEFT, 1999).

8.1 Família, família, negócios à parte

As relações em qualquer família são complexas. Entretanto, quando essas relações envolvem patrimônio e poder, a complexidade aumenta ainda mais.

Passos (2006) mostra alguns pontos negativos da empresa familiar. Para ele as relações familiares são complicadoras quando:

- a) Não há comunicação aberta e transparente dentro da família, o que pode ocorrer por causa da dinâmica familiar ser pautada em “esquemas rígidos e preestabelecidos”;
- b) Falta de habilidade quando emergem visões conflitantes, pontos de vista diferentes e expectativas distintas;
- c) A disputa de poder entre os membros da família traz danos à empresa e à relação familiar;
- d) Por fim, ele aponta a séria questão das pequenas brigas, as chamadas “picuinhas” entre os membros familiares que custam bastante caro a todos: tanto à relação familiar quanto aos negócios da empresa.

No caso dos nossos participantes, eles nos mostram que as relações familiares e as relações de trabalho são bem trabalhadas, não havendo complicações entre a mistura das duas. Infere-se que o tamanho do negócio e, por consequência, seu objetivo (geração de renda X acúmulo de capital) seja o diferencial na questão da problemática da associação família e negócios.

Vejamos o que os pequenos proprietários de pequenos negócios familiares têm a nos ensinar:

“[...] com o meu marido a gente não tem discussão, se a coisa tá ruim, o bicho tá pegando, a coisa tá brava, se eu tô nervosa ele me deixa na minha, se ele tá nervoso, eu deixo ele na dele, quando passou o nervoso, nós vamos conversar. É conversando que se entende” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Eu não fico presa só em mim, meu marido não fica preso só nele, a gente convive com muitas pessoas, cê conversa com muitas pessoas, a gente fica amigo de todo mundo. Todo mundo gosta da gente, todo mundo admira o trabalho que a gente faz. Então, nós ‘samos’ um casal que, segundo eu já ouvi, e posso te falar, e te garantir, ‘cês são o casal mais unido!’ porque sete anos trabalhando junto, existe, vamos dizer assim, as pessoas às vezes vê... eu já vi casal que: eu tenho meu trabalho, você tem o seu. Você tem o seu dinheiro e você tem o meu, eu tenho o meu. Divisão, aqui em casa a gente não tem isso. Aqui é pra nós, aqui é o mundo nosso e dos nossos filhos. Então, não vamos: eu vou fazer pra mim, você vai fazer pra você. Eu conheço uma amiga que, o marido dela tem a barraca dele e ela tem a barraca dela, cada um tem seu dinheiro, cada um tem seu carro, cada um tem seu negócio. E a gente não, a gente casamos, com o negócio junto e assim vai. [...] Fizemos do negócio... mais uma união!” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

8.2 Empresas Familiares: conceitos e premissas

Ao se abordar o tem “empresa familiar” encontramos muitas conceituações. Entretanto, esses conceitos possuem em comum o fato de a empresa familiar se referir a uma organização em que as relações familiares dos dirigentes estão presentes e interferem em sua dinâmica (MACEDO, 1999).

No levantamento bibliográfico inicial para se conhecer o “estado da arte” sobre o tema “empresas familiares”, percebeu-se que a grande maioria dos artigos e livros que

tratam sobre o assunto não define a que tipo de empresa familiar está se referindo. Autores como Davel, Silva e Fischer (2000) afirmam que há uma grande diversidade de concepções e definições do que venha a ser uma empresa familiar. Já Eccel, Cavedon e Craide (2005:03) complementam dizendo que “a falta de uniformidade na definição do que vem a ser uma empresa familiar leva a dificuldades na realização de estudos comparativos entre empresas familiares já que pode haver desencontros sobre o objeto que se fala”.

Para Bernhoeft (1989:35), a empresa familiar é “aquela que tem sua origem e sua história vinculadas a uma família, ou ainda aquela que mantém membros da família na administração dos negócios”.

Para Lodi:

“A empresa familiar é aquela em que a consideração da sucessão da diretoria está ligada ao fator hereditário e onde os valores institucionais da firma identificam-se com um sobrenome de família ou com a figura de um fundador. O conceito de empresa familiar nasce geralmente com a segunda geração de dirigentes, ou porque o fundador pretende abrir caminho pra eles entre seus antigos colaboradores, ou porque os futuros sucessores precisam criar uma ideologia que justifique a sua ascensão ao poder” (1993:06).

Apesar da diversidade, Davel, Silva e Fischer afirmam que:

“[...] Certo consenso é estabelecido entre os pesquisadores sobre o fato de que a família (a) possui propriedade sobre a empresa (propriedade total, majoritária ou controle minoritário), (b) influencia nas diretrizes de gestão, (c) determina o processo sucessório e (d) influencia e é identificada com relação aos valores da empresa. De fato, a empresa familiar origina-se de redes de parentesco e vínculos pessoais” (2000:100).

Apesar de tentar definir operacionalmente o conceito de empresa familiar, os autores, em geral, não discriminam seu tamanho. Pelo menos não se encontrou nada que caracterizasse o porte dos negócios familiares descritos nas pesquisas de artigos e livros levantados. Essa ausência de definição é preocupante por que: a) sugere que um modelo (de gestão, política e práticas) serve para todos; e b) por que implica em desencontros quanto ao objeto de que se fala.

Sob essa ótica, serão os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda proprietários de micro empresas familiares? Pela definição dos autores a resposta é sim e não. Explica-se.

Para autores como Donnelley (apud BERNHOEFT, 1989) e Lodi (1993), que usam conceitos mais restritos de empresa familiar, a resposta é negativa. Para o primeiro, uma empresa só pode ser considerada familiar se ela estiver ligada à família por pelo menos duas gerações, ou seja, o controle da empresa já está sob a direção dos filhos do fundador.

Para Lodi (1993) a empresa é familiar quando a consideração da sucessão da diretoria está ligada ao fator hereditário. Nesse contexto, os pequenos negócios geradores de renda não se enquadram, principalmente porque os pais não desejam que seus filhos, no futuro, levem o empreendimento à frente. Com isso, não haverá uma segunda geração no negócio, ficando sua existência circunscrita ao tempo de atividade de seus criadores.

[Não, não, não. Eu não quero que ele toque o negócio. [...] Eu pretendo que ele estuda pra ter uma profissão melhor do que a gente pra ter seus... sua mordomia depois, né? [...] Ter seu final de semana de folga, suas férias, seu décimo terceiro, seu fundo de garantia. Aqui a gente não tem. Então eu não quero, já falei pra ele, eu não quero que ele vá mexer com comércio (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

“[não quero que elas [as filhas] sigam isso. [...] Então, eu não quero que elas sigam, porque eu quero que elas estudem. Então isso aí eu acho que vai atrapalhar bastante. [...] Porque amanhã ou depois, o artesanato é bom hoje pra mim que eu sustento minha casa, minha família, só que, como eu não tô pagando o INSS, não vai me dar garantias. [...] Eu tenho medo que isso aconteça com as minhas filhas. [...] Eu quero que elas aprendam sim, mas eu gostaria que isso não fosse para a vida delas. Gostaria que elas tivessem, realmente, uma profissão” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

“O futuro do Bruno? [seu filho mais velho que a ajuda no negócio]. Ah, o Bruno estuda, trabalha, faz curso de administração de empresa, faz computação, né? Eu espero que ele faça uma faculdade. Agora se aparecer um emprego bom pra ele, eu quero que ele vá trabalhar. [...] Assim... eu preciso muito dele aqui, mas se ele encontrar uma coisa maior eu quero mais que ele vá” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

Percebe-se, com isso, que a finalidade da criação do empreendimento para os proprietários de pequenos negócios difere das expectativas traçadas pelos fundadores de

empresas familiares, onde a sucessão do negócio é desejada como forma de perpetuação do legado familiar.

O objetivo dos proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda (PNFGR) é propiciar a manutenção da família através da renda obtida e, principalmente, permitir o investimento no futuro dos filhos através da educação escolar e universitária.

É do desejo dos pais que os filhos não vivenciem as agruras do auto-emprego no cotidiano laboral em pequenos negócios. Para eles, ter seu próprio negócio não é como ter uma profissão. E eles desejam que os filhos estudem para terem uma profissão. Nesse ponto, fica nítida a lucidez que essas pessoas têm quanto a estarem nesse tipo de ocupação muito mais por força das circunstâncias do que por vontade própria.

“Veja bem, a gente que veio trabalhar desde pequeno e não teve oportunidade de estudar, então você não tem como ter uma profissão [...] que tem um retorno melhor. Não tem condições de fazer faculdade, essas coisas assim. E antigamente não, você ficava desempregado, o que acontecia, meu pai sempre... a primeira porta que estiver aberta ele ia colocar a gente ali pra trabalhar. Não importa o quê que é. A gente tinha que trabalhar. Então foi habituando nesse negócio de comércio, comércio, comércio e não teve oportunidade de ter uma profissão melhor. Aí tive que partir pra isso, né?” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

Para autores como Bernhoeft (1989) e Lanzana (1999), por outro lado, o conceito de empresa familiar é mais abrangente. Para o primeiro autor, a empresa familiar é aquela que tem sua origem e sua história vinculadas a uma família; ou, ainda, aquela que mantém membros da família na administração dos negócios.

Já Lanzana (1999) critica essa obrigatoriedade da empresa passar pelo processo sucessório para ser considerada familiar. Segundo Lanzana, “a empresa familiar tradicional é aquela em que um ou mais membros de uma família exerce considerável controle administrativo sobre a empresa, por possuir parcela expressiva da propriedade do capital” (LANZANA, 1999:33 apud MACÊDO, 1999:33).

Macêdo argumenta, então, que existe um pré-requisito para a definição de uma empresa ser ou não familiar. O que decide a questão é “a necessidade de um grau mínimo de concentração da propriedade do capital nas mãos de uma família, o suficiente para que esta tenha legitimidade para interferir no controle administrativo” (1999:33-34).

Conforme a argumentação de Lanzana (1999), a distinção entre as empresas familiares dos pequenos negócios familiares geradores de renda é clara: propriedade do capital. Tomando a vertente econômica, fala-se de quantias de dinheiro aplicadas e investidas no negócio. Os pequenos negócios familiares geradores de renda (PNFGR) não possuem isso. Seu capital é basicamente a força de trabalho da família.

Sendo assim, consideramos que o divisor de águas nessa questão é **o objetivo de ambos os negócios**. Para as empresas familiares socialmente constituídas o objetivo é o mesmo de qualquer empresa capitalista: acúmulo de capital. Podemos pensar que um dia esses negócios começaram pequenos, mas cresceram, prosperaram e alcançaram esse patamar. Para os pequenos negócios familiares geradores de renda o principal objetivo é a geração de renda, como base de manutenção da vida.

Eles são sim micro empreendimentos familiares, mas não se constituem como “empresas”, ou seja, como uma “organização econômica destinada à produção ou venda de mercadoria ou serviços, tendo como objetivo o lucro⁴²”. Não possuem a estrutura organizativa nem os objetivos capitalistas da empresa moderna. Por isso o termo “empresa familiar” não se configura como o mais adequado para designar os pequenos negócios familiares descritos nesta pesquisa, uma vez que usando esta definição “pode haver desencontros sobre o objeto que se fala” (ECCEL, CAVEDON e CRAIDE, 2005:03).

Um termo pouco conhecido no Brasil, mas bastante utilizado na literatura estrangeira para nomear os pequenos negócios familiares é o “*micro home-based enterprise*⁴³” ou apenas “*home-based enterprise*⁴⁴”. Geralmente ele é utilizado para designar micros negócios que são característicos da economia de países subdesenvolvidos (*Third world home-based enterprise*) onde a população recorre a empreendimentos desse tipo para sobreviver.

⁴² FERREIRA, A. B. H. *Minidicionário da língua portuguesa*. Coordenação Marina Baird Ferreira, Margarida dos Anjos; equipe Elza Tavares Ferreira... [et al]. 3 ed. – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1993, p. 203.

⁴³ ISTR Sixth International Conference. *Contesting Citizenship and Civil Society in a Divided World*. Toronto, Canada / July 11-14, 2004. Disponível em: <<http://www.istr.org/conferences/Toronto/index.html>>. Acesso em jul. 2008.

⁴⁴ <http://www.ingentaconnect.com/content/carfax/curs/2005/00000042/00000004/art00002>

Vasculhando a internet não consegui encontrar nenhum artigo no Brasil que tenha utilizado o termo e, por conseguinte, realizado sua tradução. Encontrei apenas a tradução espanhola “*empresa en casa*” e a tradução francesa “*entreprise à domicile*”.

A “*empresa en casa*” é definida como “empresa de cualquier magnitud o tipo cuya oficina central está en la casa del propietario⁴⁵”.

É um termo que mais se aproxima do foco deste estudo, ou seja, os pequenos negócios familiares geradores de renda, uma vez que designa o trabalho em família realizado no recôndito do lar.

É algo distinto do trabalho em domicílio proposto por algumas empresas na modernidade tardia. No caso do “*home-based enterprise*” o trabalho é realizado pela família em sua própria casa porque esse é o único lugar do qual eles dispõem para trabalhar. Não há capital para alugar um local especificamente para o trabalho, portanto, este é desempenhado no lar.

“Aqui onde o meu filho dormia. Eu tomei o espaço do meu filho dormir, eu não tenho onde trabalhar, eu ainda trabalho no espaço do quarto do meu filho. [...] Ele tá dormindo na sala, coitado, ainda dorme na sala”
(Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

Muitos negócios são assim. A sala de visita, a garagem, o pátio entre outros lugares da casa são transformados em mercearia, quitanda, oficina etc. Quando o negócio gera bons resultados, constrói-se um cômodo destinado exclusivamente para o trabalho. Quantos negócios nós conhecemos assim, onde o dono trabalha num pavimento embaixo e reside no andar de cima?

O termo “*home-based enterprise*”, na opinião desta humilde mestrandia, resolveria grande parte (se não totalmente) do problema do “desencontro sobre o objeto que se fala”. Diferente do que nos sugere o termo “empresa familiar”, a definição “*micro home-based enterprise*”, sugere-nos algo de menor proporção, ligado à manutenção da vida e não à geração de riqueza e capital. Também é indicativo do trabalho realizado no lar e, por

⁴⁵Disponível em: <www.usinfo.state.gov/products/pubs/spanish/entrepreneurship/part_20.htm>. Acesso em jul. 2008.

consequente, em família. Por fim, associado aos países do terceiro mundo sugere relação com problemas sociais como a vulnerabilidade social deflagrada por situações de pobreza.

Mas, enquanto não há estudos brasileiros que utilizem o termo “*home-based enterprise*” ou “*micro home-based enterprise*” o conceito gerado neste estudo “pequenos negócios familiares geradores de renda” nos servirá como um conceito que designa o fenômeno levantado (auto-empregados que desenvolvem seu trabalho em família para sobreviverem).

E por que as pessoas decidem trabalhar em família?

De acordo com nossos participantes, trabalhar em família é bom por causa do sentimento de confiança que os membros da família nutrem uns pelos outros. Outros pontos destacados foram o estar junto, a amizade e a união (tanto no sentido de trabalhar juntos para conseguir sucesso como no sentido de poder contar com aquelas pessoas).

“Trabalhar com a família tem vantagem que você pode deixar na mão da família que você pode sair com total confiança que tá a sua família aqui. Agora se você coloca um empregado você não sabe o que pode acontecer. Você não vai ler a mente de ninguém que tá trabalhando com você como empregado. Agora a família não, a família você tem totalmente confiança, então pode deixar sozinha” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

“[...] eu tenho uma ajuda familiar assim, indispensável, então a minha família é meu ponto de partida. [...] A vantagem é a união. Nós somos uma família, graças a Deus, muita unida. [...] A vantagem de trabalhar com a família, em primeiro lugar: confiança. Se tá na mão dela, tá na minha mão. Isso pode ter certeza. A vantagem, segundo lugar: amizade” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Eu acho melhor. Trabalhar junto com os parentes é bem melhor. [...] O lado bom é porque a gente pode confiar, né? Assim, sair, fazer minhas compras, deixar a pessoa, é uma pessoa que eu posso confiar mais” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“[...] a vantagem de trabalhar com a família é que se a família for unida você consegue as coisas, né? Por que é claro que uma andorinha só não faz verão né?” (Eduardo, 6 anos como proprietário de PNFGR).

“É gostoso. [...] é gratificante, porque você mistura todo mundo naquilo que você quer” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Jaffe (2001) afirma que membros de uma família compartilham além de uma mesma história, um forte senso de identidade. A família que trabalha junta possui vantagens que pessoas externas ao grupo não têm. São pessoas que se conhecem muito bem, tanto as habilidades quanto as dificuldades de cada um. Fora isso, há a questão da confiança mútua, do sentimento de lealdade e do comprometimento que o grupo familiar tem com relação ao futuro e bem-estar de cada um.

Em outro ponto de seu livro, o autor relaciona algumas razões para o porquê de muitas famílias desejarem trabalhar juntas. Ele começa afirmando que várias pesquisas responderam essa questão e que as respostas sugerem que as vantagens superam e muito as desvantagens (JAFFE, 2001; FLETCHER, 2000).

O autor elenca as seguintes vantagens:

A) O empreendimento familiar é visto como uma extensão da proximidade e da diversão que os membros de uma família vivenciam em seu cotidiano;

“É gostoso, porque assim, meu esposo ajuda a fazer a massa que é o mais pesado, que realmente o braço, acaba com o braço. Então, ele faz a massa, aí depois ele me ajuda a pintar as massas que nem que é um pouquinho difícil, ele me ajuda a pintar as massas, aí essa aqui [referindo-se à sua caçula] sempre quer um dinheirinho, começa a fazer as folhinhas, as florzinhas, que me ajuda bastante nas lembrancinhas que eu faço, então, às vezes, no sábado, eu vou entregar na cidade, é muito peso, a menina [filha do meio] me ajuda a levar, então é gratificante, porque você mistura todo mundo naquilo que você quer” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

B) Eles têm mais liberdade, criatividade e autonomia em seu trabalho e em suas vidas;

“Bom, cê tem que cumprir horário trabalhando como empregado, apesar de que, no próprio emprego a gente cumpre horário também, só que a gente que determina esse horário. Então trabalhando de empregado cê tem que bater cartão. E trabalhando aqui eu não preciso bater cartão” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Pão de goiaba. Da onde veio esse pão de goiaba? Ah, vamos fazer uns pão recheados porque esse aqui o pessoal vai enjoar, tem que ter alguma coisa diferente. Vamos fazer pão recheado. [...] Aí a gente vai fazendo, vai degustando, vai experimentando a gente mesmo [...]” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

C) Eles são conhecidos na comunidade onde vivem pelo trabalho em família e isso lhes traz orgulho e status;

“[...] todo mundo come e fala: ‘como é que vocês faz um pão desse?’ Não existe, não tem em Campinas, o pessoal, aonde a gente passa na cidade, no bairro, ‘num tem um pão como o de vocês’” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“É só, Adriana, quem vê a nossa vida aqui nesse bairro que sabe dizer como é. Ó, a gente saiu na cidade inteira com esse outdoor [mostra o folheto do Banco do Povo, antigo Banco Popular da Mulher com a foto deles e do sobrinho segurando um de seus pães]. A gente saiu na revista também [porque são conhecidos pelo trabalho em família e foram escolhidos para estampar a publicidade do banco]” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

D) As mulheres têm benefícios especiais no negócio familiar que não teriam em outro lugar (tempo para levar os filhos ao médico, à escola, oportunidade de acompanhá-los nas tarefas diárias etc.);

“Assim, se eu precisava chegar oito horas, chegava oito horas, nove [referindo-se ao trabalho com a perua na calçada]. Trabalhar pros outros é aquele horário, se eu chegasse dez minutinhos atrasada, tava lá a mulher com a cara feia. Lá eu não podia ir no médico, não podia levar filho no médico. Aqui, quando eu precisava levar filho no médico, fechava a perua, ia e depois voltava de novo” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

E) É uma forma de a família realizar algo significativo, importante e público; e

F) O negócio familiar gera a segurança econômica de todos daquele núcleo familiar, mais do que conseguiriam se trabalhassem separadamente.

Apesar de tantas vantagens, o trabalho em família também possui o outro lado. De acordo com os participantes, as desvantagens em trabalhar junto com a família são:

“Trabalhar com a família, às vezes, não dá muito certo. [...] Começa a ver os outros subindo [...] aí fica com um pouco de inveja. [...] Sempre tá um querendo mais do que o outro” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“A desvantagem é o seguinte, os cara novo, eles acha que... só que depois eles vem e explica pra mim: ‘Não pai, eu falei isso mas eu tava errado’. Eles acha assim: ‘Ah mas, ganhar dinheiro e ganhar dinheiro e

a gente num tem um salário' [...]. Então a desvantagem acho que tem é essa, mas só que depois eles me entendem. [...] às vezes quando acontece alguma coisa e eles querer encrespar, porque é da maneira que eu acho né, aí eu pego e seguro e falo: 'Não, é assim mesmo e acabou filho.' Aí eles vai embora nervoso e depois volta e fala assim: 'Pai desculpa, nós tá errado é o senhor que tá certo'. Sempre foi assim sabe?'" (Eduardo, 6 anos como proprietário de PNFGR).

"A desvantagem é porque [...] eles [os filhos] ficam achando que não têm salário, que eles ajudam e não tá tendo salário. [...] E fora que, marido, né? Reclama que tá ajudando, tá cansado, então nessa parte eu acho um pouco de desvantagem" (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Mas há também aqueles que não enxergam desvantagem:

"Não, não tem desvantagem, tem só vantagem em trabalhar com a família. [...] Tem seus atritos de vez em quando, mas isso é rotina, né? Tanto faz aqui como em casa vai ter a mesma coisa" (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

Ou enxergam uma desvantagem que, essencialmente, não é desvantagem:

"[...] desvantagem, eu vejo às vezes desvantagem: 'puxa, minha irmã, por tá trabalhando comigo às vezes pode prender em mim e não fazer outra coisa'. Eu vejo essa desvantagem. [...] Nunca, nunca, nunca gerou inveja. Dela, da minha família, não. É pelo contrário. [...] Graças a Deus isso nunca aconteceu [inveja entre parentes] e eu acredito que não vai acontecer. [...]. Ela vê que isso aqui é o meu trabalho e que ela tá, de uma forma, me ajudando, tendo também o dinheiro dela, e pra nós não tem... eu nunca, nunca, pelo contrário, eu nunca vi da minha irmã um 'risquinho' de ciúme. Pelo contrário, se ela puder me ajudar, ela tá ali pronta pra me ajudar. Isso com chuva, com sol, a gente pega na cidade tempestade, pega vento, pega isso, tempestade, sabe, de catar a barraca e levar embora. E a gente ali agarrado. As duas ali agarrado" (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

Finalizando este capítulo, vimos que para além da questão econômica há outros motivos que levam várias famílias a trabalharem juntas, como os sentimentos de confiança, lealdade e união, além do vínculo afetivo e do grau de proximidade entre os membros, que facilitam suas relações no cotidiano de trabalho.

Vimos que a definição “empresa familiar” não é adequada para designar os pequenos negócios geradores de renda essencialmente pelo objetivo de cada empreendimento: na empresa familiar o objetivo é similar aos das empresas capitalistas, ou seja, acúmulo de capital. Com relação ao pequenos negócios geradores de renda, o objetivo principal é a sobrevivência do núcleo familiar através da geração de renda.

Conhecemos o termo “*micro home-based enterprise*” que diz respeito a pequenos negócios familiares que são desenvolvidos nos próprios lares dos trabalhadores. Dessa forma, aproximamo-nos do sentido do auto-emprego para os proprietários de pequenos negócios familiares, não só pela identificação de um conceito que retrata bem a realidade destes (“*home-based enterprise*”), como pela compreensão do sentido de trabalhar junto aos seus.

9. ECONOMIA POPULAR

Neste capítulo pretendo explicar o que é a economia popular, amparada por alguns interlocutores, e qual sua ligação com os pequenos negócios familiares geradores de renda.

Para o alcance dos propósitos aqui definidos, é necessário retomar, rapidamente, as dificuldades enfrentadas pela sociedade capitalista nas últimas décadas, com a precarização do emprego, como meio de situarmos a economia denominada popular.

A emergência da economia popular deu-se no último quarto de século, em decorrência das recentes transformações estruturais na economia mundial e seus impactos sobre o mundo do trabalho no Brasil. As transformações geradas pelos avanços tecnológicos nos possibilitaram realizar mais com menos esforços, gerando um expressivo aumento da produtividade do trabalho trazendo, como consequência, o fenômeno do *jobless growth*, ou seja, o desemprego gerado pelo próprio crescimento (GOGOLA, 2007; DOWBOR, 2002).

Frente à crise estrutural do emprego, em que o fordismo dá lugar ao modo de acumulação flexível (acompanhado do modelo neoliberal de regulamentação social), a busca por uma atividade laboriosa é, para os excluídos do trabalho assalariado, uma necessidade para garantir as condições mínimas e imediatas de subsistência. O modelo neoliberal de acumulação, ao levar às últimas consequências a precarização do trabalho e, por assim dizer, da vida, obriga as pessoas a criar novas e recriar antigas formas de trabalho (TIRIBA, 2004). Em outras palavras, há a proliferação de estratégias de trabalho e sobrevivência principalmente nas camadas menos favorecidas da população, estratégias estas que têm servido “como alívio aos pobres” (p. 05).

Em um momento em que o trabalho assalariado, além de não garantir uma remuneração suficiente para a satisfação das necessidades básicas⁴⁶ e outras necessidades humanas⁴⁷, apresenta-se como um bem escasso, a lógica que move as pessoas não é necessariamente buscar um emprego, mas tentar assegurar a sobrevivência por meio da iniciativa própria.

Constata-se que a carga de trabalho aumentou consideravelmente e, como resultado do desemprego involuntário, as pessoas têm buscado qualquer tipo de atividade (“bico”), tanto no centro, como na periferia das grandes cidades.

⁴⁶ Dowbor (2006) afirma que no Brasil além da subutilização da força de trabalho, há milhões de pessoas em idade de trabalho que não encontram oportunidades minimamente atraentes.

⁴⁷ Tiriba (2000) denomina como outras necessidades humanas a educação, a cultura e o lazer.

Até o final da década de 1980, os sindicatos e partidos atribuíam pouca importância política aos empreendimentos populares pelo fato de acreditarem que, no processo de transformação social, esses experimentos não tinham a capacidade de promover mudanças políticas entre as relações de poder. Sob este prisma, a responsabilidade pela geração de trabalho seria de competência dos empresários e do Estado. Os setores dos movimentos sociais tinham o emprego como única saída para o desemprego, mesmo concebendo o trabalho assalariado como instrumento da exploração capitalista. A confirmação de que a crise do emprego não é simplesmente uma realidade conjuntural, mas estrutural (que afeta tanto os países subdesenvolvidos quanto os países desenvolvidos) contribuiu para alterar o conjunto de propostas oriundas dos setores populares e de seus aliados (TIRIBA, 2001).

Muitas têm sido as propostas e análises políticas e econômicas sobre os efeitos da pobreza; entretanto, ainda são poucos os estudos sobre a diversidade e complexidade da dinâmica interna dos empreendimentos populares (GOGOLA, 2007; COUTINHO, BEIRAS, PICININ e LÜCKMAN, 2005; TIRIBA, 2001).

Evidentemente, para se garantir a eficiência e magnitude do sistema econômico através do discurso do combate ao desemprego, os economistas adeptos da economia de mercado somente voltam sua atenção para os pequenos empreendimentos populares quando se trata de sua utilização como garantia de desenvolvimento ou quando servem como mecanismos de ajuste dos interesses da economia de mercado (SCHNEIDER, 1986 apud TIRIBA, 2001:144).

De acordo com Razeto (1993), o conceito de economia popular alude a um fenômeno que se amplia por toda a América Latina, no contexto das transformações do mercado e das estruturas sócio-econômicas em curso. São processos que foram compreendidos, anteriormente, através das expressões “economia informal”, “estratégias de subsistência”, “economia subterrânea” e outras similares. Para o autor, a problemática dessas expressões está na parcial identificação da realidade que nos propomos a apreender com o conceito de “economia popular” e nas quais se reconhece “um valor indicativo e descritivo de realidades heterogêneas e não o status de conceitos teóricos” (1993:34).

“Os conceitos e denominações utilizadas para fazer referência às experiências de pequena escala têm sido os mais diversos, dependendo das diferentes perspectivas políticas e enfoques teóricos e da diversidade das práticas econômicas populares: além de economia informal,

subterrânea, invisível, submergida, surgem novos termos, como economia popular, economia solidária, economia de solidariedade e trabalho, socioeconomia solidária e cooperativismo popular” (TIRIBA, 2001:104).

A economia popular surge como conseqüência de dois processos estruturais que marcam a evolução do capitalismo nas últimas décadas. De um lado, o setor moderno da produção e do mercado nesses países, exigido pelas mudanças tecnológicas e pela reestruturação dos mercados internacionais, tem esgotado suas capacidades de absorver a força de trabalho e de permitir o acesso à satisfação das necessidades e aspirações de amplos setores populares. Os “novos tempos” ao invés de absorver e integrar estão excluindo, cada vez mais, a força de trabalho.

Por outro lado, o Estado que, em décadas anteriores, também evidenciou extraordinárias capacidades de crescimento e absorção, tem experimentado sucessivas crises fiscais e administrativas, vendo-se obrigado a reduzir suas possibilidades de canalizar recursos e serviços através das tradicionais políticas sociais (RAZETO, 1993).

É no contexto desses grandes processos estruturais que surge a economia popular como resultado das diferentes atividades e iniciativas que os setores populares vêm enfrentando com o objetivo de assegurar sua subsistência e perseguir a satisfação de suas necessidades econômicas.

Para Gogola (2007:86):

“A economia popular tem relação íntima com a questão da superpopulação relativa ou exército industrial de reserva (MARX, 2003:744-747) e com a inviabilidade prática do pleno emprego no capitalismo (KALECKI, 1983:54-60), pois os excluídos do trabalho assalariado são frutos do desemprego provocado pelo ajuste do capitalismo aos novos tempos, mediante o processo de reestruturação produtiva poupadora de força de trabalho viva e são justamente os excluídos do trabalho assalariado pelo processo de ajuste que começam a reagir, (re)criando novas (e velhas) formas de auto-ocupação individuais ou associadas, **mais por necessidade de sobrevivência que oportunidade de negócios**⁴⁸, dando origem ao crescente fenômeno da economia popular.”

⁴⁸ Grifo meu.

Apesar de muitos ingressarem na economia popular “mais por necessidade de sobrevivência que oportunidade de negócio”, TIRIBA (2004:05) enfatiza que “a economia popular não é filha do desemprego e, tampouco da pobreza”.

A economia popular pode ser vista:

“[...] como uma forma de produzir e distribuir bens e serviços que têm como horizonte a satisfação de valores de uso, a valorização do trabalho e a valorização do homem, o conceito de economia popular nos remete ao significado etimológico da palavra ‘economia’, a qual se origina do grego *Oikos* (casa) e *nemo* (eu distribuo, eu administro). Assim como *Oikonomia* diz respeito ao “cuidado da casa” (entendida como morada do ser), a economia popular é a forma pela qual, historicamente, os homens e mulheres que não vivem da exploração da força de trabalho alheio, vêm tentando garantir o seu estar no mundo, tanto na unidade doméstica como no espaço mais amplo que envolve o bairro, a cidade, o país e o universo”(ICAZA e TIRIBA, 2003:103).

Para Tiriba (2001:127), “frente à situação de extrema pobreza, as formas de auto-emprego, ou, melhor dito, as formas de trabalho por conta própria não significam necessariamente a autonomia do trabalhador”. Ela considera que são formas de subtrabalho, representativas de um novo estilo de submissão do trabalho ao capital, onde a autonomia dos trabalhadores está na sua liberdade para escolher entre morrer ou não morrer de fome. Além disso, na busca para satisfazer suas necessidades básicas, os trabalhadores por conta própria estendem sua jornada de trabalho, limitando seu tempo de descanso e convivência, e assim, podem gerar seqüelas tanto para sua própria saúde física e mental quanto de seus familiares. Outro ponto negativo destacado é o abandono do estudo ou do direito de cuidar e dar atenção aos filhos pequenos, o que gera grandes sentimentos de perda nessas pessoas.

“Como eu disse pra você, ali na perua eu não tinha tempo de ficar com o meu filho, agora eu não tenho. Eu vou, trabalho direto, feriado, fim de semana, o dia inteiro. Quando eu vou dormir, eles já estão dormindo. Quando eu acordo, eles estão dormindo. É assim, não tem tempo, entendeu? Aí vem aquela cobrança [...]” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“E eu penso muito na esposa e no meu filho que sempre reclamam que eles não saem. Mas eu falo: um dia nós vai sair. Calma que um dia nós vai ter condições de sair” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

“Às vezes nem pros filho a gente não tem tempo. Porque, ó, tenho uma filha de nove anos. No domingo ela quer ir no bosque, tem domingo que ela quer... ela quer passear com a gente, sente falta da gente... por mais que a gente esteja dentro de casa direto, a gente não tem aquele tempo de estar com eles” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGFR).

Tiriba (2001) mostra que nas distintas modalidades de estratégias de sobrevivência, há a incorporação da força de trabalho dos membros familiares (baseada não só no laço consanguíneo, mas também estruturada a partir dos sujeitos que contribuem para a manutenção da unidade doméstica). Se houver maior carência, a força de trabalho das crianças também é aproveitada, seja no cuidado da casa e dos irmãos menores, seja através de sua inserção direta no mercado do subtrabalho (TIRIBA, 2001:128).

A utilização da força de trabalho dos familiares na produção e/ou serviços configura o pequeno empreendimento como um negócio de caráter familiar⁴⁹. O trabalho se constitui como principal fator de produção e o maior investimento. A utilização desta força de trabalho garante a subsistência e um excedente para ser trocado por outros valores de uso (ICAZA e TIRIBA, 2003: 104).

9.1 Economia Popular e Economia Informal

Por sua diversidade e abrangência, alguns autores classificam os empreendimentos da economia popular como pertencentes ao setor informal. Partem do princípio que estas unidades econômicas organizadas pelos setores populares apresentam características específicas do setor informal, a saber:

- Pequena escala de produção;
- Tecnologia artesanal ou semi-industrial;
- Máquinas e equipamentos de segunda mão;
- Mercado consumidor predominantemente local;
- Dependência de empresas maiores para a compra de matérias-primas e para venda de seus produtos;
- Unidade produtiva localizada na residência de um de seus integrantes e, em geral, em áreas de baixa renda;

⁴⁹ De acordo com a classificação de Razeto (2003) para a economia popular, mostrada mais adiante.

- Clandestinidadade dada a inadequação de uma legislação imprópria para o setor, relações de trabalho não institucionalizadas;
- Predomínio de atividades comerciais e de serviços, produção e comercialização sazonais, etc. (Ceas Urbano, 1991:55 apud Tiriba, 2001:106).

A maioria dos economistas caracteriza o setor informal de acordo com a definição de Theodoro (2004:78) que, como ele mesmo afirma, sustenta-se nas delimitações propostas por outros autores:

“O setor informal [...] engloba os trabalhadores não inseridos nas relações assalariadas, ou seja, aqueles que se dedicam ao trabalho autônomo e a atividades de pequena escala organizados em microunidades de produção de bens ou de serviços, assim como os assalariados não declarados e aqueles trabalhadores sem remuneração.”

Entretanto, Tiriba contesta essa classificação argumentando que seria um equívoco classificar o conjunto dos empreendimentos da economia popular como pertencentes à economia “informal”:

“Se o termo ‘informal’ se refere a algo que falta (alta tecnologia e relações de trabalho institucionalizadas, por exemplo) e se as realidades sociais não podem ser descritas unicamente por critérios negativos (mas pela sua complexidade), seria um reducionismo entender a economia popular como pertencente ao mundo da economia informal” (2001:105-106).

Icaza e Tiriba (2003) explicam que a economia popular se diferencia da economia informal porque a primeira, compartilhando da mesma lógica da economia solidária, nega o *emprego* da força de trabalho como uma mercadoria. Já a economia informal é constituída, basicamente, por atividades de produção e distribuição de bens e serviços promovidos pelos empresários que exploram a força de trabalho daqueles que não são proprietários dos meios de produção buscando o enriquecimento próprio.

Gadotti (1993) também distingue economia informal de economia popular, mas com outro argumento.

Para ele, a economia informal se localiza no nível da sobrevivência, sobretudo, no nível das necessidades imediatas e, muitas vezes, passageiras. O indivíduo permanece na

economia informal só até encontrar lugar no mercado formal de trabalho. No entanto, o autor afirma que a economia informal pode ou não se transformar em economia popular.

Já a economia popular significa uma opção, ou melhor, um modo de vida, que nada mais é do que um modo de produção, o que implica um projeto de sociedade e novos valores. Ele diz que a economia popular aponta para algo diferente do capitalismo, apesar dela ter nascido no universo capitalista.

Afirma que a economia popular não se baseia nos critérios de lucro e rentabilidade do sistema capitalista, expressando o modo de ser do povo e dando lugar a uma dinâmica econômica distinta. Além disso, possui um grau de organização maior do que a economia informal.

É interessante mostrar a divergência de opiniões a respeito da pertinência ou não da economia popular no conjunto de práticas que caracterizam o setor informal. Os argumentos de Tiriba e Gadotti serão tomados aqui como pontos norteadores da discussão. Eles nos são relevantes principalmente no tocante à distinção entre os auto-empregados que só estão nessa posição até encontrarem um emprego assalariado formal (auto-empregados irregulares ou trabalhadores autônomos involuntários) e os trabalhadores que escolheram o auto-emprego como modo de vida (auto-empregados regulares ou trabalhadores autônomos voluntários). Outro ponto norteador para caracterizar a economia popular é o uso da própria força de trabalho como meio de tocar o negócio.

Quanto à legalidade dos empreendimentos populares, há de se considerar a quantidade e lentidão dos trâmites burocráticos, além dos altos custos que se constituem em grandes obstáculos para formalizar um negócio em nosso país. É imperioso lembrar que geralmente os proprietários de pequenos negócios não dispõem de capital inicial para arcar com os custos da legalidade, apesar dele (o capital) ser primordial para a aquisição dos meios de produção e subsistência antes mesmo que o trabalho dê frutos.

“Burocracia. Nossa! Eu já tô tentando tirar o alvará daqui, mas tô quase desistindo” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

No entanto, ainda que perante o *status quo* os pequenos negócios populares sejam considerados “ilegais”, suas iniciativas são legítimas diante da ausência de políticas eficazes na geração de trabalho e renda em nosso país. “Se de um lado, não existe a

preocupação por parte do Estado em criar as condições que favoreçam a reinserção da população na vida econômica, de outro, a ausência deste mesmo Estado é o que permite aos setores populares desenvolver relações econômicas à margem da ordem estabelecida” (TIRIBA, 2000:228).

“A economia popular não se define pela ilegalidade ou informalidade dos empreendimentos populares. Desde a perspectiva da economia crítica, o conceito de economia popular tem sido construído considerando que, apesar dos diferentes tipos de unidades econômicas organizadas pelos setores populares costumarem apresentar algumas características consideradas específicas do chamado setor informal, os conceitos de economia formal e economia informal já não são capazes de explicar o novo e complexo tecido social em que os setores populares desenvolvem suas atividades produtivas” (TIRIBA, 2001:109).

Desta forma a autora sintetiza as apreensões daqueles que estudam a economia popular: ela é por demais complexa para ser enquadrada em uma ou outra classificação, sendo, portanto, maior do que os conceitos de economia formal e informal.

Coraggio (1991:334) vem acrescentar nesse debate. Ele afirma não ser possível uma visão da totalidade do sistema econômico se o reduzirmos a apenas dois subsistemas, formal e informal, e indica que é preciso incorporar a economia popular como mais um subsistema, pois, dada a complexidade do novo tecido social, a economia estaria dividida em três subsistemas: economia empresarial-capitalista, economia pública (empresarial estatal e burocrática estatal, não orientada para o lucro) e economia popular.

9.2 Economia Popular: definições e características

Se levarmos em consideração uma visão processual e dialética da história, chegaremos à conclusão que não é pertinente falar do surgimento de uma nova realidade com início datado e registrado. Sabemos que os processos sociais são demorados e o que chamamos de novo recobre fenômenos antigos reinterpretados, modificados pelas novas condições sócio-históricas e que, em um dado momento da história humana, começam a se tornar significativos para um grande número de pessoas.

Diante do exposto, tentar-se-á definir economia popular dentro do que os artigos e livros, que se dedicam a explorar o tema, apresentam, sem, contudo, partir para uma investigação minuciosa das origens das práticas da economia popular.

Há uma série de autores que estudam o tema com foco, principalmente, na América Latina. Entretanto, dar-se-á ênfase a três autores que, no entender desta mestranda, aproximam-se mais do objeto desta pesquisa. São eles: Coraggio (1991), Razeto (1993) e Tiriba (2000, 2001, 2003 e 2004).

Dentro de um brevíssimo histórico, Tiriba (2004:05) relata que:

“Apresentando-se em diferentes tempos históricos, a economia popular não é um fenômeno que se manifesta apenas no interior da sociedade capitalista, estando presente nas sociedades dos caçadores-coletores, nas sociedades escravistas, socialistas etc. Embora a economia popular não se configure, necessariamente, como “economia dos pobres” é no contexto do modelo neoliberal de acumulação de capital que ela tem se apresentado, fortemente, como tal.”

Coraggio (1991) compreende a economia popular como o conjunto de recursos, práticas e relações econômicas próprias dos agentes econômicos populares. Adiciona que são as organizações econômicas domésticas “a unidade elementar de constituição do terceiro pólo da economia metropolitana” e que são suas redes interativas de circulação de bens, serviços e informações, potencializadas pelos centros que as apóiam, as que lhe dão organização. Diferem de outros setores, cujas lógicas são a da acumulação e a da legitimação do poder. O setor da economia popular inclui todas as unidades domésticas que “não vivem da exploração do trabalho alheio, nem pode viver da riqueza acumulada [...], mas que seus membros devem continuar trabalhando para realizar expectativas médias de qualidade de vida [...] ainda que todos ou alguns de seus membros trabalhem em outros dos subsistemas” (CORAGGIO, 1991).

Em geral, para a “economia crítica”, a economia popular é entendida como um setor que corresponde à atividade econômica desenvolvida pelos setores populares para tentar satisfazer às suas necessidades básicas. Seu objetivo não é a acumulação do capital mas, sim, a reprodução da própria vida (TIRIBA, 2001).

“tendo os trabalhadores a posse e/ou a propriedade individual ou associativa dos meios de produção, ao invés do emprego da força de trabalho *alheio*, o princípio é a utilização da própria força de trabalho

para garantir não apenas a subsistência imediata como também para produzir um excedente que possa ser trocado, no mercado da pequena produção mercantil, por outros valores de uso. **Não se caracterizando pelo investimento de capital, mas pelo investimento em força de trabalho**⁵⁰, o trabalho se constitui no principal fator de produção, constituindo-se como a gênese e, ao mesmo tempo, resultado do conjunto dos demais fatores do processo de produção de bens e serviços” (ICAZA e TIRIBA, 2003: 104).

Coraggio acredita que não é possível qualificar a economia popular como economia de solidariedade pelo fato de que muitas das atividades desenvolvidas por esse segmento “cumpram em nível macrossocial um papel mais redistribuidor que criador de riquezas” (1991:341).

Além da concepção de Coraggio, outra concepção de economia popular está representada por Razeto (1993), que tem se dedicado, ao longo de suas pesquisas, aos aspectos macros da problemática, mas, também e fundamentalmente, aos aspectos micros das unidades econômicas e de suas redes associativas, tendo como perspectiva a constituição e o fortalecimento de um “mercado de solidariedade”. Para Razeto (1993:46) é possível haver uma economia popular de solidariedade, ou seja, uma economia popular que vai além desta por manifestar alguns traços especiais que permitem identificá-la também como economia de solidariedade. Mas esta é uma discussão que vai além da discussão sobre a economia popular e não é o foco desta pesquisa.

Para Razeto (1993), a economia popular é extraordinariamente heterogênea e diferenciada internamente. Em uma tentativa simplificada de compreensão dos conteúdos e formas dessa economia popular, podemos distinguir cinco componentes principais⁵¹:

1. **Microempresas e pequenas oficinas e negócios de caráter familiar, individual, ou de dois ou três sócios.** São a pequena oficina de costura e confecção de roupas, a padaria ou pequena confeitaria, a fabricação de artigos de couro, madeira, cerâmica, vime e outras fibras, o artesanato em oficinas de serralha e ornamentação, as lojas de bairro, os cafés e bares que vendem comida e bebida etc. São, em geral, os diferentes tipos de produção ou venda, cujo local de funcionamento é habitualmente a própria residência ou um lugar próximo à residência do

⁵⁰ Grifo meu.

⁵¹ RAZETO, Luis. **Economia de Solidariedade e Organização Popular** In: Gadotti, Moacir e GUTIÉRREZ, Francisco (orgs.). **Educação comunitária e Economia Popular**. São Paulo: Cortez, 1993, pp. 35-37.

proprietário, que é quem dirige e administra o negócio, normalmente com a colaboração de outros membros da família.

2. **Organizações econômicas populares (OEPs)**, isto é, o caminho que seguem aqueles que se organizam em pequenos grupos para buscar em conjunto e solidariamente a forma de encarar seus problemas econômicos, sociais e culturais mais imediatos.
3. **Iniciativas individuais não estabelecidas e informais.** É composto pelo pequeno negócio ambulante, serviços domésticos, entregadores com locomoção própria, catadores e vendedores de sucata e entulho, guardadores de automóveis e auxiliares das mais variadas funções que operam no que podemos considerar como “interstícios do mercado”, ou seja, na provisão e prestação de bens e serviços que o mercado formal não cobre, mas que respondem a necessidades (reais ou artificiais) das pessoas.
4. **Atividades ilegais e com pequenos delitos.** Aqui se inclui todas aquelas iniciativas que se realizam à margem da lei e das normas culturais, socialmente aceitas, através das quais numerosas pessoas, crescentemente nas zonas metropolitanas e densamente povoadas da América Latina, buscam obter recursos ilícitos. São exemplos a delinquência de rua, a prostituição, o pequeno ponto de venda de drogas e tantos outros.
5. **Soluções assistenciais e inserção em sistemas de beneficência pública ou privada** que vão desde subsídios oficiais para indigentes até a mendicância de rua, passando pela participação em diferentes sistemas organizados a setores de extrema pobreza.

O autor vai além da classificação dos componentes da economia popular. Em suas pesquisas ele observou que dependendo do grau em que essas diferentes alternativas permitam a solução dos problemas econômicos, dependendo do valor que seus protagonistas lhes atribuam como resposta às necessidades da vida e dependendo da estabilidade e permanência que tenham no tempo, pode-se distinguir três níveis de desenvolvimento das iniciativas econômicas populares⁵², que seriam a razão de ser do negócio:

- **Estratégias de sobrevivência**, quando a atividade é considerada de emergência, transitória e permite apenas a satisfação das necessidades básicas em termos de simples sobrevivência fisiológica (portanto, em condições de subnutrição, insalubridade, moradias precárias e de emergência etc.).

⁵² RAZETO, Luis. **Economia de Solidariedade e Organização Popular** In: Gadotti, Moacir e GUTIÉRREZ, Francisco (orgs.). **Educação comunitária e Economia Popular**. São Paulo: Cortez, 1993, pp. 37-38.

- **Estratégias de subsistência**, quando a atividade permite a satisfação das necessidades básicas, mas não torna possível nenhuma forma de acumulação e crescimento; a opção pode, em consequência, manifestar uma maior estabilidade e duração no tempo, embora dificilmente seja assumida como opção permanente.
- **Estratégias de vida**, quando as pessoas valorizam certos espaços da atividade que realizam (a liberdade, o companheirismo, a autogestão); ou as consideram melhor que outras alternativas possíveis (por exemplo, porque vêem a possibilidade de maiores recursos ou porque preferem trabalhar por conta própria em vez do trabalho assalariado dependente); ou simplesmente consideram fechadas outras alternativas (por razões de idade ou formação) e, em consequência, “apostam” na iniciativa empreendida como opção permanente, através da qual buscam crescer e ir além da simples subsistência.

Tiriba (2001:121) apresenta outras terminologias utilizadas para distinguir os três níveis básicos de desenvolvimento das iniciativas econômicas populares: “sobrevivência, subsistência e desenvolvimento” e “sobrevivência, acumulação simples, acumulação ampliada”.

E como as pessoas se posicionam nessas diferentes categorias e níveis de desenvolvimento? De acordo com Razeto (1993:38), posicionar-se em um ou outro dos cinco caminhos apontados para resolver os problemas de subsistência e da vida, bem como se encaixar em um dos graus de desenvolvimento nem sempre corresponde a uma ação voluntária, pois as situações de necessidade são precisamente aquelas em que os condicionamentos externos são mais fortes e determinantes.

Acrescenta, ainda, que devemos ter em mente que por trás dos diferentes caminhos escolhidos para enfrentar os problemas da vida há diferentes culturas e experiências anteriores.

Aponta que para os caminhos das soluções familiares e individuais (os dois primeiros caminhos) migram indivíduos com iniciativa e capacidade de assumir riscos, características que geralmente se formaram em experiências anteriores diversas (estudo, experiência profissional, migração, viagens etc.).

No caminho do assistencialismo e beneficência encontramos, ao contrário, indivíduos em situações de dependência, carência de recursos pessoais, desesperança, dificuldades de relação, timidez e isolamento social. Razeto (ibid:39) afirma que a vida do delicto geralmente supõe algum grau de desintegração psicológica, frustrações e

ressentimentos, além de baixa formação moral, instabilidades emocionais e falta de integração familiar.

Em síntese, corresponde a iniciativas para enfrentar um conjunto de carências e de necessidades concretas como geração de trabalho e renda, alimentação, moradia, saúde etc.

“Melhorou cem por cento, porque agora, hoje, eu vou lá no mercado e escolho o que eu quero comer, antes não, eu tinha que ir pro arroz mais barato, pro feijão mais barato, uma lata de óleo, racionar dentro de casa isso, entendeu, um óleo, uma açúcar, um café, eu tinha que racionar e hoje graças a Deus, não” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Todavia, como pudemos perceber ao longo do texto, os atores inseridos na economia popular não estão somente preocupados com a supressão de suas necessidades fisiológicas. Buscam satisfazer também as necessidades individuais de desenvolvimento da educação, da cultura, de autonomia e integração crítica na sociedade.

“Então essa é a vantagem porque antes eu não tinha nem como pagar um filme pras crianças” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“E o quê que eu falo pro meu filho de dezoito anos, você tem dezoito anos, ele já... ele nunca rodou de ano, vem se espelhando em mim, com dezessete anos ele terminou, já fez um ano e meio de computação, já fez curso de administração, ele tá fazendo curso, agora ele quer fazer SESI... SENAI” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“[...] os meus filhos todos estudam no centro [...] eu posso proporcionar passagem, lanche pra eles ir, e tem, assim, roupa também porque a idade requer isso [...] então eu posso dar hoje uma roupa melhor, eles podem ir pra escola com segurança, é isso” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Há que se considerar, porém que a economia popular não resulta somente da iniciativa autônoma dos setores populares. Ela cresce também a partir do estímulo de empresários, dos governos, de organismos internacionais, da igreja e dos movimentos sociais.

Tiriba (2001:134) define quem são os atores da economia popular:

“Compreendemos que são atores da economia popular não somente as pessoas desprovidas da propriedade e que nada mais têm seus próprios filhos, mas também o conjunto de camponeses, operários urbanos e rurais e demais trabalhadores que não desfrutam, com dignidade, de seus direitos à educação, saúde, habitação, enfim, dos direitos mínimos de cidadania. Nesse sentido, **estão incluídos os trabalhadores assalariados ou por conta própria, pertencentes à chamada classe média da sociedade, segmento que, frente à crise econômica, está cada dia mais empobrecido**⁵³. Em contraposição aos setores economicamente dominantes, compreendemos como setores populares as classes sociais que, devido à sua situação na hierarquia da produção, ficaram excluídos do acesso às riquezas socialmente produzidas. Assim, podemos afirmar que também são atores da economia popular aqueles que integram os setores populares “marginais”, pertencentes às classes com baixo nível de renda, que atualmente buscam formas alternativas de trabalho (lícitas ou ilícitas).”

Por efeito, pessoas que trocaram o trabalho assalariado pelo auto-emprego e que possuem condições um pouco melhores do que as demais, como por exemplo, possuem capital para abrir um negócio próprio (mas que não recorreram ao *franchising*) também pertencem à economia popular.

Em decorrência da diversidade de atividades dos componentes da economia popular, o que a torna complexa, é tarefa das mais difíceis tentar agrupar em um todo homogêneo todas as manifestações que compõem a economia popular. Para resolver a questão, Tiriba apresenta um termo bastante pertinente. Diz o seguinte:

“O que permite identificar a natureza dos empreendimentos desse setor da economia são, exatamente, seus atores, os quais são oriundos das classes populares, ou seja, das classes-que-vivem-do-trabalho. [...] Caracterizando-se como atividades individuais, unidades familiares, como coletivos de donas de casa, operários ou artesãos, em última instância, o denominador comum desses empreendimentos é o envolvimento neles das pessoas e famílias de baixa renda que, frente à impossibilidade de assegurar o trabalho assalariado e de contar com um sistema de proteção ante o desemprego, mobilizam sua própria capacidade de trabalho e os escassos recursos de que dispõem para gerar seus meios de sobrevivência e subsistência” (TIRIBA, 2001:134-135).

⁵³ Grifo meu.

Dessas considerações, pode-se dizer que todas são concernentes com a classificação de Razeto (1993) no que tange à impossibilidade de obter um trabalho assalariado e, por esse motivo, dispor de sua própria capacidade de trabalho para gerar renda.

9.3 Reflexões sobre a Economia Popular

Tiriba (2001) destaca a necessidade de investigação do interior dos empreendimentos populares como forma de saber as motivações que levam os trabalhadores a enfrentar o problema de satisfação de suas necessidades básicas. E vai além. Indaga “em que medidas as iniciativas de geração de trabalho e renda se configuram como algo “alternativo”? São uma alternativa à exploração do trabalho assalariado ou simplesmente uma saída imediata para enfrentar a situação de desemprego?”

Para além dessas indagações há outra de caráter mais amplo: os experimentos populares têm a capacidade de resistir à lógica da sociedade de mercado? Possuem potencialidade para se constituir como projeto de vida e de mundo? São indagações pertinentes, sobretudo se apostarmos no poder da organização do povo e num projeto de sociedade justa e igualitária. A autora não se perde em devaneios, mas articula questões vitais que podem nortear o caminho para práticas que representem autonomia e desenvolvimento econômico e social.

No que concerne à realidade de nossos participantes, alguns partiram para o auto-emprego como meio de obter mais renda e, por conseqüência, uma vida melhor. São pessoas que, pelo histórico de vida, não acreditavam que o trabalho assalariado lhes trouxesse a estabilidade financeira almejada.

“[...] o que eu queria era o meu negócio. Eu saí de lá [da lanchonete] pra mim ter o meu negócio. [...] Hoje eu me sinto feliz. Mas é assim, eu gostava de trabalhar na lanchonete, mas como eu achei que pra mim seria melhor eu trabalhar pra mim, eu tava cansada de trabalhar pros outros, né? Ó, quando eu trabalhava lá eu fazia o serviço de três pessoas. Foi só eu sair de lá que a moça colocou mais três funcionários pra trabalhar no meu lugar. Então pra você ver, fazer o serviço de três pessoas, a gente muda. Eu achei que era muito cansativo pra mim e ganhava muito pouco também. Então não valia à pena, né? [...] Eu posso não tá ganhando um dinheiro ainda pra... assim, mas luz, meu aluguel, minhas contas estão tudo em dia” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

“Ah, sei lá, pra ver se tem uma melhora na renda, né? Porque como empregado hoje você tá bem, amanhã não sabe como é que tá. Se tá empregado, se não tá empregado [...] quando eu trabalhava de empregado de carteira assinada, a gente trocava de serviço de ano a ano, não tinha prioridade e o negócio ia bem depois caía muito, então tive que mudar de Campinas por causa disso, passei até, de uma certa forma, um pouco de necessidade na época, aí resolvi, falamos, vou partir pro meu negócio, vou ver se dá certo” (Daniel, 9 anos como proprietário de PNFGR).

“O que levou eu abrir é que eu na época eu fazia faxina e meus filhos ficavam com as outras pessoas e, assim, nunca ninguém olhava do jeito que eu queria que fosse olhado. Eu chegava e sempre tinha um problema. [...] Então, eu fiquei imaginando um monte de coisa: tipo assim, eu vou lá fazer uma faxina de trinta, quarenta reais, posso chegar a gastar mais que isso e posso também sofrer com isso. A perda de, talvez, um filho meu. [...] Eu parei, aí orei pra Deus: Meu Senhor eu não quero mais trabalhar pros outros porque assim eu sempre fui inteligente pra inventar coisa, pra fazer coisas, então agora eu vou fazer alguma coisa. [...] Aí eu orei, fui dormir, né, eu sou evangélica, orei, fui dormir, e de manhã eu acordei e falei pro meu esposo: ‘olha você passou na experiência, tem três meses que você tá trabalhando, eu não vou mais me submeter a limpar privada, as coisas dos outros, eu vou fazer alguma coisa pra mim, que eu possa, que eu goste de fazer.’ [...] E nesse dia de manhã eu acordei, fui pentear o cabelo e a receita [da massa de biscoit] caiu. Então eu resolvi que realmente era aquilo que eu tinha que fazer. Fui pra cidade, comprei as coisas, voltei e comecei a fazer” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

Mas há também aqueles que migraram para o auto-emprego por falta de alternativa. Como nos afirmou Fátima: *“Era isso e era isso e é isso, Cê entendeu? Era isso e era isso e é isso.”*

“[...] por causa de saúde não tinha nem como sair pra procurar emprego, né, que eu já tinha problema de saúde, não tinha jeito mesmo, né? Não tinha como chegar, não conseguia nem andar direito, porque, por causa dos problemas. Que meu peso normal é 73 quilos e eu tava com 40 quilos. Tava só o osso, não agüentava nem andar. Então eu falei ‘vou mexer com sucata’ [...]” (Eduardo, 6 anos como proprietário de PNFGR).

Antes de se ir adiante, urge mencionar que a economia popular se faz complexa não só pela heterogeneidade de atividades, mas também pelo emaranhado de interesses que orientam cada um de seus agentes (governo, movimentos sociais, igreja, empresários etc.) e a sua totalidade (TIRIBA, 2001). Aqui o cuidado é o mesmo empregado ao analisarmos o

discurso da “empregabilidade” e do “empreendedorismo” altamente veiculado pela mídia e propagado pelos empresários e pelo governo em nossa sociedade.

“Para desnudar os pontos de interseção e confrontação entre as alternativas de trabalho empreendidas pelos setores populares e o projeto econômico neoliberal (e/ ou empresarial-modernizante), é necessário considerar o atual tecido dos movimentos sociais, aprofundando a análise concernente ao fato de que, se, de um lado, os trabalhadores criam instâncias para sua organização como trabalhadores ‘autônomos’ ou como produtores associados, de outro, o governo, os empresários e seus agentes de apoio também estimulam o autoemprego, o cooperativismo e outras formas associativas nas quais os trabalhadores se tornem os proprietários e gestores de seu ‘próprio negócio’. Assim, cabe perguntar: de que maneira os diferenciados agentes contribuem para configurar a economia popular como realidade e, também, como projeto de sociedade?” (TIRIBA, 2001:137).

É oportuno mencionar que o caráter ontológico do trabalho e sua relevância na produção da vida social trazem consigo práticas sociais concretas e o conjunto de valores e representações que os trabalhadores interiorizam em sua atividade laboral e nas demais redes de convivência humana. Ao longo da história, o trabalho vem recebendo um significado que convém aos grupos dominantes fazendo com que eles se beneficiem dos frutos do trabalho alheio, mantenham o sistema estabelecido e evitem o conflito social (TIRIBA, 2000).

Segundo Duarte (2008) tudo se resume em criar uma nova mentalidade nos indivíduos, adequada ao tempo onde se situam. A história mostra a influência das religiões bíblicas, judaísmo e cristianismo, na orientação de vários aspectos da vida humana na Idade Média, em especial, a atribuição do sentido de dignidade ao trabalho⁵⁴. Nos dias atuais, constatamos o mesmo mecanismo atuando por trás do discurso da empregabilidade como nova característica a ser desenvolvida pelas pessoas para entrar ou permanecer no competitivo mercado de trabalho. Trata-se de uma concepção individualizante que difundiu a ideologia do sucesso individual, preconizando a existência no indivíduo de características como espírito empreendedor, disposição para o trabalho, perseverança, criatividade, autoconfiança, entre outras.

⁵⁴ JACCARD, P. História Social do Trabalho: das origens até aos nossos dias. Lisboa: Gleba editora, 1960.

9.4 O caráter social dos pequenos negócios

Gogola (2007) afirma que não são desprezíveis as características, expressas por inúmeros autores, que constituem os pequenos negócios em geral, tanto os de natureza associativa, como também os negócios individuais e familiares, principalmente no que tange “aos seus reflexos sociais que se contrapõem ao caráter concentrador e excludente da grande produção capitalista” (p. 166).

Dentre as características citadas, destacam-se:

- a) *A capacidade de gerar ocupações em quantidade e a custo relativamente baixo*, pelo fato dos pequenos empreendimentos serem menos automatizados e mais intensivos em trabalho, tendo a capacidade de gerar ocupações em maior quantidade e também a custo relativamente baixo em relação às grandes empresas, ainda que essas ocupações sejam de menor qualificação e baixa remuneração.
- b) *A desconcentração geográfica da atividade econômica*, tendo ampla capacidade de dispersão territorial, em comparação com as grandes empresas, distribuindo melhor a renda e desconcentrando geograficamente a atividade econômica, contribuindo na diminuição dos desequilíbrios regionais.
- c) *Melhor distribuição da renda*, decorrente da desconcentração geográfica e da sua capacidade de gerar ocupações em quantidade e a custos relativamente baixos.
- d) *O estímulo à poupança e ao investimento familiar*, tendo em vista que os pequenos e microempreendimentos são predominantemente constituídos pelo auto-emprego ou por atividades familiares, onde as pessoas acumulam as funções de trabalhadoras e gestoras do negócio, e, não raro, as finanças da família se confundem com a do empreendimento. Por isso o interesse em economizar para investir na ampliação do negócio.
- e) *As taxas de inadimplência significativamente reduzidas* nos empréstimos bancários em relação a outros segmentos, o que se deve ao fato de as camadas mais carentes da população, não possuindo bens, valorizam o “nome limpo na praça” como sua principal riqueza.
- f) *A flexibilidade, a adaptabilidade e a criatividade no enfrentamento das crises*, possibilitadas nesse segmento pelo envolvimento de menores investimentos,

tecnologia mais simples, uso mais intensivo de trabalho que de maquinário, o que facilita a eventual mudança de ramo de atividade, o que é praticamente impossível na grande indústria.

No que diz respeito ao *estímulo à poupança e ao investimento familiar*, Fátima comprova essa afirmação:

“[...] desde já, do meio do ano, do início do ano, você já tem que fazer uma reserva, porque você não tem décimo terceiro, tem essa desvantagem. Você não tem décimo terceiro, você não tem... você não tem o salário que a firma te oferece. Você tem que viver daquilo e daquilo. Você tem que fazer economia? Tem. Consegue? Consegue! Eu não consegui comprar o forno com oitocentos reais com moedinha de um real enfiado dentro da garrafa pet? Eu não consegui? Na economia, você não tem... tipo assim, hoje eu não tenho dinheiro. ‘Puxa, mas eu tenho aquelas moedas lá’. Não. Eu tenho que emprestar. Que lá é o vizinho meu, que eu tenho, que eu preciso de pegar emprestado. Então você tem que fazer essa força, senão... não dá certo, não funciona” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

9.5 Perspectivas da Economia Popular

O governo federal tem financiado programas de crédito popular (os programas de microcrédito) para ajudar pessoas de baixa renda a abrir pequenos negócios para a geração de renda. Há, entretanto, consonância com os interesses do empresariado moderno.

“Diferentemente da acumulação capitalista, tendente a contrair o volume de emprego, a acumulação autônoma rege-se pela oferta de trabalho, daí que, neste momento, com a crise do emprego, a produção simples de mercadoria vem sendo considerada pelos governos (e trabalhadores) como um meio importante para absorver, produtivamente, o grande número de excluídos do mercado de trabalho assalariado” (TIRIBA, 2001: 143).

Esta constatação não é nova para os estudiosos do desemprego e da precarização do trabalho, pois os pequenos negócios, mais necessariamente as micro e pequenas empresas sempre serviram de “colchão” amortecedor do desemprego no Brasil⁵⁵.

⁵⁵ Expressão utilizada na pesquisa do IBGE sobre as micro e pequenas empresas no Brasil.

Sendo assim, a autora conclui que “o crescimento e incremento desses novos empreendimentos de caráter individual ou coletivo não representam, necessariamente, uma resposta da sociedade civil contra os mecanismos capitalistas de exclusão social, tampouco aí se produz uma economia alternativa ao capital” (p.144).

A economia popular é constituída por diferentes formas de atividade: individual, em família, associadas etc. Nela encontramos as OEPs (organizações econômicas populares) que são o resultado da organização de pequenos grupos para buscar, de forma associativa e solidária, os meios para a satisfação de suas necessidades básicas. Além dessa forma de organização, há os empreendimentos individuais e familiares.

Nesse ponto, recordo-me da afirmação de um ativista político chamado Saul Alinsky (1965). Para ele, os pobres precisam se organizar para serem seus próprios representantes porque só assim conseguirão obter poder.

Alinsky foi um mestre nas táticas de pressão. Ele criou a expressão “organizações de base popular” para se referir às organizações autóctones e independentes cuja capacidade de pressão era essencial para tornar a democracia mais substantiva (SPINK, 2004). Para Alinsky, a pobreza é, acima da pobreza econômica, a ausência de poder.

Nessa perspectiva, enquanto trabalho autônomo e isolado, os trabalhadores da economia popular não conseguirão nada além de seu próprio sustento. Essa é a crítica aos empreendimentos populares isolados. Para se projetarem e se fazerem ouvidos como cidadãos que querem valer seus direitos é necessário, antes de mais nada, sua organização. Juntos essa categoria tem mais força do que isolados e dessa forma podem lutar por seus direitos cívicos, além de reivindicar políticas para a geração de empregos.

“[...] a causa maior da debilidade da pequena empresa e do autônomo é o seu isolamento. O pequeno só é pequeno porque está sozinho. Quando muitos pequenos se unem, formam um gigante” (SINGER, 2001:124)

A procura por auxílio em organizações não-governamentais (ONGs) ou nos movimentos sociais também é válida desde que fujam das intervenções meramente assistencialistas, por mais tentadoras que as ofertas possam ser. Ações desse tipo não resolvem a problemática desse segmento que precisa para além da orientação quanto a “como caminhar com as próprias pernas”.

Ademais, a economia popular não se propõe a ser uma alternativa ao capital até porque se utiliza de sua engrenagem para sobreviver. Ela pode não explorar a força de trabalho alheia, mas se utiliza da dinâmica de mercado para identificar produtos, serviços, estipular preços e vender o produto de seu trabalho.

Dentro da discussão sobre organização e entidades de apoio às organizações econômicas populares (OEPs), Tiriba (2001) critica o apoio concedido pela maioria das ONGs por estas restringirem suas ações em intervenções pontuais (como doações, por exemplo), não existindo um acompanhamento técnico quanto à formação dos trabalhadores para a gestão autônoma do empreendimento, por exemplo.

No que se refere especificamente às ações institucionais, estas possuem forte conotação assistencialista e, em sua grande maioria, restringem-se à adequação dos pequenos empreendimentos à dinâmica do mercado no que concerne à estrutura física dos mesmos.

“No entanto, no conjunto das ações desenvolvidas pelas ONGs, sobressai uma terceira vertente de intervenção, não centrada no favor, na dependência ou no mercado, mas no estímulo a formas associativas de produção em que os trabalhadores assumem a gestão do empreendimento através de um trabalho cooperativo e solidário, criando novas relações entre os próprios produtores e entre produtores e consumidores” (TIRIBA, 2001:148).

Apesar do principal motivo para a emergência da economia popular no Brasil e em toda a América Latina ser o desemprego e o subemprego crescente, com baixíssimas remunerações e desamparo social, a economia popular começa a ganhar reconhecimento não só como estratégia de sobrevivência, mas como instância de luta econômica e política. Entretanto, dentro dos padrões acima descritos de associação e organização.

Para Carbonari (1999) este é o desafio que está colocado para quem não vê na economia popular solidária mais uma moda empolgante, mas uma possibilidade real, histórica de transformação das relações sociais.

Segundo o autor:

“Um projeto de desenvolvimento popular e solidário, que antes de mais nada precisa ser auto-sustentável, é tarefa, portanto, de toda a sociedade, particularmente da sociedade organizada nesta perspectiva. A burocracia estatal, neste sentido tem um papel complementar e emulador. Não cabe

a este ou àquele governo fazer a transformação social, cabe aos produtores e consumidores, aos agentes sociais, à cidadania organizada, promovê-la, pela construção, desde já, de novas relações, de relações populares e solidárias. A aposta está na criatividade que emerge da participação popular. Na idéia de que a garantia dos direitos é exercício coletivo da cidadania, na criação de condições históricas transformadoras do *status quo*, em vista do bem viver. Daí que, a economia popular solidária é o exercício de construção de uma nova cultura que suplante o padrão individualista e consumista que grassa neste *fin de siècle*. [...] É compartilhar qualquer injustiça, a qualquer ser humano, em qualquer lugar. É compartilhar o exercício paciente e permanente de construção de novas relações que sejam capazes de colocar o ser humano como fim, nunca como meio. É compartilhar a utopia de um mundo mais humano como horizonte ético, mobilizador da ação presente, e como construção presente de um horizonte estética e politicamente mais humano” (CARBONARI, 1999).

Um aspecto interessante da análise de Tiriba (2001:181) é sobre a produção de alternativas de organização de trabalho pelos trabalhadores por conta própria. A autora sobriamente analisa que ainda de maneira contraditória à lógica excludente do capital os auto-empregados procuram por atividades laboriosas que não se lhe apresentem como sacrifício e sim como criação.

Esse ponto é particularmente interessante para os fins desta pesquisa porque entre os participantes foi relatado que, em meio a toda dedicação ao trabalho através da extensa jornada laboral, a recompensa é a constatação da própria criação. Ser o detentor do saber daquele produto específico que vendem e conseguem, além de manter a família, elogios (dos clientes) pelo fruto de suas mãos. “O trabalhador recupera o sentimento de produtor e sujeito-criador de si mesmo e da história” (TIRIBA, 2000:223).

“Trouxe um sentido de realização sim, sem dúvida. Sentido de realização... a gente, nós somos realizados no que nós faz. Porque cê já imaginou uma pessoa pegar o pão e dizer: ‘Que coisa gostosa!! Cê que fez?’ Se fica que cê se acha. A gente usou as mãos pra fazer, usou a inteligência, então, nossa, cê nem imagina a satisfação que dá pra gente esse tipo de trabalho. [...] Não existe, não tem em Campinas, o pessoal, aonde a gente passa na cidade, no bairro, ‘num tem um pão como o de vocês. Como vocês aprenderam a fazer esse pão? Tem curso?’ Curso de Deus. Eu fiz curso depois que a gente já tava, fiz curso de salgado, fiz curso de massa caseira, sabe? Ele [o marido] também fez, só que isso daqui é nosso! Não é de curso” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFR).

“[dá, dá porque eu vejo assim, eu construo, né? Eu vejo, assim, uma coisa que tá sem nada ali, depois eu abro de novo e tá pronto e fica muito legal [ela se refere ao trabalho de decoração de quartos de bebê utilizando seu artesanato]. Coisas que eu não pude ter pras minhas filhas, coisas que eu ainda não posso ter pra minha casa e eu vejo as casas das pessoas, parece que transforma o meu sonho, porque eu consigo [...]. Eu ainda não posso ter isso pras minhas filhas, mas eu sei que eu posso fazer aquilo quando eu tiver o meu dinheiro. Então isso aí pra mim já é gratificante, eu ver que a pessoa ficou feliz [...].” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

A criação reconforta também pelo tempo de repouso abdicado em prol do tempo de trabalho. Para satisfazer suas necessidades é necessário longas jornadas. Mais tempo dedicado ao trabalho, maior a produção, visto que esta é realizada de maneira, muitas vezes, artesanal. São poucas as ferramentas que os auxiliam além de suas próprias mãos. O sonho de muitos é poder economizar para ampliar as instalações e adquirir mais ferramentas para diminuir o tempo do trabalho ou ainda, produzir ainda mais.

“Hoje, dependendo do dia, a gente faz sessenta pães. Só grande. Fora os pequeno, fora pão de cenoura, fora rosca recheada, fora brioche... chega a mais de cem pães. A gente no nada, no nada, principalmente na sexta-feira, a gente faz mais de cento e cinquenta peças. [...] De sexta pra sábado, duas horas da manhã você vem aqui que tá eu e meu marido aqui trabalhando. Duas horas da manhã. [...] agora vamos pegar feira dia de domingo também, porque a gente viu que é no final de semana que a gente vende. É sábado e domingo que a população tá na cidade, nos outros dias tá todo mundo trabalhando” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Posso te dizer que eu me sinto assim quase que realizada. Por que quando eu vou ficar realmente realizada? Quando eu tiver meu espaço grande de trabalho e assim, nada de ficar, sair da minha casa e ficar num lugar trabalhando. Quando eu tiver num lugar que não é minha casa, não é meu lugar de eu morar, é o lugar d’eu trabalhar” (Fátima, 7 anos como proprietária de PNFGR).

“Tive que dormir mais tarde [risos], eu tive que deixar de sair aos sábados e aos domingos, no começo eu não saía, tinha que ficar só fazendo [artesanato]. [...] se eu tenho uma dívida, se tem uma coisa assim que eu tô querendo muito, eu trabalho mais, eu me dedico mais e se eu estivesse trabalhando registrado eu poderia me dedicar o quanto fosse que meu salário seria o mesmo. Então eu penso assim, que eu me dedicando mais eu tenho como atingir o meu objetivo” (Bia, 6 anos como proprietária de PNFGR).

“Olha, a gente abre aqui cinco e meia da manhã. Quando muito a gente sai daqui nove e meia, dez horas da noite. Meu horário de fechar é oito horas, mas aí chega um, até você limpar, encher a geladeira... a gente trabalha direto. Quando eu não tô aqui eu não tô em casa, quando eu não tô fazendo compra, eu vou no banco pagar uma conta... é assim. [...] O que eu penso é trabalhar mais. É trabalhar pra terminar de montar aqui. Nesse ponto aqui, hoje, se chegar uma pessoa me oferecendo cinqüenta mil, eu não vendo” (Aline, 5 anos como proprietária de PNFGR).

Aliás, um fator essencial para que os proprietários de pequenos negócios iniciem qualquer atividade é buscar um lugar para o funcionamento de seu negócio (geralmente utilizam o próprio domicílio) além de ter o mínimo de matéria-prima e ferramentas para começar. Geralmente estes trabalhadores contam com a ajuda da família (não só com sua força de trabalho, mas também com empréstimos financeiros), dos amigos, da comunidade ou de uma instituição qualquer para ter o dinheiro inicial necessário para começar o seu negócio.

Relembrando a experiência dos participantes, Fátima fez uso do cartão de crédito do irmão para iniciar seu pequeno negócio com pães caseiros; Bia recorreu ao cartão de crédito da amiga para comprar os materiais básicos do artesanato; Daniel fez uma rifa e contou com a ajuda de parentes e amigos e Eduardo iniciou o negócio com uma quantia doada por um amigo. Todos os participantes, com exceção de Daniel e Aline que iniciaram seus pequenos negócios nas calçadas das ruas, utilizam o próprio lar para desenvolver seu trabalho.

No que tange os trabalhadores por conta própria, estes se constituem em senhores de si mesmos, de seus trabalhos e como sujeitos criadores da sua história. Mas não percamos de vista que a grande maioria optou pela economia popular com seus pequenos negócios geradores de renda por força da necessidade.

Contudo, há dados interessantes sobre o auto-emprego:

“[...] investigações desenvolvidas pelo Programa de Economia do Trabalho (PET) entre 1982 e 1992 constataram que do total dos integrantes de pequenas unidades localizadas na área metropolitana, 70% dos que inicialmente consideravam suas atividades apenas como um recurso para diminuir os problemas do desemprego passaram a afirmar que não estavam interessados a voltar ao mundo do trabalho assalariado.

Em outras palavras, em uma década, as atividades que até então eram consideradas como estratégias de subsistência e de sobrevivência, passaram a ser entendidas como de integração econômica e muitas vezes como estratégias de vida” (RAZETO, 1993).

Outro dado importante refere-se à pesquisa recente do IBGE que foi apresentado nesta dissertação no capítulo sobre o auto-emprego. Os números mostram que o emprego assalariado aumentou, mas não em decorrência da migração de auto-empregados para o trabalho assalariado, pois a redução dos trabalhadores por conta própria foi somente de 0,01% contra um aumento de 4,1% dos assalariados. Sendo assim, este dado vem corroborar com os dados apresentados pela investigação do PET, acima descritos.

Se as pessoas optam pelo auto-emprego, mais pela força das circunstâncias do que por uma opção livre e deliberada, ou melhor, “mais por necessidade de sobrevivência que oportunidade de negócios”, pergunta-se: é congruente dizer que esses trabalhadores auto-empregados pertencem à categoria da economia popular?

Sim, é congruente. Mas, com isso, não estaríamos saindo de uma armadilha (ao discutirmos o empreendedorismo e concluirmos que essas pessoas são não-empendedoras) e caindo noutra no sentido de abraçar a economia popular como “o caminho” em detrimento dos demais saberes? Qual o sentido dessa categorização e para quê ela nos serve?

Levanto essa reflexão tomando como base as palavras de P. Spink (2004a):

“Redes solidárias, autogestão e solidariedade podem formar parte de uma frente libertária de pensamento transformadora, mas podem igualmente formar parte de uma frente liberal de desublimação repressiva e reprodutiva que, ao mesmo tempo em que aparentemente abre, reprime e aliena” (p. 66).

Ao trazer a economia popular para o debate, acreditava que esse saber contribuiria com uma visão emancipatória para o tema dos pequenos negócios familiares, no sentido de abrir caminhos para a saída do isolamento e engendrar processos organizativos nos quais há maior chance de se tornarem visíveis e buscarem a emancipação.

No entanto, de acordo com P. Spink (2004a), ao mesmo tempo em que esse caminho pode representar emancipação, pode gerar processos alienantes e repressivos. Fica

o alerta para que não nos deixemos seduzir e, com isso, deixar de exercer nosso senso crítico de análise.

No decorrer deste trabalho, defrontamo-nos com diferentes argumentos e durante o percurso fomos exercitando nossa capacidade crítica ao questionar, pensar, confrontar e compreender os diferentes saberes. Como asseveramos no início deste estudo, o conhecimento que produzimos na escrita de textos como este possui importância não como verdade em si, posto deixado pra trás pela retórica da verdade na construção do conhecimento absoluto, mas como relativa a nós mesmos.

Segundo Nóbrega (2006), “entre os que defendem a idéia da diversidade de conhecimentos, falar em universalidade de um sobre o outro é uma invenção para a conquista da hegemonia” (p. 80). A autora utiliza Santos (2005)⁵⁶ para argumentar que “os conhecimentos são parcelares e que as práticas sociais não envolvem apenas um tipo de conhecimento, mas uma pluralidade destes” (p. 84) e, dessa forma, substituir a “monocultura de saberes” pela “ecologia de saberes”, ou seja, uma posição epistemológica que propõem uma nova relação entre o conhecimento científico com os outros através de uma relação baseada na igualdade de oportunidades no debate, aumentando-se, dessa forma, o poder de contribuição de cada saber na construção de um mundo diferente, mundo este onde um conhecimento não desqualifica outro (NOBREGA, 2006:84).

À guisa de conclusão, acredito que a economia popular pode ser um lugar onde pessoas, com pontos em comum, podem se organizar e se fortalecer, tal qual perspectiva apontada por Alinsky (1965), e dessa forma se constituir como um lugar de perspectiva de vida e emancipação para os atores sociais.

⁵⁶ SANTOS, B. S. (org.). *Semear outras soluções: os caminhos da biodiversidade e dos conhecimentos rivais*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um dos desafios de escrever uma história, neste caso em especial, uma dissertação, constitui-se no modo de elaborar e redigir os resultados do estudo ou das apreensões dos interlocutores, de modo a apresentar um inventário das diferenças que convida o leitor a novas avaliações e interpretações.

Não é minha pretensão apresentar uma resposta, mas sim problematizar o tema dos pequenos negócios familiares geradores de renda. Fico realmente satisfeita de ter conseguido propor e conduzir o debate com diferentes vozes ao longo deste estudo.

Encontrei estudos sobre a empresa familiar. Sobre o empreendedorismo. Sobre processos de exclusão. Sobre economia popular e economia solidária, mas não sobre os pequenos negócios e eles não se encaixavam em nenhum desses estudos.

Esse foi o desafio. E sua concretização só foi possível graças ao aporte teórico da psicologia social desenvolvido na PUC-SP. A perspectiva pós-construcionista do campo-tema desenvolvida pelo professor Peter Spink também foi extremamente relevante, crucial. Dessa forma, chego ao final, construindo alguns apontamentos.

Ao decidir dialogar com diferentes vozes para apreender os sentidos do auto-emprego em família, a preocupação era: o que está em jogo para as pessoas que optam pelo próprio negócio em família?

Num primeiro momento, inferia-se que a prioridade dessas pessoas era a ascensão social. A literatura mais antiga sobre auto-emprego e a literatura atual sobre empreendedorismo sinalizavam para esse caminho. Mas havia uma terceira voz: a da literatura sobre pobreza. Nela havia diferentes caminhos: escolhi os caminhos do microcrédito e da economia popular. Esses saberes apontavam outros sentidos para o auto-emprego em família.

Segundo o “guia básico sobre os pequenos negócios SP” do SEBRAE, os milhões de empreendedores paulistas têm como característica comum, o fato de que vêm, no seu pequeno negócio, uma forma de melhorar de vida e garantir o sustento para si e sua família. Essa forma de melhorar de vida não significa ascensão social, como alguns podem pensar. Trata-se de uma lógica diferente, mais vinculada à estratégia de vida (no sentido de proporcionar bem-estar à família) do que acúmulo de riquezas.

Esse é um dos sentidos do auto-emprego em família para os proprietários de pequenos negócios geradores de renda, pois o rumo da vida dessas pessoas mudou após o

auto-emprego. Deu-lhes condições até mesmo de sonhar, de tecer planos para o futuro, algo que não faziam antes porque não encontravam motivos para isso. A vida no auto-emprego, apesar de sacrificante, ganhou novo sentido.

Percebi isso ao ouvir a história de vida de Aline. Antes o que ela ganhava não dava para pagar o aluguel, comprar comida, comprar coisas para os filhos. A filha precisava de óculos e ela não podia comprar. O filho mais velho catava latinhas na rua para ajudar na renda doméstica. Pude sentir o peso da angústia em sua voz ao me relatar essa fase de vida anterior ao auto-emprego.

Mesmo com a dificuldade inicial do trabalho por conta própria, Aline me contou essa sua fase com satisfação na voz, com brilho em seu olhar.

[...] Eu, mesmo com oito meses [de gravidez], fiquei na chuva, no sol quente... mas eu não desisti.[...] eu tive problema [na gravidez]. Eu fiquei... o médico disse para eu ficar em casa de repouso porque eu tinha pegado muito peso com as caixas pesadas. Chegava a hora da chuva tinha que tirar as caixas da rua, né? E jogar dentro da perua. E aí ele me mandou descansar um pouco e aí eu não fiquei. Fiquei trabalhando. E... assim, mesmo com chuva ou com sol a gente tava ali, todo dia. Chegou uma hora em que a chuva queria carregar até a banca junto [risos]. [...] A banca caiu no chão, saiu tudo rolando, nossa, uma loucura! Mas até que era gostoso! Não era ruim não! [ela me conta isso com muita satisfação, na voz e no olhar].

É dela a afirmação que me fez atentar para a simbologia do auto-emprego como perspectiva de esperança. E essa revelação me foi dada na seguinte frase: “*Então essa é a vantagem porque antes eu não tinha nem como pagar um filme pras crianças. Então é muita vantagem. O próximo passo agora é comprar uma casa. Se Deus quiser!*”.

Com essas palavras ela me diz que o próximo sonho a ser realizado é a aquisição da casa própria, ou seja, ela tem a esperança de que seu trabalho junto à família lhe fará concretizar esse sonho.

Refletindo sobre o ato de sonhar cheguei à conclusão de que ninguém sonha, no sentido de tecer expectativas futuras, se não possui esperança. Quando estamos desesperançados não nos faz sentido planejar coisas boas para o futuro porque não acreditamos que seja possível.

Esse sentido da esperança e dos sonhos é o sentido que o auto-emprego trouxe a essas pessoas. E o sonho está na aquisição da casa própria, na ampliação da casa para ter

um lugar maior de trabalho, na formação universitária dos filhos etc. Esse sentido está presente em todas as histórias narradas aqui e é o que os move, o que os faz superar o cansaço, o que os faz investir no negócio. Percebi que esse sentimento não estava presente no relato de vida dos participantes antes do auto-emprego em família.

Das cinco histórias, destaco a narrativa de Bia sobre a vida antes e depois do auto-emprego em família:

“[...] antes eu me via uma pessoa triste, fazendo o que eu não gostava, muitas vezes eu deixava a casa da pessoa um brinco, mas eu mesmo vinha embora um caco, vinha embora triste... vinha embora arrasada, né? Que eu via assim ‘nossa, a pessoa ficou com a casa toda cheirosa, toda limpa, toda isso e eu com trinta reais no bolso’ Eu vinha muito triste. E também na época meu esposo ficou desempregado que eu ainda não fazia biscuit, né. Eu passava roupa pras pessoas, assim, vizinhos, que era três real, cinco reais, entendeu? Então muitas vezes eu chegava tarde em casa, chegava assim, nove horas da noite, eu chegava às vezes com um litro de leite e chegava só com um quilo de feijão eu não chegava nem com dinheiro, mas eu não sabia falar não pra pessoa porque meus filhos poderiam passar fome por causa disso. [...] então era assim só derrota mesmo pra mim, porque além dos meus filhos tá doente, meu esposo não conseguia arrumar emprego e eu sempre chegava com três, quatro, cinco reais por dia em casa, que não era uma coisa que supria a nossa vida, né. A gente andava de ônibus, era realmente super difícil, eu morava em barraco, não era fácil. Então o biscuit ele me trouxe tudo isso, me trouxe proporcionar um alimento melhor pros meus filhos que eu não tinha, me proporcionou poder dar roupa pros meus filhos porque eu também não tinha, me proporcionou dar coisas que, assim, eu nunca tive, tipo meus filhos têm celular de foto, coisas que eu não tinha antes, hoje eles falam em MP3, M-não-sei-o-quê, eu não entendo, mas eu vou lá e compro. Então, eu tô podendo fazer isso [...].

Eu e meu marido estamos juntos há quatorze anos, ele não é pai dos meus dois filhos primeiro, então assim, a gente começou a namorar, eu falei pra ele: ‘olha eu tenho dois filhos, passo por isso, isso e isso’, ele falou: ‘por mim tudo bem’, ele não tem filhos assim, só tem mesmo dois filhos comigo. Então, foi bom sabe, porque pra mim assim, ele é pai dos meus filhos que não são filhos dele, meu filho respeita, chama ele de pai, minha filha chama ele de pai, gostam acho que às vezes mais dele do que de mim. Então, mas assim, ele é um marido excelente, ele me ajuda muito, muito, muito, então quando eu tive os filhos e não chamou a mãe dele, não chamou a minha mãe, sabe, assim a gente passou todas as dificuldades, ele ficou ali, ele curou o umbigo das crianças, ele trocava, ele dava banho, muitas vezes ele ‘ponhava’ eu na cadeira e dava banho em mim, ele me ajudava porque eu tive infecção hospitalar, ele me dava banho, então... ele chegou um dia, ele tinha, ele gostava assim de usar roupas boas, tudo, e ele chegou a pôr dentro da mala um monte de roupa, foi num brechó e vendeu pra comprar o remédio, sabe, o antibiótico pra mim que eu não achava no posto... [emoção]. Aí ele chegou em casa e falou: ‘Mô, eu vendi aquelas camisas, vendi tênis, vendi isso e deu pra comprar o remédio’. Então, assim, a gente nunca brigou por causa de trabalho, a gente nunca brigou porque não tinha dinheiro dentro de casa, porque não tinha comida dentro de casa... então, quando eu tava grávida da D., ele ia procurar emprego e não achava, eu fiquei, eu fiquei durante quinze dias comendo, tomando água com sal só e o fubá que eu tinha dava pras crianças comer, né,

até terminar. E ele chegava às vezes e falava ‘Amor, e aí, o quê que você comeu?’. E eu: ‘Não, eu fiz sopinha de fubá, sobrou um pouquinho, você quer comer?’ mas eu não tinha comido. Ele falava: ‘Você comeu?’ e eu ‘Nossa, eu comi, nossa, tô bem’, mas não, eu tinha tomado água com sal porque eu sabia que ele tinha procurado emprego o dia inteiro, tinha vindo à pé pra casa, então, eu deixava pra ele. [emoção] Então foi assim foi difícil, mas hoje em dia, graças a Deus, as crianças têm o que comer, têm o que vestir, vão pra escola... [...]

[Hoje] tô numa coisa assim que me supre bastante, porque é difícil porque teve vezes assim [muita emoção] deu ter que bater nos filhos pra eles ter que dormir sem comer, fingir que tava brava, entendeu? ‘Ah, vocês tão bagunçando? Vão dormir!’ Entendeu? Mas não era pra que eles fossem dormir, era porque não tinha o que comer e eu tinha que fingir que tava brava pra eles dormirem sem comer. Isso era difícil pra mim porque... [muita emoção] grávida, né, aquilo rouco, fazia um barulho na barriga e eu sentia a neném mexer ali, eu não podia tá fazendo nada, a não ser água com sal mesmo que eu tinha pra comer. Então hoje, assim parece pouco ainda na vista de outras pessoas, né? Mas pra mim é bastante porque foi difícil, foi difícil que ela até nasceu com aquela complicação e o médico falou pra mim, deve ter sido isso mesmo, fome, eu fiquei com anemia também, mas hoje a minha filha tá engordando que só, né? [...]

Então a gente fica feliz por causa disso, eu sou feliz por causa disso, porque eu não tive oportunidade de estudar porque morei em sítio e minha mãe também não sabe ler, não sabe escrever, então não pensou que a gente tinha, né [...].

Então assim, eu tinha aquela vontade, aquela fome de aprender, eu achava que seria uma professora, uma médica, uma advogada, meus sonhos eram esses, e eu vi que minha mãe não tinha condições... assim, não porque ela não queria que a gente estudasse, mas pela ignorância com que ela foi criada. É uma ignorância ali, que os filhos têm que fazer o trabalho do pai, tem que ficar ali fazendo o que o pai faz e a gente ficava naquela cerâmica, ficava ali perdido [...].

Mas assim, a única frustração que eu tenho é não ter estudado. Então isso, eu quero que meus filhos estudem, isso, não que é sonho meu, é que precisa hoje em dia. Porque assim, uma história que eu conto pras pessoas, eu não quero ver minha filha contando. Não quero ver minha filha contando. E não quero ver meus filhos homem também contando [...].

Mas graças a Deus ele [o filho mais velho] tá fazendo faculdade e mais uma coisa que o biscuit também me ajudou, que eu esqueci de falar, é que agora esse mês eu vou tirar uma moto pra ele [...].

Melhorou cem por cento, porque agora, hoje, eu vou lá no mercado e escolho o que eu quero comer, antes não, eu tinha que ir pro arroz mais barato, pro feijão mais barato, uma lata de óleo, racionar dentro de casa isso, entendeu, um óleo, uma açúcar, um café, eu tinha que racionar e hoje graças a Deus, não”

Dessa narrativa percebemos que há mudança na vida dessas pessoas. O ato de poder escolher os produtos que comprará no supermercado já faz muita diferença.

Essas conquistas não são relatadas nos estudos sobre auto-emprego, empreendedorismo e empresa familiar. As pesquisas sobre a economia popular nos

sinalizam algumas mudanças, como quando Razeto (1993) descreve os graus de desenvolvimento nas estratégias de sobrevivência, subsistência e de vida. Mas mesmo assim se atém às conquistas materiais.

De fato as conquistas materiais são importantes e são o que movem inicialmente as pessoas. Contudo, para além dela encontramos outros motivos que para o campo da psicologia social são ainda mais importantes, como a atitude de ter esperança e o ato de sonhar.

Dentro do campo-tema tive acesso a autores que argumentavam que os pobres eram o refugio humano, fruto da falta de “escoadouros globais para excessos locais⁵⁷”. Eram os inúteis que o mercado não tinha interesse em absorver. Nem pela ciranda da pseudo-responsabilidade social.

O que me intrigava era como os inúteis do mundo conseguiam promover seu próprio emprego em pequenos negócios que geravam a renda de suas famílias se “não serviam pra nada”. Como essas pessoas obtinham êxito?

Como descrito no prefácio desta dissertação, muitos desacreditam os pobres com afirmações do tipo: eles não sabem investir, não sabem economizar, não têm educação que os ampare para se estabelecerem por conta própria, não honram suas dívidas etc. A problemática dos pobres é que muitos os enxergam dentro da perspectiva individualista, onde se atribui a eles próprios a responsabilidade por estarem nessa situação. Não os enxergam como pessoas que também são vítimas do resultado de um processo de desestabilização das proteções (fundamentalmente ligadas ao trabalho), causador da crescente vulnerabilidade das pessoas.

Entretanto, as histórias narradas pelos participantes deste estudo mostram o contrário de tudo isso: eles não só sabem fazer poupança como têm plena consciência de que precisam dela; são avessos a dívidas; são bons pagadores (todos honraram os empréstimos realizados) e conseguem se estabelecer por conta própria, apesar das dificuldades enfrentadas.

⁵⁷ BAUMAN, Zygmunt. *Vidas Desperdiçadas*. Tradução de Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2005, p. 13.

Outro ponto interessante que eclodiu durante o estudo foi a distinção entre auto-emprego e empreendedorismo. Essa distinção foi importante principalmente por propiciar a discussão sobre os usos da palavra empreendedorismo.

A noção e o conceito da palavra empreendedorismo são diferentes. A noção de empreendedorismo é de abertura de um negócio, ser seu próprio patrão. O conceito é o perpetrado pela teoria e diz respeito à essência visionária, à inovação que o negócio traz. Entretanto, seu uso sistemático e dependente dos interesses latentes, ou seja, a ideologia por trás do uso da palavra, ora privilegia a noção, ora o conceito.

Os excluídos da sociedade, principalmente excluídos do sistema econômico, tornam-se não-produtores e não-consumidores, o que para a economia neoliberal não é positivo. Para que exista (maior) consumo, deve-se ter pessoas inseridas no mercado (seja ele formal ou informal) auferindo ganhos para que aja circulação do dinheiro. Sendo assim, o discurso ideológico de “ser seu próprio patrão” vem a satisfazer a necessidade do mercado de ter pessoas produzindo e não necessariamente significar um modo de redenção do capital através da concessão de espaço aos auto-empregados.

O fato de trazer à tona os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda não significa que esta é a solução para a crise do trabalho assalariado no qual estamos inseridos e cuja previsão otimista de melhorias não existe. Entrar no mundo dos pequenos negócios familiares foi importante para sabermos o que mantém essas pessoas no auto-emprego (fora o fato incontestável da exclusão do mercado de trabalho e os poucos ganhos auferidos nele).

Pôde-se perceber que para além da geração de renda há a esperança de um futuro melhor pra si e principalmente para os filhos. Há a descoberta que, exploração por exploração, é melhor trabalhar para si do que para os outros, mesmo que isso signifique longas jornadas de trabalho e poucas horas de descanso e lazer com a família.

Trouxe à tona uma parcela da população cuja psicologia social ainda não alcançou. Com isso, espero ter mostrado que há sim possibilidade de atuação dos psicólogos sociais. Essa parcela da população não sabe que possui um imenso potencial nas mãos. Infelizmente, apesar de toda vulnerabilidade social, são embriagados pelo discurso ideológico do empreendedorismo, discurso este que individualiza a sociedade cada vez

mais, enfraquecendo a real capacidade de articulação e organização das pessoas para lutarem contra as desigualdades sociais produzidas pelo ideário neoliberal.

Segundo Duarte:

“A concepção individualizante é difundida de muitas formas entre elas através da difusão da ideologia do sucesso individual, que preconiza ser esse sucesso resultante da existência, no indivíduo, de algumas qualidades (quase poderíamos dizer ‘virtudes’) como espírito empreendedor, criatividade, otimismo, perseverança, autoconfiança, disposição para o trabalho, domínio de técnicas atuais (tanto aquelas relativas à produção propriamente dita como aquelas relativas ao gerenciamento do empreendimento) e, principalmente, crença no princípio de que a sociedade só pode progredir se forem respeitadas as leis do mercado. Essa ideologia tem sido reiteradamente apresentada pelos meios de comunicação e massa, sendo um exemplo, o programa Pequenas Empresas, Grandes Negócios exibido pela Rede Globo de televisão.”⁵⁸

Concordo com Duarte quando ele afirma que o principal objetivo desse tipo de programa não é transmitir conhecimento técnico para os que já são microempresários e para os que anseiam ser, mas sim inculcar a ideologia segundo a qual deixar de ser um trabalhador assalariado para se tornar um pequeno empresário é um sonho ao alcance de todos, sendo que para isso basta a pessoa ter todas as características de um empreendedor (aquelas descritas no capítulo sobre empreendedorismo que o assemelham mais a um super-herói virtuoso do que a um homem de carne e osso em busca de trabalho e renda).

Outra questão que surgiu no decorrer da pesquisa foi: por que as pessoas procuram a atividade em família em pequenos negócios como estratégia de sobrevivência? Qual o motivo?

Em primeiro lugar essas pessoas estão fora do mercado de trabalho por várias razões: falta de escolaridade, doença etc. Ou quando estão no mercado, seus salários não são suficientes para um nível de vida digna. Ou ainda, o trabalho não lhes traz prazer. Estes foram alguns dos motivos narrados pelos participantes para procurarem a atividade em família em pequenos negócios próprios.

Eles optam pelo trabalho em família porque geralmente há parentes próximos (marido, esposa, filhos, irmãs, cunhados etc.) que também estão sem emprego formal e

⁵⁸ DUARTE, N. **A crítica de Marx à naturalização do histórico**. In: <http://www.vermelho.org.br/museu/principios/anteriores.asp?edicao=72&cod_not=305>.

precisam trabalhar. Ou então, utilizam a mão-de-obra familiar como forma de estar junto. É o caso das crianças que ajudam os pais em pequenas atividades que mais se assemelham à brincadeira do que a trabalho. É o caso das filhas de Bia que fazem pequenas folhinhas de biscoito para ganharem um dinheirinho, ou uma das filhas de Aline que, após a escola, fica com a mãe e a ajuda a empacotar os produtos comprados pelos clientes.

É como disse Bia: é gostoso estar trabalhando junto com a família. É gostoso estar junto, usufruindo dos prazeres do vínculo afetivo enquanto estão desenvolvendo o trabalho.

O auto-emprego em família lhes possibilita também obter mais renda do que se tivessem que trabalhar sozinhos ou pagando outra pessoa para ajudá-los. Pelo menos a renda obtida fica dentro da própria família.

Como vimos, os pequenos negócios familiares possibilitam a melhora de vida. Entretanto, é um melhorar de vida dentro das possibilidades reais que eles têm: conseguir oferecer melhor condição material à família e educação aos filhos. Eles têm plena consciência de que não conseguirão ascender socialmente através do próprio negócio.

É claro que essa geração de renda atende um pouco mais do que o nível da pura subsistência: ela paga todas as contas da casa e ainda realiza pequenas necessidades de consumo como eletrodomésticos, escolha da alimentação, vestuário e principalmente, podem deixar os filhos livres para frequentar a escola, investindo na educação deles. Trata-se, portanto, mais de uma estratégia e vida (conforme descrito por Razeto, 1993) do que uma estratégia de subsistência.

Outro ponto interessante que as narrativas mostraram é que ser proprietário de um pequeno negócio em família lhes confere o prestígio que o emprego formal não lhes deu, principalmente por não terem escolaridade suficiente para galgarem posições de status dentro das empresas com o trabalho assalariado. E esta falta de escolaridade se deve à falta de oportunidade na infância, muito sentida pela maioria das pessoas pertencentes às camadas mais pobres da população cuja ajuda aos pais é vital para o sustento da casa.

Esta falta é bastante sentida por todos os entrevistados e é visto por eles mesmos como fator de desqualificação, o que lhes conferia insegurança e até baixa auto-estima entre as demais pessoas na sociedade antes do auto-emprego.

O investimento na educação dos filhos é visto como fundamental. Eles têm a expectativa de que os filhos, através da educação, tenham uma profissão formal que lhes

proporcione um futuro melhor. Nesse sentido, analisando as narrativas, inferimos que o futuro melhor dos filhos, descrito pelos participantes, significa um padrão superior de vida, com maior poder aquisitivo.

A esperança de que os filhos consigam, através da educação, melhores chances na vida atenua as dificuldades encontradas no meio do caminho e lhes dá conforto até mesmo nas longas e exaustivas jornadas de trabalho.

O investimento e incentivo à educação dos filhos são concernentes ao que Robert Owen (apud Singer, 2002:42) acreditava: os homens são o que a educação (ou sua falta) faz deles. Para os proprietários dos pequenos negócios familiares, eles são o fruto da falta de escolaridade. E não querem essa vida para os filhos. Querem que estes se dediquem ao estudo para que possam prosperar na vida através de um modo de vida menos sacrificante que o de seus pais. A escolaridade, em princípio, abre ao indivíduo uma oportunidade de ingressar na classe dos capitalistas dirigentes (SINGER, 2001:71).

Outra questão importante é a discussão sobre a vulnerabilidade social dos auto-empregados.

Quando confrontamos o trabalho assalariado e suas vantagens trabalhistas e o auto-emprego sem as proteções legais, constatamos que a segunda opção é uma forma de precarização do trabalho. Entretanto, ao tomarmos a dimensão simbólica do auto-emprego observamos que este oferece um status que o trabalho assalariado, geralmente, não oferece a essa parcela da população, sem estudo e pertencente à camada de baixa renda. Além da esperança de um futuro melhor.

Para Baudrillard (1981):

“Que os indivíduos (ou grupos individualizados) procurem *consciente ou subconscientemente* posição social e prestígio, isso é verdade, e este nível deve ser tomado em consideração na análise. Mas o nível fundamental é o das *estruturas inconscientes* que ordenam a produção social das diferenças... Qualquer indivíduo ou grupo, antes mesmo de assegurar a sobrevivência, encontra-se na urgência vital de ter de produzir-se como sentido num sistema de trocas e de relações” (p. 74 apud FURTADO, 1992:35).

Portanto, outro sentido da opção pelo auto-emprego em família não está na lógica social ao nível consciente, mas sim, no nível inconsciente. E essa lógica só é mostrada

quando analisamos o discurso dos participantes sobre o porquê deles não desejarem que os filhos levem adiante o negócio no futuro.

Esta é uma das questões que os diferenciam das empresas familiares no quesito sucessão, pois todos os fundadores desejam que seus filhos continuem o negócio familiar. Mas são negócios que deram resultado e geram acúmulo de capital, o que não é o caso dos pequenos negócios familiares retratados nesta dissertação.

Então, para além de assegurar a sobrevivência, essas pessoas optaram pelos pequenos negócios familiares geradores de renda, talvez até de forma inconsciente, para conseguirem prestígio. E isso ocorre de duas formas: a primeira por serem proprietários de um negócio, o que por si só lhes confere status; e a segunda através do investimento no estudo dos filhos para que estes consigam “algo melhor”, o que inferimos ser um trabalho que lhes traga status, bons salários e poder aquisitivo maior.

Essa ideologia do ser seu próprio patrão, ao mesmo tempo que traz prestígio para essas pessoas, que traz liberdade de atuação, aprisiona o sujeito, pois ele acredita que conseguiu ir além do possível e se acomoda nessa posição. O lado ruim desse discurso é que eles serão vítimas escamoteadas do discurso da empregabilidade e do empreendedorismo como soluções de vida. Não enxergarão que por trás disso há um mecanismo de controle que apazigua o conflito latente e que os mobilizaria para a reivindicação de seus direitos.

Nesse sentido, o discurso do empreendedorismo tira do Estado seu dever para com os cidadãos deste país na geração de emprego e melhorias sociais e ainda inibe a organização social em prol da luta e reivindicação dos direitos assegurados pela constituição brasileira, pois incute nas pessoas que a solução está em ser um micro-empresário, um empreendedor.

Vislumbro duas opções para os proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda: a) permanecerem no isolamento e investir no futuro dos filhos na perspectiva de lhes oferecer um futuro melhor ou b) sair do isolamento através da auto-organização (onde pessoas com os mesmos interesses se associariam) e buscar, por esse caminho, sua emancipação.

Nós, psicólogos sociais, temos um amplo campo de atuação. Somos úteis ao escutar as experiências dos trabalhadores e suas dificuldades dentro do excludente mundo

globalizado, mas nossa maior contribuição é assessorar esses trabalhadores na construção de uma consciência crítica e incitá-los à organização para a reivindicação de seus direitos através do engajamento em processos de luta para a melhoria de vida.

Nesse sentido, a contribuição desta dissertação é problematizar a questão, dar voz aos proprietários de pequenos negócios familiares geradores de renda, tirando-os da invisibilidade que as regras normativas insistem em reforçar.

Finalizo esclarecendo que ao não definir uma classificação que dê suporte ao tema, mostro que sua complexidade é maior do que tudo o que foi mostrado aqui. Dessa forma, não apresento uma versão final porque ela não existe. O que existe é o campo-tema, em plena ebulição.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALINSKY, Saul. A guerra contra a pobreza – pornografia política. Tradução de Juliana Spink. *The journal of social issues*. 21, 1, 1965.

AMARAL, C. C. G. *Família às avessas: gênero nas relações familiares de adolescentes*. Fortaleza : Editora UFC, 2001.

ANTUNES, Ricardo. *Adeus ao trabalho?* São Paulo: Cortez, 2000.

BAUMAN, Zygmunt. *Vidas Desperdiçadas*. Tradução de Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2005.

BERNHOEFT, Renato. *Empresa familiar: sucessão profissionalizada ou sobrevivência comprometida*. São Paulo: Nobel, 1989.

BOSI, Ecléa. *O tempo vivo da memória: ensaios de psicologia social*. São Paulo : Ateliê Editorial, 2003.

BRUTTIN, André. *A empregabilidade na mídia de negócios: um estudo de sentidos em circulação*. 2003. Dissertação de mestrado. Departamento de Psicologia Social, PUC-SP, São Paulo, 2003.

CARBONARI, Paulo César. *Economia popular solidária: possibilidades e limites*. Participação no Seminário Regional Passo Fundo de Trabalho e Economia Popular e Solidária, 1999. Disponível em: <<http://www.ifil.org/rcs/biblioteca/Carbonari.htm>>. Acesso em: 14 abr. 2008.

CARRÃO, A. M. R. Empresas de pequeno porte, espírito empreendedor e auto-emprego. In: DOWBOR, L.; FURTADO, O.; TREVISAN, L. e SILVA, H. (orgs.). *Desafios do trabalho*. Petrópolis: Vozes, 2004.

CASTEL, Robert. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis: Editora Vozes, 1999.

CASTEL, Robert; WANDERLEY, Luiz Eduardo W.; BELFIORE-WANDERLEY, Mariangela (orgs.). *Desigualdade e a questão social*. São Paulo: EDUC, 2007.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. *O segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura, 1999.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. O ensino do empreendedorismo: panorama brasileiro. In: *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte* / Instituto Euvaldo Lodi. – Brasília: CNI. IEL Nacional, 2000.

CORAGGIO, Jose Luis. *Ciudades sin rumbo*. Quito: Ciudad, 1991.

COUTINHO, M.; BEIRAS, A.; PICININ, D. e LÜCKMANN, G. L. Novos caminhos, cooperação e solidariedade: a Psicologia em empreendimentos solidários. In: *Revista Psicologia e Sociedade*, v. 17, n.1. Porto Alegre, jan/abr. 2005.

DAVEL, E., SILVA, J. C. S., FISCHER, T. *Desenvolvimento tridimensional das organizações familiares: avanços e desafios teóricos a partir de um estudo de caso*. Revista Organizações & Sociedade, v. 7, nº 18, maio/agosto, 2000.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DOWBOR, L. *O que acontece com o trabalho?* São Paulo: Editora SENAC São Paulo, 2002. (Série Ponto Futuro, 10).

DUARTE, Newton. *A crítica de Marx à naturalização do histórico*. Disponível em: <http://www.vermelho.org.br/museu/principios/anteriores.asp?edicao=72&cod_not=305>.

Acesso em: 05 maio 2008.

ECCEL, C., CAVEDON, N., CRAIDE, A. *A empresa familiar Cachorro Quente do Rosário: entre a Antropologia e a Administração*. Anais do XXIX EnANPAD, 2005.

FERRARI, M., KALOUSTIAN, S. (Orgs.). *Família brasileira: a base de tudo*. São Paulo: Cortez, Brasília, DF: UNICEF, 1998.

FERREIRA, A. B. H. *Minidicionário da língua portuguesa*. Coordenação Marina Baird Ferreira, Margarida dos Anjos; equipe Elza Tavares Ferreira... [et al]. 3 ed. – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1993.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, São Paulo v. 34, n. 2, p.05-28, abril/junho 1999.

_____. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte* / Instituto Euvaldo Lodi. – Brasília: CNI. IEL Nacional, 2000:15-42.

FLETCHER, Denise. Family and enterprise. In: CARTER, Sara; JONES-EVANS, Dylan. *Enterprise and small business: principles, practice and policy*. Essex: Pearson Education Limited, 2000, Chapter 12.

FURTADO, Odair. *Da consciência crítica e da consciência fragmentada: um estudo sobre a consciência operária*. 1992. Dissertação de mestrado. Departamento de Psicologia Social, PUC-SP, São Paulo, 1992.

GADOTTI, Moacir e GUTIÉRREZ, Francisco (orgs.). *Educação comunitária e economia popular*. São Paulo: Cortez, 1993.

GASKELL, George. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George (editores). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Tradução de Pedrinho A. Guareschi. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002, pp. 64-89.

GOGOLA, Aloize. *Economia popular: origem, natureza, dimensão e significado das formas emergentes de auto-ocupação econômica dos excluídos do trabalho assalariado no Brasil*. 2007. Dissertação de mestrado. Departamento de Economia. UFPR, Curitiba, 2007. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/1884/14560>>. Acesso em: 14 abr. 2008.

GOMES, Mônica Araújo; PEREIRA, Maria Lúcia Duarte. *Família em situação de vulnerabilidade social: uma questão de políticas públicas*. Revista Ciência & Saúde coletiva. V. 10. n. 2. Rio de Janeiro, abr./jun. 2005.

HACKING, Ian. *The social construction of what*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1999.

IBÁÑEZ, Tomás. O “giro lingüístico”. In: IÑIGUEZ, Lupicínio. *Manual de análise do discurso em ciências sociais*. Petrópolis, RJ : Vozes, 2004, pp. 19-49.

IBGE. Trabalhadores “por conta própria” são quase 20% da mão-de-obra ativa. Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL446422-9356,00.html>. Acesso em: 01 jul. 2008.

ICAZA, Ana e TIRIBA, Lia. Economia popular. In: Cattani, A. *A outra economia*. Porto Alegre: Editora Voraz, 2003:101-109.

IÑIGUEZ, Lupicínio. *Manual de análise do discurso em ciências sociais*. Petrópolis, RJ : Vozes, 2004.

JACCARD, P. *História Social do Trabalho: das origens até aos nossos dias*. Lisboa: Gleba editora, 1960.

JAFFE, Dennis T. *Working with the ones you love: strategies for successful family business*. Conari Press, 1991.

JOVCHELOVITCH, Sandra e BAUER, Martin W. Entrevista narrativa. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George (editores). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Tradução de Pedrinho A. Guareschi. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002, pp. 90-113.

KHOURY, Yara Aun. *Narrativas orais na investigação da história social*. Revista Projeto História, São Paulo, n.22, jun. 2001, pp. 79-103.

LODI, João Bosco. *A empresa familiar*. São Paulo: Pioneira, 1993.

MACEDO, Kátia Barbosa. *Psicodinâmica nas organizações: poder, cultura e decisão na empresa familiar*. 1999. Tese de doutorado. Departamento de Psicologia Social, PUC-SP, São Paulo, 1999.

MARTINS, José de Souza. *A sociabilidade do homem simples: cotidiano e história na modernidade anômala*. São Paulo : Editora HUCITEC, 2000.

MATTOSO, Jorge. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta, 1996.

MONZONI NETO, Mario Prestes. *Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre a geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo*. 2006. Tese de doutorado. Escola de Administração de Empresas. Fundação Getúlio Vargas. São Paulo.

NÓBREGA, Juliana da Silva. *As possibilidades de uma ecologia de saberes: a negociação de sentidos no processo de incubação*. 2006. Dissertação de mestrado. Departamento de Psicologia Social, PUC-SP, São Paulo, 2006.

PAMPLONA, João Batista. *Erguendo-se pelos próprios cabelos – auto-emprego e reestruturação produtiva no Brasil*. São Paulo: Germinal, 2001.

PASSOS, Édio. [et. al.]. *Família, família, negócios à parte: como fortalecer laços e desatar nós na empresa familiar*. São Paulo: Editora Gente, 2006.

PEREIRA, Maurício Guedes. Apresentação. In: *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte* / Instituto Euvaldo Lodi. – Brasília: CNI. IEL Nacional, 2000.

PINHEIRO, Odete de Godoy. Entrevista: uma prática discursiva. In: SPINK, M. J. P. (Org.). *Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano: aproximações teórico-metodológicas*. São Paulo : Cortez, 2004.

POCHMANN, Marcio. *O trabalho sob fogo cruzado*. São Paulo : Contexto, 2000.

_____. *O emprego na globalização*. São Paulo : Boitempo, 2001.

_____. *Desenvolvimento, trabalho e solidariedade*. São Paulo : Fundação Perseu Abramo / Cortez, 2002.

POMBO, Adriane Alvarenga da Rocha. *O que é ser empreendedor*. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/\\$File/230_1_arquivo_seremp.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/A2EEEAD6407D759003256D520059B1F8/$File/230_1_arquivo_seremp.pdf)>. Acesso em: 08 out. 2007.

PORTELLI, Alessandro. *História oral como gênero*. Revista Projeto História. São Paulo, n.22, jun. 2001, pp. 09-36.

PRANDI, José R. *O trabalhador por conta própria sob o capital*. São Paulo: Símbolo, 1978.

RAMALHO, Jether Pereira e ARROCHELLAS, Maria Helena (orgs.). *Desenvolvimento, subsistência e trabalho informal no Brasil*. São Paulo: Cortez; Petrópolis, RJ: Centro Alceu Amoroso Lima para a Liberdade – CAALL, 2004.

RAZETO, Luis. Economia de Solidariedade e Organização Popular In: Gadotti, Moacir e GUTIÉRREZ, Francisco (orgs.). *Educação comunitária e Economia Popular*. São Paulo: Cortez, 1993, pp. 34-58.

SANTOS, Boaventura de Souza (org.). *Semear outras soluções: os caminhos da biodiversidade e dos conhecimentos rivais*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

SEBRAE. *Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil*. Relatório SEBRAE, 2005.

SINGER, Paul. *Globalização e desemprego: diagnósticos e alternativas*. São Paulo : Contexto, 2001.

_____. *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.

SPINK, M. J. P. *Linguagem e produção de sentidos no cotidiano*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2004a.

_____. *Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano: aproximações teórico-metodológicas*. São Paulo : Cortez, 2004b.

SPINK, P. K. Pesquisa de campo em Psicologia Social: uma perspectiva pós-construcionista. *Revista Psicologia e Sociedade*, 15, 2, 18-42, 2003.

SPINK, P. K. Redes solidárias, autogestão e solidariedade. In: GUARESCHI, N. M. F. (org.). *Estratégias de invenção do presente: a psicologia social no contemporâneo*. Porto Alegre: Editora PUCRS, 2004a.

_____. Análise de documentos de domínio público. In: SPINK, M. J. P. *Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano: aproximações teórico-metodológicas*. São Paulo : Cortez, 2004b.

THEODORO, Mário. As características do mercado de trabalho e as origens da informalidade no Brasil. In: RAMALHO, Jether Pereira e ARROCHELLAS, Maria Helena (orgs.). *Desenvolvimento, subsistência e trabalho informal no Brasil*. São Paulo: Cortez; Petrópolis, RJ: Centro Alceu Amoroso Lima para a Liberdade – CAALL, 2004.

THOMPSON, John B. *Ideologia e cultura moderna: teoria social crítica na era dos meios de comunicação de massa*. Petrópolis, RJ : Vozes, 1995.

TIRIBA, Lia. A economia popular solidária no Rio de Janeiro: tecendo os fios de uma nova cultura do trabalho. In: SINGER, Paul e SOUZA, André Ricardo de. (orgs.). *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo : Contexto, 2000.

_____. *Economia Popular e Cultura do Trabalho: pedagogia (s) da produção associada*. Ijuí: Editora UNIJUÍ, 2001.

_____. O trabalho no olho da rua: fronteiras da economia popular e da economia informal. *Trabalho necessário*, ano 2, número 2, 2004. Disponível em: <<http://www.uff.br/trabalhonecessario/Lia%20TN2.htm>>. Acesso em: 04 abr. 2008.

YUNUS, Muhammad. *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ed. Ática, 2003.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)