

Microcrédito: combate à pobreza ou gestão da classe trabalhadora?

Vicente de Paulo Colodeti

**Tese de Doutorado em Política Social
Doutorado em Política Social
Universidade Federal do Espírito Santo**

**Vitória
Agosto de 2018**

VICENTE DE PAULO COLODETI

**MICROCRÉDITO: COMBATE À POBREZA OU GESTÃO DA
CLASSE TRABALHADORA?**

*Tese apresentada ao Curso de Doutorado do Programa
de Pós-Graduação em Política Social da Universidade
Federal do Espírito Santo como requisito parcial para
obtenção do Grau de Doutor em Política Social.*

Aprovada em 31 de agosto de 2018.

COMISSÃO EXAMINADORA

Maurício de Souza Sabadini

Professor Doutor Mauricio de Souza Sabadini
Orientador/Universidade Federal do Espírito Santo

Gustavo Moura de Cavalcanti Mello

Professor Doutor Gustavo Moura de Cavalcanti Mello
Universidade Federal do Espírito Santo

Livia Moraes

Professora Doutora Livia de Cássia Godoi Moraes
Universidade Federal do Espírito Santo

Ana Paula Ornellas Mauriel

Professora Doutora Ana Paula Ornellas Mauriel
Universidade Federal Fluminense

Márcio Paschoino Lupatini

Professor Doutor Márcio Paschoino Lupatini
Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri

Dados Internacionais de Catalogação-na-publicação (CIP)
(Biblioteca Central da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil)

C718m Colodeti, Vicente de Paulo, 1981-
Microcrédito : combate à pobreza ou gestão da classe
trabalhadora? / Vicente de Paulo Colodeti. – 2018.
163 f. : il.

Orientador: Mauricio de Souza Sabadini.
Tese (Doutorado em Política Social) – Universidade Federal
do Espírito Santo, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas.

1. Microfinanças. 2. Pobreza. 3. Empreendedorismo. 4.
Política social. I. Sabadini, Mauricio de Souza, 1970-. II.
Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências
Jurídicas e Econômicas. III. Título.

CDU: 32

AGRADECIMENTOS

O trabalho realizado em um curso de Doutorado é extenso, cansativo e desafiador. O tempo passa muito rápido, a efetivação das leituras realizadas na forma de um texto conciso e, de fato, útil, é um processo lento, a “maturidade intelectual” — que ocorre, na prática, de maneiras tão sutis e fragmentadas — “custa a surgir”. Com tudo isso, é fácil esquecer que esses quase cinco anos foram acompanhados mais ou menos de perto, desde seu início, por diversas pessoas. Agradecê-las por estarem juntas de mim em todo esse processo de doutoramento, em minha opinião, é, entre outras coisas, reconhecer que nada em nossas vidas é realizado individualmente.

Assim, agradeço aos professores e profissionais do PPGPS, em particular àqueles com os quais tive contato direto: Secretária Adriana Xavier Pratti — por resolver todos os meus problemas de ordem burocrática de forma muito eficiente —, Professora Maria Lúcia Teixeira Garcia, Professora Ana Targina Rodrigues Ferraz, Professor Izildo Corrêa Leite, Professora Livia de Cássia Godoi Moraes, Professor Luiz Jorge Vasconcellos Pessoa de Mendonça, Professor Mauricio de Souza Sabadini e Professor Rogério Naques Faleiros — pelas diversas contribuições teóricas e empíricas sempre pontuais e relevantes.

Em especial, faço um agradecimento ao Professor Izildo Corrêa Leite que me acompanhou e me orientou desde a graduação em Ciências Sociais até aqui. Apesar de não termos concluído esta etapa juntos, é fato que muito de suas contribuições estão neste trabalho e em minha própria formação acadêmica/profissional.

Agradeço, também especialmente, ao Professor Mauricio de Souza Sabadini pela complicada tarefa de uma orientação um tanto quanto tardia em relação ao término do prazo de meu curso de doutoramento. Agradeço pela paciência e pelos incentivos que me deu em um momento particularmente difícil para a elaboração deste texto.

Meus agradecimentos à Professora Ana Paula Ornellas Mauriel, ao Professor Gustavo Moura de Cavalcanti, à Professora Livia de Cássia Godoi Moraes e ao Professor Márcio Paschoino Lupatini que aceitaram compor a banca de defesa deste trabalho.

Agradeço às colegas de curso Aline Fardin Pandolfi, Camila Costa Valadão e Camila Lopes Taquetti, as quais sempre se mostraram solícitas quando de meus anseios relativos à tarefa de superar as dificuldades da elaboração de uma tese.

Meus mais sinceros agradecimentos, também, aos amigos: Vitor Semblano Moraes — por sempre dispor de sua paciência às minhas infundáveis ideias sobre a tese e, inclusive, por se dispor abertamente à “quase” impossível missão de ler o presente trabalho —, Marcelo Martins Vieira — pela disponibilidade incondicional de sempre tendo em vista contribuir com o “fechamento” do meu, até então, “eterno” e “ininteligível” objeto de pesquisa — e Isaias Alves — por me ajudar a “relativizar” um pouco o “peso” de uma tese, bem como pelos constantes incentivos para “seguir em frente” e “além” da própria tese.

Agradeço aos meus familiares, principalmente, minha mãe pelas novenas e rezas feitas por livre e espontânea pressão de minha parte para que “tudo acabasse bem”!

Enfim, agradeço, de forma muito genuína e afetuosa à Fernanda, minha companheira de sempre e incentivadora de meus passos. Sempre atenta aos meus questionamentos, às minhas dificuldades e aos meus “tropeços” emocionais, me ajudou sobremaneira em toda trajetória feita até aqui. Sem essa ajuda, acho que esse trabalho não seria possível.

Por fim, agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo apoio financeiro.

RESUMO

Objetiva-se no presente trabalho, através de pesquisa bibliográfica, entender qual é o espaço ocupado pelo microcrédito na atualidade capitalista brasileira. Para isso, busca-se expor criticamente o microcrédito tendo como ponto de partida sua principal premissa, a saber: a consideração geral segundo a qual esse tipo de crédito é tomado como uma política social de combate à pobreza, de geração de trabalho e renda, de inclusão social e de promoção de direitos de cidadania. Procura-se problematizar as bases teóricas, ideológicas e concretas desse conjunto de noções, de tal modo que se possa não somente descrever o microcrédito, mas dar-lhe significado em função do capitalismo no Brasil. Apresenta-se, assim, noções teóricas a respeito da pobreza e do empreendedorismo, informações sobre o mercado de trabalho nacional nos últimos anos e, especificamente, sobre os donos de negócio do País, algumas concepções liberais sobre a realidade social que permitiram estruturar e consolidar a ideia de combate à pobreza e geração de trabalho e renda por meio de microcréditos e, por fim, elementos relativos à formação brasileira que serviram de base concreta às políticas de microcrédito na atualidade. Conclui-se que o microcrédito, apesar de aparecer como ferramenta de combate à pobreza e geração de trabalho e renda, permite, em essência, gerir, pelo menos, parte da classe proletária sobrando do mercado de trabalho nacional atual.

Palavras-chave: microcrédito; pobreza; empreendedorismo; política social.

ABSTRACT

This study aims to understand, through bibliographical research, the space occupied by microcredit in the current Brazilian capitalist system. In order to do so, it seeks critically expose the microcredit based on its main premise, namely: the general consideration according to which this type of credit is taken as a social policy of attacking poverty, generation of work and income, social inclusion and the promotion of citizenship rights. This study also intends to investigate the theoretical, ideological and concrete bases of this set of notions, so that one can not only describe microcredit, but also give it meaning according to the capitalism in Brazil. It also presents: theoretical notions about poverty and entrepreneurship; information about the national labor market in recent years, specifically about the entrepreneurs; some liberal conceptions about social reality that allowed structuring and consolidating the idea of attacking poverty and generating work and income through microcredit, and finally, elements related to the Brazilian History that served as basis for the microcredit policies today. This study concluded that the microcredit, despite appearing as a tool of attacking poverty or to generate work and income, allows, in essence, to manage, at least, part of the left over proletarian class from the current national labor market.

Keywords: microcredit; poverty; entrepreneurship; social policy

LISTA DE SIGLAS

BANDES - Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo

BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos

FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

INPC - Índice Nacional de Preços ao Consumidor

IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MEI - Microempreendedor Individual

OIT - Organização Internacional do Trabalho

OMS - Organização Mundial da Saúde

OSCIP - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

PEA - População economicamente ativa

PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

PIB - Produto interno bruto

PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

PNMPO - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SELIC - Sistema Especial de Liquidação e Custódia

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Taxas médias anuais de juros praticadas pelos Programas Crediamigo, Nossocrédito e Prospera e pela SELIC — Brasil — 2016 (em %)	29
Gráfico 2 - Graus de escolaridade dos clientes do Programa Crediamigo e dos brasileiros com mais de 10 anos de idade — Brasil — 2005-2015 (em %).	51
Gráfico 3 - Proporção de domicílios e de pessoas extremamente pobres e pobres — 1976-2014 — Brasil (em %)	61
Gráfico 4 - Porcentagem mais pobre da população com renda total igual à do 1% mais rico — 1976-2014 — Brasil (em %)	62
Gráfico 5 - Valor adicionado ao PIB referente às micro e pequenas empresas — 1985-2011 — Brasil (em %)	83
Gráfico 6 - Desempenho médio referente às micro, pequenas, médias e grandes empresas do setor de serviços — 2009-2011 — Brasil (em %)	84
Gráfico 7 - Desempenho médio referente às micro, pequenas, médias e grandes empresas do setor comercial — 2009-2011 — Brasil (em %)	85
Gráfico 8 - Desempenho médio referente às micro, pequenas, médias e grandes empresas do setor industrial — 2009-2011 — Brasil (em %)	86
Gráfico 9 - Taxa de desemprego total — 2000-2017 — Brasil – Regiões Metropolitanas e Distrito Federal (em %)	88
Gráfico 10 - Pessoas de 14 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência no setor industrial em relação ao total de pessoas ocupadas — 2012-2017 — Brasil (em %)	88
Gráfico 11 - Distribuição dos reajustes salariais em comparação ao INPC-IBGE — 1996-2016 — Brasil (em %)	90
Gráfico 12 - Grau de informalidade — 1993-2014 — Brasil (em %)	92
Gráfico 13 - Pessoas de 14 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, por posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal — 2012-2017 — Brasil (em %)	93
Gráfico 14 - Rendimento médio real do trabalho principal, efetivamente recebido no mês de referência, pelas pessoas de 14 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, com rendimento de trabalho — 2012-2017 — Brasil (em R\$)	94

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
CAPÍTULO 1 — DESCRIÇÃO E PROBLEMATIZAÇÕES GERAIS SOBRE O MICROCRÉDITO	17
1.1. Microcrédito: definição, objetivo e características gerais dessa modalidade de crédito	17
1.2. Algumas experiências de microcrédito no mundo e no Brasil	20
1.3. Breve contexto global e o microcrédito	30
CAPÍTULO 2 — “CAPITALIZAÇÃO” DOS POBRES E “COMBATE À POBREZA”	42
2.1. A concessão de microcréditos aos pobres pelo uso de colateral social.....	43
2.2. Interpretações sobre os “capitais físico”, “humano” e “social” relevantes ao entendimento do microcrédito	47
2.3. Pobreza, falta e (in)capacidade.....	57
CAPÍTULO 3 — DO “PRESSUPOSTO DA FALTA” AO “EMPREENDEDORISMO”: A “TRANSFORMAÇÃO” DOS POBRES EM “EMPREENDEDORES”	70
3.1. Empreendedorismo: inovação, oportunidade e desenvolvimento	70
3.2. O mercado de trabalho brasileiro nas últimas décadas.....	80
3.3. Considerações gerais acerca do ideal empreendedor no Brasil	94
CAPÍTULO 4 — SITUANDO O MICROCRÉDITO NA REALIDADE BRASILEIRA CONTEMPORÂNEA: CONCEPÇÃO LIBERAL ACERCA DA POLÍTICA SOCIAL, FORMAÇÃO DO PAÍS E INFORMAÇÕES EMPÍRICAS SOBRE O MICROCRÉDITO	105
4.1. Possível arranjo teórico legitimador do microcrédito como ferramenta de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda	105
4.2. Modo de produção capitalista e microcrédito	121
4.2.1. <i>Traços ordinários da formação do capitalismo brasileiro: pobreza e precarização</i>	127
4.3. Informações empíricas sobre o microcrédito e seu papel no capitalismo brasileiro contemporâneo.....	141
CONSIDERAÇÕES FINAIS	149
REFERÊNCIAS	153

INTRODUÇÃO

A cessão de microcréditos, no Brasil, entre os anos 1970 e 1990, fez-se por meio de diversas iniciativas regionais e, fundamentalmente, por organizações não governamentais. De todo modo, a partir desse momento, imputou-se a esse tipo de crédito *status* de “política social” cujo objetivo propalado passou oficialmente a ser o de “combater a pobreza” e gerar trabalho e renda pela “transformação” de, pelo menos, uma parcela da população pobre trabalhadora em empreendedora/capitalista através de sua inclusão no mercado. A lógica interna — evidente em boa parte do acervo teórico sobre o microcrédito, no País — para esse tipo de entendimento busca fazer crer que os pobres precisam de oportunidades para produzir e transacionar seus produtos no mercado, o que, por sua vez, permitir-lhes-iam gerar rendimentos/lucros e superar a pobreza (NERI, 2008).

O microcrédito, no que diz respeito ao conjunto de sentidos, noções e ideias que buscam legitimá-lo, vem avançando a partir dos anos 1990 no âmbito das ações governamentais brasileiras voltadas à política social em função do contexto dos acentuados níveis de pobreza e de desemprego gerados a partir da crise dos anos 1980. Assim, no plano das ideias, esse tipo de crédito vem sendo sustentado como um tipo “ferramenta” de enfrentamento da pobreza por, pelo menos, quatro eixos de todo complementares entre si, a saber: 1. o primeiro desses eixos refere-se às recomendações feitas por organismos internacionais — como o Banco Mundial — aos países capitalistas periféricos em relação ao “combate à pobreza” segundo as quais os pobres são aqueles sujeitos incapazes de atuarem produtivamente no mercado e, por conta disso, impossibilitados de auferirem renda, permanecendo, assim, pobres (UGÁ, 2004; 2008; MAURIEL, 2008; LEITE, 2008). Essas recomendações permitem um entendimento pelo qual ao Estado cabe um papel caridoso destinado, especificamente, aos pobres; 2. o segundo eixo ancora-se em um entendimento amplamente disseminado, principalmente, nas últimas décadas, por determinados meios acadêmicos de acordo com os quais os sujeitos são tomados indistintamente como iguais em termos de aproveitamento de oportunidades, da posse de capitais e da obtenção de renda/lucros no mercado competitivo, tudo isso em função de um conjunto de habilidades exclusivamente individuais promotoras de inovação e de sucesso no mundo dos negócios denominado “empreendedorismo”. Nessa forma de pensar a realidade, imputa-se ao

indivíduo, em larga medida, a responsabilização — total? — de seu (in)sucesso na obtenção de renda, satisfação pessoal e bem-estar, de tal modo muito semelhante ao entendimento da pobreza como fruto da incapacidade dos pobres de atuarem competitivamente no mercado, de acordo com as interpretações acima elencadas. Vale notar, ainda, que nessa visão de mundo, a prática empreendedora é colocada como o ideal a ser seguido por todos os sujeitos, esses tomados como empresas de si mesmos, ou, no limite, como “capitalistas”; 3. o terceiro eixo diz respeito ao entendimento de acordo com o qual o microcrédito é um tipo de “ativo gerador de renda” a ser transferido aos pobres ou, em outras palavras, um “capital físico” a ser disponibilizado aos trabalhadores empobrecidos. Esse tipo de “capital” deve, ainda, interagir com outras formas de “capital”, a saber: o “humano” e o “social”, e, dessa forma, potencializar o “combate à pobreza”. Esse entendimento leva em conta o fenômeno da pobreza, em larga medida, pelo chamado “pressuposto da falta” (LEITE, 2002) e, por isso mesmo, tende a justificar o microcrédito enquanto uma “política social” de minoração da pobreza pelo seu poder de abastecer os pobres — aos quais tudo falta — de “capitais”; 4. o quarto eixo leva em conta aspectos de fundo: a) teórico, propriamente liberal, no tocante à política social; e b) concreto no que diz respeito à formação brasileira, de seu mercado de trabalho e do desenvolvimento de sua cidadania; de tal forma que ambos dão corpo a essa forma de atuação governamental diante da pobreza e do desemprego. Teoricamente, tratam-se das ideias liberais pelas quais o mercado é a instância máxima de justiça social; concretamente, leva-se em conta o processo de desenvolvimento no Brasil de um capitalismo de todo precário no que diz respeito à reprodução da classe trabalhadora.

Já em termos propriamente empíricos, nota-se que o público dos programas de microcrédito, no Brasil, de acordo com informações referentes ao Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) (DIEESE, 2017b) — programa que coordena as ações e operacionaliza as informações relativas ao microcrédito, no Brasil —, é constituído de mais de 60% de trabalhadores por conta própria em relação aos empregadores. A renda média desses trabalhadores é de R\$ 2.330,00 entre aqueles que efetivamente conseguiram captar os microcréditos. Além, disso, o valor médio dos microcréditos passou de R\$ 2.234,10, em 2009, para R\$ 2.376,00, em 2015, ao passo que a quantidade de contratos e os seus valores totais

emprestados no País passou, nesse mesmo intervalo de tempo, de 1.620.656 contratos, com valor total emprestado de R\$ 3.620.000,70, para 5.201.992 contratos, com valor total emprestado de R\$ 12.360.000,00. Essas informações sugerem, pelo menos duas problematizações importantes, quais sejam: 1. a despeito do principal objetivo proposto no âmbito do microcrédito, o público atendido pelos programas de microcrédito, de acordo com a renda média descrita acima, parecem não fazer parte de boa parte da população empobrecida brasileira cuja renda média *per capita* gira em torno de, até, R\$ 240,00, segundo informações do IPEA (acesso em 7 out 2017); 2. ao mesmo tempo, percebe-se um aumento expressivo desse tipo de empréstimo ao longo dos anos referenciados, ainda que os microcréditos emprestados em termos médios sejam muito próximos aos próprios rendimentos médios dos trabalhadores clientes de programas de microcrédito. A partir dessas informações iniciais, podemos sugerir a existência de uma estratégia deliberada do Estado brasileiro voltada à manutenção em níveis precários de, pelo menos, uma parcela da população trabalhadora no mercado de trabalho como forma de minorar os impactos do desemprego sobre a população e não somente da pobreza.

Dito isso, o microcrédito passou a exercer papel de relativo destaque como uma política de “redução da pobreza” e de geração de trabalho e renda no País. Em outras palavras, esse tipo de financiamento produtivo passou a ser ofertado para determinada parcela da população alegadamente pobre e em condições de sustentar alguma atividade produtiva, geralmente informais, como uma pretensa “política social” na forma de um “ativo gerador de renda” e “oportunidades” aos sujeitos.

Tendo em vista os argumentos iniciais supracitados, ou seja, aqueles de acordo com os quais a pobreza deve ser enfrentada na atualidade capitalista pela “transformação” dos trabalhadores pobres em “empreendedores”/“capitalistas” por meio de sua “inclusão” no mercado como detentores de microcréditos produtores de renda/lucros, perguntamo-nos: para além dessa descrição mais aparente, o que é o microcrédito quando esse é posto como parte integrante de um conjunto de relações específicas do modo de produção capitalista brasileiro? Dessa forma, trata-se o microcrédito de uma “política social” de “combate à pobreza” ou de gestão de, pelo menos, uma parte da classe trabalhadora?

Sendo assim, de forma a respondermos adequadamente a pergunta acima elencada, nosso objetivo geral neste trabalho é entender o espaço ocupado pelo microcrédito na atual realidade capitalista brasileira. Especificamente, objetivamos, identificar e problematizar ao longo dos capítulos deste trabalho — os quais são resumidamente apresentados ao final desta seção — as bases teóricas, ideológicas e concretas com as quais se fundamenta o microcrédito, a saber: 1. uma descrição inicial do microcrédito tendo em vista apresentar seus objetivos propalados mais gerais e o contexto de seu surgimento; 2. algumas noções teóricas sobre a pobreza com as quais se torna possível o “combate à pobreza” pela transferência de “capital” aos pobres; 3. certas explicações acadêmicas a respeito do “empreendedorismo” por meio das quais, em alguma medida, justifica-se a existência de vencedores e de perdedores na atualidade capitalista; e 4. um conjunto formado por teses propriamente liberais com referência à política social e por condições concretas relativas à formação do capitalismo brasileiro a partir das quais o microcrédito parece legitimar-se como uma “política social” na atualidade brasileira.

Em relação aos procedimentos metodológicos adotados aqui, vale notar que buscamos realizar a construção de um relacionamento entre microcrédito, empreendedorismo, pobreza e política social, com vistas a apreender a totalidade da realidade correspondente: os aspectos históricos, econômicos, políticos e sociais que permeiam tais relações (LIMA; MIOTO, 2007). Visando aproximar-nos da “[...] essência das relações, dos processos e das estruturas [...]” (LIMA; MIOTO, 2007, p. 40), trabalhamos com informações objetivas e com modos de representar a realidade a que diz respeito ao objeto aqui perseguido. Dessa forma, tendo isso em vista, objetiva-se, aqui, não somente descrever o microcrédito através de seu funcionamento e de seus resultados — algo usualmente feito pela literatura nacional disponível, atualmente —, mas, também, explicá-lo, em alguma medida, enquanto elemento concreto possível a partir de uma gama de determinações do modo de produção capitalista brasileiro. Sobre essa diferença, apontamos que:

Pode-se descrever uma sociedade, dizer, por exemplo, que em toda sociedade existem indústrias, campos cultivados, correios, escolas, exército, polícia, leis, correntes ideológicas e assim por diante. Mas a organização destes [sic] elementos em diferentes estruturas (econômica, jurídico-política e ideológica) e a determinação do papel que cada uma destas estruturas desempenha na sociedade **nos permitem passar da descrição ao conhecimento** de uma realidade social, estabelecer as leis de seu desenvolvimento e, portanto, a possibilidade de guiá-lo conscientemente [...] (HARNECKER, 1983, p. 135-136, grifo do autor).

Por essa razão que, dito mais uma vez, importa-nos entender no presente trabalho o significado que assume o microcrédito no País — para além da mera constatação de seus resultados, de sua maior ou menor eficácia ou de seu ritmo de expansão enquanto um tipo de programa social de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda — em relação ao seu *locus* no capitalismo brasileiro atual quando referimo-nos, principalmente, à reprodução da classe trabalhadora em uma realidade estruturalmente circunscrita por determinada forma histórica de existência dos sujeitos e, como tal, previamente limitadora de suas possibilidades e oportunidades.

Para isso, valemo-nos de uma pesquisa de cunho bibliográfico (LIMA; MIOTO, 2007). Cabe deixar claro, em primeiro lugar, que a pesquisa bibliográfica diferencia-se da revisão da literatura. Esta é “[...] um pré-requisito para a realização de toda e qualquer pesquisa [...]”, na medida em que permite ao pesquisador ter clareza acerca do “estado da arte” relativo ao campo da realidade que começa a investigar, enquanto a pesquisa bibliográfica “[...] implica em [sic] um conjunto ordenado de procedimentos de busca por soluções, atento ao objeto de estudo, e que, por isso, não pode ser aleatório [...]” (LIMA; MIOTO, 2007, p. 38). Permitindo o contato com trabalhos científicos de autores que tratam do tema em estudo, a pesquisa de tipo bibliográfico permite amplo uso de informações e de “[...] dados dispersos em inúmeras publicações, auxiliando também na construção, ou na melhor definição do quadro conceitual que envolve o objeto de estudo proposto [...]” (LIMA; MIOTO, 2007, p. 40).

Dito isso, das fontes de informações utilizadas neste trabalho, destacamos, no geral: 1. aquelas diretamente ligadas ao microcrédito e disponibilizadas pelo Nossocrédito, pelo Crediamigo e pelo PNMPO; 2. as que dizem respeito à realidade nacional fornecidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE); 3. as produções teóricas sobre: a) o microcrédito a partir das ideias de autores nitidamente favoráveis a esse tipo de crédito como um instrumento de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda; b) as representações sociais da pobreza e dos pobres na atualidade — em virtude do impacto que tais representações têm sobre as políticas sociais pertinentes (LEITE, 2008) —, o empreendedorismo e a política social na contemporaneidade capitalista; e c) o mercado de trabalho e a construção da cidadania no País.

A presente tese está dividida em quatro capítulos, cada qual versando sobre um aspecto relacionável ao microcrédito.

No primeiro capítulo, procedemos a uma descrição do microcrédito por meio de alguns de seus principais eixos teóricos, de seu histórico e de suas conexões com as transformações do capitalismo desde a década de 1970 ocorrida no mundo, e, posteriormente, no Brasil. Destacamos, assim, os objetivos mais gerais do microcrédito, as experiências internacionais e nacionais realizadas no âmbito desse microfinanciamento, as relações entre algumas agências e organizações internacionais e o Brasil e, por fim, os rebatimentos da crise dos anos 1970 no País e seus resultados mais significativos para a atualidade nacional.

No segundo capítulo, aprofundamos o aspecto relativo à pobreza contido no entendimento geral do microcrédito. Dessa forma, não somente lançamos mão de informações quantitativas sobre a pobreza no Brasil, mas, também, abordamos a relação entre as representações mais usuais sobre esse fenômeno em conjunto à estratégia diferenciada de concessão de microcréditos aos pobres e o chamado “combate à pobreza” anunciado pelos organismos internacionais nas últimas décadas. Além disso, abordamos, ainda, um entendimento segundo o qual há na realidade contemporânea tipos distintos de “capital” que permitem “produzir riqueza” quando em posse de trabalhadores. Dessa forma, expomos uma parte importante da lógica interna que permite tomar o microcrédito como um “ativo gerador de renda” aos pobres.

No terceiro capítulo, focamos nas noções teóricas relativas ao tema do empreendedorismo e em informações sobre, por um lado, o mercado de trabalho nacional das últimas décadas, por outro, os “empreendedores” brasileiros. Tudo isso possui o propósito de nos ajudar a remontar um quadro no qual a realidade propriamente dita, se não contradiz, certamente põe em dúvida o conjunto de argumentos favoráveis ao microcrédito sobre essa modalidade de financiamento como algo positivo para trabalhadores brasileiros.

O último capítulo deste trabalho, por sua vez, trata de uma seleção de aportes teóricos que servem de base teórica a uma determinada forma de pensamento sobre a atuação dos Estados nacionais no que diz respeito aos pobres, aos trabalhadores, à riqueza socialmente produzida e à própria política social e que, por sua vez, encontra-se diluída nas usuais argumentações a respeito do microcrédito.

Indica-se, nesse capítulo, duas ordens de razões legitimadoras do microcrédito, a saber: uma propriamente ideal/abstrata encontrada nas considerações acerca do microcrédito e proveniente de um entendimento propriamente liberal sobre a realidade social; outra especificamente concreta e nacional referente a certos elementos da formação do Brasil, os quais, a nosso ver, em algum grau, corroboram e fortalecem uma tendência ao uso desse tipo de crédito enquanto um instrumento de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda na contemporaneidade nacional.

Finalizamos, então, o presente trabalho com nossas considerações finais.

CAPÍTULO 1 — DESCRIÇÃO E PROBLEMATIZAÇÕES GERAIS SOBRE O MICROCRÉDITO

1.1. Microcrédito: definição, objetivo e características gerais dessa modalidade de crédito

Buscamos abordar o microcrédito, neste item, no que diz respeito às suas definições, às suas características e aos seus objetivos mais gerais. Sendo assim, de imediato, partimos de uma exposição de nosso objeto de observação a partir da forma como esse fenômeno geralmente se apresenta na sociedade brasileira. Além disso, é válido deixar claro, de antemão, que essa exposição, fundamentalmente, parte daquilo que chamamos de “teoria pró-microcrédito”, ou seja, uma produção teórica nitidamente favorável ao microcrédito e que o toma, de modo um tanto quanto acrítico, como ferramenta eficaz de redução da pobreza e de geração de trabalho e renda — produção essa que é predominante na área de estudos pertinente.

Assim sendo, no geral, define-se o microcrédito como um tipo de crédito de pequeno montante monetário cedido, geralmente, a indivíduos de “baixa renda” e com vínculos informais no mercado de trabalho, “desejosos” de abrir, manter ou mesmo “formalizar” pequenos negócios no intuito de obter rendimento por meio da comercialização de serviços e/ou produtos. Trata-se, então, de um tipo de microfinanciamento que, segundo a teoria pró-microcrédito, visa alavancar a capacidade produtiva dos pobres, permitindo-lhes, então, saírem da pobreza. Nessa forma de pensar, o microcrédito é uma ferramenta de “desenvolvimento” social e econômico capaz de “combater a pobreza” pela “capitalização” dos sujeitos pobres, tornando-os aptos a competir no mercado enquanto “empreendedores” (BARONE et. al., 2002; ALVES; SOARES, 2004; DANTAS, 2005; NERI; GIOVANINI, 2005; ZOUAIN; BARONE, 2007; ESTRELLA, 2008; NERI et. al., 2008; NERI, 2008; MONZONI, 2008; LIMA, 2009; REYMÃO, 2010).

No geral, essa literatura, ao menos no Brasil, aponta como principais potencialidades do microcrédito: 1. a garantia de estímulo à geração de novos “empreendimentos”; e 2. por conta disso, a consequente contribuição para o “alívio da pobreza”, dado o aumento da renda individual ou familiar dos pobres mediante esses negócios. Além disso, pelo menos do ponto de vista daquela teoria, aponta-se como sendo uma “virtude” implícita aos microcréditos o fato de constituírem-se numa

“[...] potencial solução ganha-ganha [...] uma vez que tanto as instituições [emprestadoras] quanto os clientes [tomadores] se beneficiam [...]” (NERI et al., 2008, p. 32), na medida em que tal modalidade de financiamento permite reduzir a pobreza incentivando a geração de novos “microempresários” e carreando lucros às instituições financeiras prestadoras. Assim, promovendo nos pobres um verdadeiro “[...] choque de capitalismo [...]” (NERI et al., 2008, p. 33), o microcrédito vem sendo tomado como um tipo de “ativo gerador de renda” (KERSTENETZKY, 2002; NERI, 2008). Dessa forma, o microcrédito é tomado como uma “política social” que proporciona ganhos de produtividade e de lucro ao segmento microempresarial (NERI et al., 2008). Sobre isso, afirma Neri (2008):

Um dos objetivos de longo prazo fundamental [sic] das políticas sociais é abrir portas de saída da pobreza, permitindo que os indivíduos realizem seu potencial produtivo. Esse movimento [sic] pode se dar de formas diversas, completando o portfólio de ativos dos agentes, ou o acesso aos mercados em que eles são transacionados [...] (NERI, 2008, p. 249).

De todo modo, o entendimento segundo o qual a “redução da pobreza” poderia ser alcançada via microcrédito é sustentado em quatro ideias de fundo, a saber: 1. “democratização do crédito”; 2. “inclusão social”; 3. “expansão de direitos” e; 4. “desenvolvimento da cidadania”.

No que diz respeito à “democratização do crédito” e à “inclusão social”, os teóricos pró-microcrédito enfatizam um ponto fundamental: o pobre, no geral, não possui qualquer tipo de “ativo” que o habilite a conseguir crédito em instituições bancárias ditas tradicionais, estando, então, “excluído” do sistema de crédito. Entende-se, assim, que os “[...] microempreendedores perdem oportunidades de crescer [...]” (ALVES; SOARES, 2004, p. 7) quando não dispõem de acesso aos serviços financeiros. Tendo em vista atender a essa “demanda em potencial”, vêm crescendo e desenvolvendo-se, no País, instituições públicas e privadas voltadas ao atendimento desse “[...] nicho de mercado [...]” (ALVES; SOARES, 2004, p. 7).¹

Ainda segundo a teoria pró-microcrédito, a expansão de crédito aos pobres na forma de microcrédito representa uma guinada em direção ao tipo de “[...] desenvolvimento econômico [e social] incluyente [...]” (ZOUAIN; BARONE, 2007, p. 379). Assim, levando-se em conta o entendimento segundo o qual uma “[...] sociedade sem

¹ Segundo Monzoni (2008), contabilizou-se cerca de 10 milhões de demandantes “microempreendedores” em 2005, no Brasil — um número nada desprezível para as instituições ofertantes de microcrédito desejosas de realizar a “inclusão social dos pobres”.

crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, onde projetos lucrativos não saem do papel [...]” (NERI; GIOVANINI, 2005, p. 645), a expansão de linhas de financiamento aos “empreendedores” de baixa renda, ou seja, a “democratização inclusiva” proporcionada pelo microcrédito, serviria para o aproveitamento amplo desse segmento das “boas oportunidades” disponibilizadas pelo mercado (NERI; GIOVANINI, 2005).²

Além do entendimento do microcrédito enquanto instrumento de “inclusão social” a ser “democratizado” aos pobres, esse tipo de financiamento é tomado como um “direito” a ser expandido aos sujeitos de “baixa renda”, com foco no “desenvolvimento de sua cidadania” (BARONE et al., 2008; ZOUAIN; BARONE, 2007; MONZONI, 2008). Quais são os argumentos para essas afirmações? Tendo em vista o que foi afirmado no parágrafo anterior, no qual, como vimos, os pobres são vistos como “excluídos” do mercado de créditos — e, por essa via, do mercado como um todo —, sua “inclusão social” nesse mercado não somente representaria a efetivação do “direito” à participação nos microfinanciamentos, mas, também, o “[...] resgate da cidadania dos tomadores, com respectivo fortalecimento de sua dignidade [...] [e] elevação da auto-estima [sic] [...]” (BARONE et al., 2008, p. 11, grifo nosso). Ainda tomando como referência esse entendimento, o microcrédito “[...] parte de uma filosofia [sic] onde [sic] o crédito é visto como um direito, pois o acesso a ele leva ao desenvolvimento do indivíduo e de sua unidade produtiva [...]” (ZOUAIN; BARONE, 2007, p. 372).

Assim sendo, os autores supracitados acreditam que essa modalidade de crédito é um instrumento eficiente de “inclusão social” dos pobres no que diz respeito ao mercado de microfinanciamentos produtivos dada sua “virtude democrática”, sendo tal consideração, por seu turno, envolta em um entendimento segundo o qual essa “democratização” é, em última análise, uma forma de expansão de “direitos” e, conseqüentemente, do desenvolvimento da “cidadania”.

Definido o microcrédito em seus aspectos mais aparentes e gerais, busquemos, adiante, elencar informações relevantes sobre as experiências desse tipo de crédito nos planos internacional e nacional.

² Podemos afirmar, inicialmente, então, que nessa forma de interpretação da realidade o sucesso ou não dos empreendimentos é resultado direto da capacidade/incapacidade de empreender dos sujeitos (além da possibilidade de obtenção de microcrédito), e não de um contexto mais amplo, fortemente marcado pela vigência do modo de produção capitalista.

1.2. Algumas experiências de microcrédito no mundo e no Brasil

De modo geral, alguns autores que versam sobre o microcrédito afirmam que essa modalidade de crédito vem sendo desenvolvida ao longo de muitas décadas e em diversos países concomitantemente (BARONE et al., 2002; ESTRELLA, 2008; MONZONI, 2008; NERI et al., 2008; REYMÃO, 2010). Parte desses autores, inclusive, acreditam que as primeiras experiências envolvendo alguma forma de microcréditos remontam a meados do século XIX, em 1840, na Alemanha, em um momento marcado por rigoroso inverno, o qual levou ao endividamento muitos fazendeiros da localidade de Weyerbusch. Dado esse momento de crise enfrentado pelos produtores rurais, criou-se uma cooperativa — a saber: a “Associação do Pão” —, cujo objetivo principal era lhes emprestar farinha de trigo com a qual pudessem transformá-la em pães e, assim, obter dinheiro para a continuidade de sua produção rural. Com o tempo, essa cooperativa cresceu e passou a oferecer, também, pequenos empréstimos à população pobre daquela região (MONZONI, 2008; REYMÃO, 2010).

Além disso, outros países, ainda segundo os autores supracitados, também desenvolveram práticas de pequenos empréstimos ou de serviços “microfinanceiros” diversos, a saber: 1. a Irlanda, em 1830, por meio de fundos locais de microempréstimos; 2. a Indonésia, em 1895, com a criação do Bank Rakyat Indonesia; 3. o Canadá, no ano 1900, na província de Quebec, através da criação do fundo *Caisses Populaires*, para a realização de pequenos empréstimos aos pobres; 4. os Estados Unidos, em 1953, na cidade de Chicago, na forma de fundos empresariais de ajuda; 5. Bangladesh, em 1972, pelo estabelecimento do Bangladesh Rural Advancement Committee; em 1974, do Grameen Bank; em 1976, da Proshinka, em 1978; e, em 1980, da Thengamara Mohila Sabuj Sangha; 6. as Filipinas, em 1986, através da criação da Taytay As Kauswagan, uma instituição não governamental de orientação católica e ofertante de diversos serviços microfinanceiros, inclusive microcrédito; 7. a Bolívia, em 1986, por meio da criação da Fundación para Promoción y El Desarrollo de La Microempresa (PRODEM), uma organização não governamental distribuidora de microempréstimos; 8. a Índia, em 1992, com a Share Microfin Ltd., focada em fornecer serviços microfinanceiros aos moradores de zonas rurais; 9. o Camboja, em 1991 e em 1993, com as fundações, respectivamente, da Amret Co. Ltd. e da Association of Cambodian Local Economic

Development Agencies, instituições ofertantes de microcréditos tendo como foco principal as mulheres e os moradores de áreas rurais; 10. a Mongólia, em 1999, dada a criação de uma linha de microcrédito pelo Xaah (Banco de Agricultura da Mongólia e principal operador de serviços financeiros do país), atuando na disseminação desse tipo de crédito em regiões rurais; 11. o Peru, em 1994 e em 1998, por meio das fundações, respectivamente, do Banco del Trabajo e do Mibanco, ambos ofertantes de pequenos créditos à população pobre; 12. o Equador, com o estabelecimento do Banco Solidario e do Credi Fé;³ 13. o Chile, tendo como instituição microfinanceira o Banco do Estado; 14. o Uruguai, em 1986, mediante a instituição da Cooperativa Nacional de Ahorro y Credito; 15. o Paraguai, em 1978, dada a criação do Grupo Internacional de Finanzas Sociedad Anónima Emisora de Capital Abierto; 16. o México, em 1990 e 1993, com, respectivamente, a fundação das organizações não governamentais Compartamos e Independencia, focadas no atendimento de trabalhadores tanto das áreas rurais quanto urbanas; 17. a Nicarágua, em 1989, com a fundação da Asociación de Consultores para el Desarrollo de La Pequeña, Mediana y Microempresa; em 1992, com o desenvolvimento do Fondo de Desarrollo Local e da Fundación para el Apoyo a La Microempresa; em 1995, com a construção da Asociación de Oportunidad y Desarrollo Económico de Nicarágua; e, nos anos 2000, com a instituição do Procred NIC, um banco privado ofertante de serviços microfinanceiros; 18. a República Dominicana, em 1982, com a fundação da Asociación Dominicana para el Desarrollo de La Mujer; 19. a Guatemala, com a criação da Génesis Empresarial; 20. El Salvador, por meio do ProCredit Bank; e 21. Honduras, em 1982, com o surgimento da Organización de Desarrollo Empresarial Feminino, uma organização não governamental prestadora de serviços microfinanceiros às microempreendedoras⁴ (MONZONI, 2008).

E, quanto à realidade brasileira, quais foram, de forma geral, as instituições microfinanceiras desenvolvidas ao longo das últimas décadas? Em nosso País,

³ Monzoni (2008) não faz referência ao ano de criação dos programas microfinanceiros do Equador. Além disso, o autor não é específico em relação ao ano de criação de programas de microcrédito do Chile, da Guatemala e de El Salvador.

⁴ Segundo Monzoni (2008), há, ainda, diversas experiências microfinanceiras em países do continente africano e do Oriente Médio, mas que, por sua vez, são programas de microcrédito com volumes de recursos financeiros muito menores do que os correspondentes aos exemplos aqui citados. De todo modo, vale notar que o surgimento de instituições microfinanceiras nessas duas regiões do globo remontam aos anos 1990 e 2000.

destacam-se experiências relacionadas à prestação de serviços microfinanceiros desde a década de 1970. Especificamente, em 1973, a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações — organização não governamental — foi pioneira nessa área e se expandiu de Pernambuco aos municípios da Bahia até ser extinta em 1991 por baixa capacidade de autossustentabilidade financeira. Já no ano de 1982, surgiu, no Rio de Janeiro, a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher (Banco da Mulher), uma instituição sem fins lucrativos voltada à oferta de microcrédito, capacitação e cursos para aqueles desejosos de participar do mundo dos negócios.⁵ No ano de 1987, desenvolveu-se a organização não governamental Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra, em Porto Alegre.⁶ Por sua vez, em 1995, no Rio Grande do Sul, desenvolveu-se a Instituição Comunitária de Crédito Portosol, uma organização não governamental sem fins lucrativos e que atua, hoje, em toda a região metropolitana de Porto Alegre. Em 1996, no Rio de Janeiro, teve início o VivaCred, uma associação sem fins lucrativos fundada pela organização não governamental Viva Rio⁷ (MONZONI, 2008).

Além das organizações acima relatadas, foi a partir dos anos 1990 que o microcrédito passou a ser levado em conta com maior expressividade por entidades governamentais⁸ e bancos públicos e privados. Foi nesse momento, igualmente, que resoluções e leis foram estabelecidas tendo em vista regulamentar o mercado microfinanceiro.⁹ Assim, na tentativa de elaborar uma agenda pública referente ao

⁵ O Banco da Mulher, apesar de focar suas ações prioritariamente no público feminino, atua, também, em relação ao público masculino.

⁶ Segundo Monzoni (2008), o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra, hoje, encontra-se em Sergipe, Pernambuco, Distrito Federal, São Paulo, Paraíba, Goiás, Bahia, Pará, Piauí e Espírito Santo.

⁷ Há, ainda, outras instituições que poderiam ser mencionadas, a saber: em 1959, no Rio de Janeiro, o Banco da Providência; em 1986, no Paraná e no Distrito Federal, respectivamente, o Banco de Microcrédito e o Promicro; em 1988, novamente no Rio de Janeiro, o Instituto de Desenvolvimento Ação Comunitária; e, em 1990, o programa Pró Renda, no Ceará. No entanto, sobre essas experiências, há pouca quantidade de informações relevantes nas fontes de informações pesquisadas até o momento.

⁸ Monzoni (2008) relata ter havido, entre os anos 1998 e 2002, o surgimento de uma série de programas e instituições voltados aos serviços microfinanceiros em diversos estados do País enquanto iniciativas dos seus respectivos governos estaduais e locais, especificamente no Ceará, em São Paulo, em Minas Gerais, no Pará, em Goiás, no Mato Grosso do Sul, no Rio de Janeiro, na Bahia e em Pernambuco. Além disso, em 2002, criou-se a Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares, com vistas a organizar o setor das microfinanças em suas relações com as instituições operadoras desses serviços.

⁹ “Em fins de 1999, atendendo a uma demanda do setor, o BCB [Banco Central do Brasil], por meio de resolução, regulamentou as atividades das SCM [Sociedades de Crédito ao Microempreendedor],

microcrédito, verifica-se, em 1996, a entrada do (BNDES) no mercado das microfinanças, por meio da criação do Programa de Crédito Produtivo Popular, com o intuito de capitalizar as instituições de microcrédito brasileiras com condições de financiamento mais flexíveis no que diz respeito às taxas de juros e prazos de pagamentos dos repasses financeiros.¹⁰ Essa experiência, com algumas mudanças em seus objetivos e estratégias, perdurou até o ano de 2005 (BNDES, 2007). Em 1998, por sua vez, através do Banco do Nordeste surgiu o Programa Crediamigo, o qual destina, até os dias atuais, seus serviços microfinanceiros aos segmentos “microempreendedores” urbanos. No ano de 2001, o Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) iniciou seu Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito, com o intuito de ofertar treinamento, capacitação e consultoria aos microempreendedores (MONZONI, 2008). Em 2003, por meio de uma ação conjunta do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (BANDES), do governo do estado do Espírito Santo, do SEBRAE e do Banco do Estado do Espírito Santo (Banestes), iniciou-se o Programa Nossocrédito, tendo em vista “capitalizar” pequenos “empreendimentos” do estado. A partir de 2005, iniciou-se o PNMPO, formado por representantes do Ministério do Trabalho e Emprego, do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome e do Ministério da Fazenda. Esse programa está em funcionamento até os dias atuais, operando com bancos públicos e privados, cooperativas de crédito singulares, agências de fomento, sociedades de crédito ao microempreendedor e organizações da sociedade civil de interesse

instituições financeiras regulamentadas, com fins lucrativos e especializadas em microfinanças. No mesmo ano, o Ministério da Justiça fomentou a discussão de legislação própria que regulamentou a figura da ‘organização da sociedade civil de interesse público’ (OSCIP), entidade sem fins lucrativos, de administração privada, reconhecidas e monitoradas pelo próprio Ministério da Justiça [...]” (MONZONI, 2008, p. 71). No que diz respeito às leis, destacamos: 1. a lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, a qual possibilitou às OSCIPs ofertar microcrédito; 2. a lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, por meio da qual bancos comerciais, Caixa Econômica Federal e bancos múltiplos com carteira comercial passaram a manter aplicada parte dos seus recursos provindos de depósitos a vista em forma de créditos à população de “baixa renda” e “microempreendedores”; e a lei nº 11.110, de 23 de abril de 2005, por meio da qual se criou o PNMPO, programa do governo federal cujo objetivo oficial é gerar trabalho e renda entre as pessoas de “baixa renda” por meio do incentivo ao “microempreendedorismo” e da disponibilização de recursos e orientações às instituições de microcrédito produtivo. Os bancos múltiplos, citados acima, nesta nota de rodapé, são instituições que realizam operações financeiras diversas e que, por isso, atuam concomitantemente em várias “carteiras” bancárias diferenciadas, ou seja, a comercial, a de investimento, a de desenvolvimento, a de crédito imobiliário, a de arrendamento mercantil e a de crédito, financiamento e investimento (BANCO CENTRAL DO BRASIL, acesso em: 14 mai. 2017b).

¹⁰ Esse programa levou em conta a consolidação de uma “[...] Indústria [sic] de Microfinanças [sic] por meio de OSCIP [sic] e SCM [sic] [...]” (BNDES, 2007).

público (OSCIPs) (MONZONI, 2008; NERI et al., 2008; BANDES, acesso em: 14 mai. 2017).

Dada a exposição acima, torna-se necessário, agora, esclarecer que parte daquelas diversas experiências relativas aos microfinanciamentos e desenvolvidas desde o final do século XIX não refletem, diretamente, o objeto da presente pesquisa, visto que, a partir do enfoque aqui adotado sobre essa temática, o microcrédito — tomado supostamente tanto como modalidade de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda na atualidade capitalista quanto forma de “política social” com vistas ao estímulo “empreendedor” — desenvolveu-se, especificamente, a partir das experiências de “combate à pobreza” desenvolvidas pelo economista Muhammad Yunus, em Bangladesh (YUNUS, 2008; NERI et al, 2008).

Conhecido como “banqueiro dos pobres”, Yunus materializou uma série de ideias sobre minoração da pobreza a partir de seu envolvimento com agricultores da aldeia de Jobra, em Bangladesh, na década de 1970, do qual surgiu o Banco Grameen, a instituição de microcrédito mais conhecida atualmente pelas suas inovações no campo dos microfinanciamentos. Nota-se que Bangladesh originou-se como um país em 1971, após nove meses de conflito por sua independência. Assim, além das dificuldades próprias decorrentes desse contexto (montagem de estrutura governamental, instalação de organização econômica nacional, adequações populacionais etc.), uma série de desastres naturais ocorridos entre os anos 1974 e 1975 destruiu parte significativa da infraestrutura do recém-formado país, paralisou os transportes, destruiu o setor agrícola, interrompeu o fluxo de renda da economia, expulsou os cidadãos de suas respectivas regiões e gerou uma profunda crise de fome entre os habitantes. Tudo isso passando-se pela insuficiente ajuda internacional à Bangladesh por conta da chamada crise do petróleo, ocorrida em 1973. Como resultado houve a morte de milhares de pessoas naquele país, na década de 1970. Foi a partir desse cenário instável que, então, Yunus, admitindo “[...] a vacuidade da maioria das teorias [econômicas sobre o livre mercado] diante de um terrível panorama de fome e pobreza [...]” (YUNUS, 2008, p. 58), buscou elaborar medidas “práticas” para “[...] ajudar as pessoas [...] [pobres de sua região] a chegar ao final de [...] um dia com um pouco mais de esperança [...]” (YUNUS, 2008, p. 58).

Assim, por meio de seu envolvimento com os aldeões de Jobra, Yunus buscou compreender previamente as razões pelas quais a ampla maioria dos moradores daquela região era pobre apesar de trabalhar extensivamente em diversos tipos de ocupação, e constatou que, fundamentalmente, os trabalhadores absorviam muito pouco, em termos monetários, de seu próprio trabalho, fosse na agricultura, fosse no artesanato. Além disso, parte desses trabalhadores dependia, exclusivamente, de empréstimos locais com agiotas para realizar suas atividades laborais, algo que, constantemente, a colocava em situação de dependência e perpetuação da pobreza (YUNUS, 2008). Dado esse diagnóstico sobre a causa da pobreza naquela região, ou seja, o pouco montante de dinheiro nas mãos dos pobres, algo que os tornavam dependentes de agiotas no que se refere à busca pela sobrevivência, Yunus, com recursos próprios, passou a realizar microcréditos no valor de 27 dólares aos aldeões para que esses pudessem trabalhar autonomamente em suas respectivas atividades produtivas.

A experiência com microcréditos elaborada por Yunus prosperou e a partir disso desenvolveu-se o Banco Grameen tendo como objetivo fornecer microfinanciamentos produtivos aos trabalhadores pobres, mas, ao mesmo tempo, realizar sua inclusão bancária baseada no entendimento segundo o qual eles a merecem, pois, diferentemente do que se pensou naquela época no âmbito das instituições bancárias tradicionais, os pobres vinham honrando seus contratos microfinanceiros.¹¹ O Banco Grameen, desde sua fundação, possui taxas significativas de liquidação de seus microcréditos por seus clientes, autonomia financeira e percentual acima de 60% de tomadores de microcréditos que ultrapassam a linha de pobreza naquele país (YUNUS, 2008). Vale notar, ainda, algumas outras ideias-chave que nortearam essa experiência, a saber: 1. a solução da pobreza não estaria necessariamente relacionada à geração de empregos formais para todos, sendo mais importante oferecer aos pobres as condições pelas quais esses pudessem empreender seus próprios negócios; 2. o empreendedorismo — entendido, também, como “capacidade empresarial” (YUNUS, 2008, p. 68) — deveria ser tomado como uma atitude a ser aprendida e ao alcance de todos e não

¹¹ Torna-se necessário reforçar, aqui, o aspecto propriamente moral com o qual os pobres foram qualificados por Yunus em sua experiência como banqueiro. Essa concepção sobre os pobres, ou seja, a que relaciona os pobres ao mundo do trabalho e à dignidade, não ficou, de modo algum, relegada ao passado, pelo contrário, ainda faz parte de amplo senso comum na atualidade capitalista, principalmente, a brasileira (SARTI, 2007).

apenas como uma característica inata de alguns; 3. a concessão de microcréditos deveria priorizar as mulheres e/ou mães, visto que essas buscariam racionalizar o uso de recursos financeiros diversos tendo em vista contribuir com o bem-estar do núcleo familiar em detrimento dos próprios interesses; e 4. o microcrédito — tomado como uma ferramenta financeira de geração de trabalho e renda — deveria ser pensado como um meio adequado para se obter um tipo de desenvolvimento propriamente humano e social para além do acúmulo de bens e riquezas materiais.

Diante disso:

A primeira e mais importante tarefa do desenvolvimento é ligar a máquina da criatividade dentro de cada pessoa. Qualquer programa que simplesmente satisfaça as necessidades fisiológicas de uma pessoa pobre, ou até mesmo lhe forneça trabalho, não é um verdadeiro programa de desenvolvimento, a não ser que conduza ao nascimento da energia criativa dessa pessoa. [...] É por isso que o Banco Grameen não oferece esmolas ou doação aos pobres, mas sim crédito — empréstimos que eles têm de liquidar, com juros, por meio do próprio trabalho. [...] Isso também faz com que os pobres percebam que podem mudar o mundo em que vivem para melhor — e oferecer-lhes as ferramentas para que façam exatamente isso a si mesmos [...] (YUNUS, 2008, p. 69-70).

Ressaltou-se, acima, uma ideia segundo a qual os pobres mereciam ser incluídos no sistema bancário, pois, como constatou Yunus com seus microcréditos, esses sujeitos honravam os pagamentos de seus microempréstimos e o percentual de inadimplência percebida pelo Banco Grameen era pequeno. Em relação a esse aspecto, vale notar que, no geral, tanto nos tempos de Yunus quanto nos dias atuais, instituições bancárias tradicionais realizam empréstimos mediante determinadas garantias financeiras, ou seja, através de comprovação de determinadas propriedades ditas “reais”, de tal modo que a inadimplência possa ser contornada, inclusive, por meios judiciais (LHACER, 2003; NERI et al., 2008). Sob essa ótica, realizar empréstimos aos pobres, que, no geral, são tomados pelo sistema bancário tradicional como sujeitos impossibilitados de oferecer garantias financeiras adequadas, é um negócio de risco do ponto de vista dos emprestadores. Diante disso, como o Banco Grameen contornou a questão das garantias “reais” a serem oferecidas em troca de cada microempréstimo no que diz respeito ao seu público? Além disso, o que possibilitou, então, uma baixa taxa de inadimplência entre sujeitos, aparentemente, sem condições financeiras de honrar seus microempréstimos? Partindo do entendimento pelo qual os pobres não poderiam garantir o pagamento de seus microcréditos por meio de determinados bens, Yunus desenvolveu uma estratégia de concessão de microcréditos a pequenos grupos de

trabalhadores cujos objetivos eram: 1. estabelecer pequenas redes sociais entre os clientes do Banco Grameen; 2. desenvolver entre os membros dessas redes laços de responsabilidade e confiança; 3. assegurar a fiscalização, o estímulo e o apoio mútuos dos membros desses grupos em relação aos seus respectivos negócios; e 4. realizar aprovação ou não de microcréditos aos clientes do Banco Grameen por meio de avaliação dos próprios integrantes dos grupos de tomadores. Em suma, as redes sociais formadas por captadores de microcrédito serviram para fidelizar moralmente os clientes ao Banco Grameen através da “[...] pressão social positiva criada pelo grupo [...]” (YUNUES, 2008, p. 71).

Por fim, vale notar que Yunus destacou dois tipos de instituições fornecedoras de microcrédito, quais sejam: 1. aquelas que buscam “combater a pobreza” e que, dessa forma, por um lado, não cobram garantias financeiras de seus clientes para o pagamento de seus respectivos microfinanciamentos, por outro, cobram juros baixos por cada transação creditícia; e 2. aquelas que buscam transações lucrativas para seus acionistas e investidores por meio de microempréstimos a juros altos.

Assim sendo, sinteticamente, podemos afirmar que Yunus (2008), tanto por meio da concessão de microcréditos tendo em vista “capitalizar” determinadas atividades produtivas objetivando a geração de trabalho e renda, quanto através da ulterior criação do Banco Grameen, promoveu a “inclusão” bancária dos pobres de sua região, segmentos esses até então “excluídos” do sistema bancário tradicional de Bangladesh. De todo modo, essa “bancação” somente foi possível por conta da elaboração de um sistema de geração de garantias alternativas para esse tipo de transação financeira fundamentalmente alicerçado em vínculos morais construídos e solidificados entre os próprios tomadores daqueles microfinanciamentos. Vale notar, ainda, que essa experiência serviu de modelo às experiências vindouras de microcrédito, inclusive, no Brasil.¹²

Dadas as informações acima, e voltando-nos, agora, para algumas experiências brasileiras de microcrédito desenvolvidas após o surgimento do Banco Grameen e que se valem de, pelo menos, parte de suas estratégias, perguntamo-nos: quais seriam, respectivamente, os objetivos, os públicos-alvo, as linhas de financiamento e as taxas de juros do Programa Crediamigo, desenvolvido pelo Banco do Nordeste,

¹² Buscamos dar maior relevo teórico a esse tipo de garantia no capítulo seguinte.

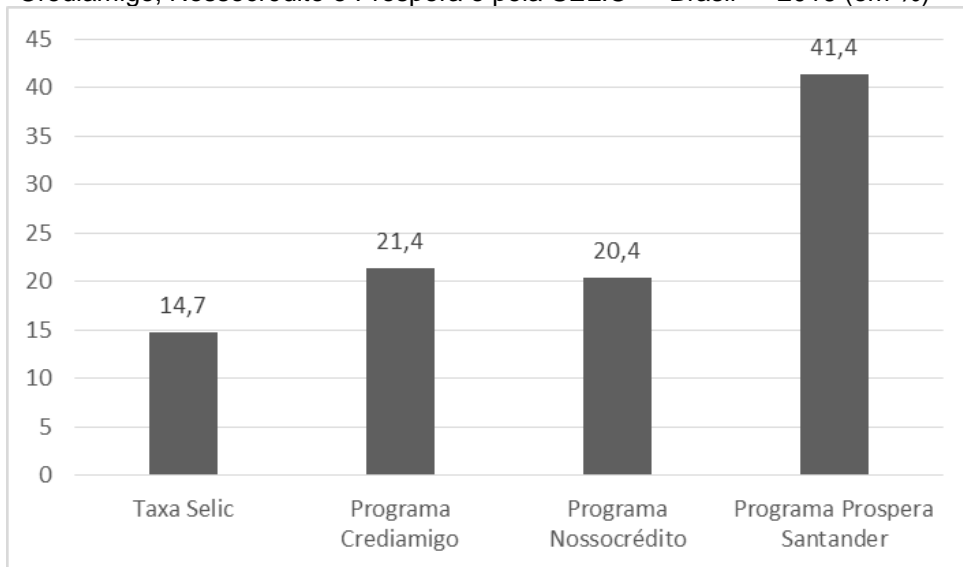
do Programa Nossocrédito, elaborado pelo BANDES, e do Programa Prospera Santander Microcrédito, operacionalizado pelo Banco Santander?

Criado em 1998, o Programa Crediamigo aproxima-se da experiência do Banco Grameen, ou seja, cede seus microcréditos a grupos solidários os quais funcionam como garantidores morais desses financiamentos produtivos. Esses microcréditos também são cedidos a indivíduos não inseridos em grupos. Em tese, o Crediamigo visa alcançar, fundamentalmente, os pobres, tendo em vista gerar-lhes trabalho e renda. Assim, suas linhas de financiamento são estruturadas, no geral, em capital de giro e capital para investimento aos variados perfis de “microempreendedores” de baixa renda, tais como trabalhadores por conta própria, “microempreendedores” com ou sem registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e empregadores. A taxa média anual de juros praticada por esse programa era, em 2016, de 21,4%. Os microcréditos desse programa, naquele ano, eram fornecidos àqueles demandantes cuja renda bruta anual de seu negócio fosse de até R\$ 120.000,00. (BANCO DO NORDESTE, acesso em 14 mai. 2017) Em seguida, criado em 2003, o Programa Nossocrédito, por sua vez, destina microfinanciamentos com o intuito de gerar trabalho e renda ao público micro e pequeno “empreendedor” em geral, e não, necessariamente, aos trabalhadores pobres. Distancia-se, por sua vez, da experiência dos grupos solidários adotada pelo Banco Grameen por solicitar de seus clientes avalistas, experiência mínima na atividade alvo do investimento financeiro, cadastro de pessoa física/jurídica livre de restrições em órgãos de proteção ao crédito e alienação de bens como garantia aos microcréditos. Suas linhas microfinanceiras englobam capital de giro e capital para investimento, os quais são destinados a variados perfis de micro e pequenos “empreendedores”, sejam esses formais ou informais, pessoas física ou jurídica, trabalhadores por conta própria ou empregadores. A taxa média anual de juros praticada por esse programa foi, em 2016, de 20,4%. O microcrédito desse programa, ainda no ano de 2016, pôde ser demandado por aqueles “empreendedores” com renda bruta anual de até R\$ 240.000,00 (BANDES, acesso em 14 mai. 2017). Por fim, o Programa Prospera Santander, criado em 2002, empresta seus microcréditos valendo-se da experiência do Banco Grameen, ou seja, por meio dos grupos solidários os quais funcionam como garantidores morais dos microinvestimentos concedidos. Objetivam com isso, em princípio, impulsionar negócios de pequeno porte gerando-lhes renda, não sendo

possível determinar se há, em alguma medida, foco de suas operações nas populações pobres. Tal qual os outros dois programas mencionados anteriormente, suas linhas de microcrédito destinam-se ao capital de giro e ao capital para investimentos, sendo fornecidas para empregadores ou trabalhadores por conta própria, para pessoas física ou jurídica. A taxa média anual de juros praticada por esse programa foi, em 2016, de 41,4% (BANCO SANTANDER, acesso em 14 mai. 2017).

Especificamente, dispomos, no gráfico 1, logo abaixo, as taxas de juros praticadas pelos três programas supracitados tendo como referência o Sistema Especial de Liquidação e Custódia (SELIC), de tal modo a ilustrar, ainda que de forma superficial, o custo em si dos microcréditos concedidos por essas instituições bancárias aos seus clientes em relação ao que habitualmente o governo brasileiro paga a seus credores na forma de juros.¹³

Gráfico 1 - Taxas médias anuais de juros praticadas pelos Programas Crediamigo, Nossocrédito e Prospera e pela SELIC — Brasil — 2016 (em %)



Fonte: Banco Central do Brasil (acesso em: 14 mai. 2017a), Banco do Nordeste (acesso em: 14 mai. 2017), BANDES (acesso em: 14 mai. 2017) e Banco Santander (acesso em: 14 mai. 2017).

Feita a exposição de algumas informações relevantes referentes às experiências de microcrédito no mundo e no Brasil, vejamos, no item que se segue, o contexto global que permitiu tomar esse tipo de crédito como uma pretensa ferramenta de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda na atualidade capitalista nacional.

¹³ A SELIC, assim, funciona como um indicador de taxa de juros para a economia brasileira como um todo (BANCO CENTRAL DO BRASIL, acesso em 14 mai. 2017a).

1.3. Breve contexto global e o microcrédito

Em se tratando do surgimento e do desenvolvimento das instituições microfinanceiras, seja em âmbito mundial, seja no Brasil, visto que a maior parte delas iniciou-se enquanto organizações não governamentais sem fins lucrativos pretensamente voltadas ao atendimento de necessidades locais imediatas da população pobre, perguntamo-nos, então: as experiências supracitadas — ou pelo menos, parte delas — surgiram apenas por iniciativa popular/local própria ou, em alguma medida, com contribuições de instituições internacionais? De acordo Monzoni (2008), Kraychete (2005) e Reymão (2010), algumas instituições — multilaterais, bilaterais e não governamentais — de reconhecida importância global exerceram e continuam a exercer papel ativo na constituição e na consolidação de um mercado microfinanceiro em diversos países. A seguir, apresentamos um quadro com informações pertinentes a essas instituições e suas conexões com algumas das experiências de microcrédito no Brasil:

Quadro 1 - Instituições promotoras de experiências microfinanceiras regionais

Continua

Instituição	Natureza	Objetivo	Parcerias no Brasil
Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)	Instituição multilateral vinculada ao Banco Mundial na forma de um consórcio constituído por 33 agências de cooperação	Capacitar instituições microfinanceiras por meio de pesquisa, treinamento e informações relevantes sobre o mercado de microcrédito	-
International Finance Corporation (IFC)	Instituição multilateral vinculada ao Banco Mundial	Apoiar microempreendimentos com investimentos diretos e assistência técnica às instituições microfinanceiras e aos governos na criação de um ambiente adequado às microfinanças	-
Banco Asiático de Desenvolvimento	Instituição multilateral com foco no continente asiático	Garantir acesso, suporte e infraestrutura financeira aos microempreendimentos populares	-

Quadro 1 - Instituições promotoras de experiências microfinanceiras regionais

			Conclusão
Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)	Instituição multilateral que atua no mercado microfinanceiro latino-americano e caribenho por meio do Fundo Multilateral de Investimentos, da Corporação Interamericana de Investimentos e do Fórum Interamericano da Microempresa	Realizar investimentos privados por meio de projetos de desenvolvimento relacionados ao microcrédito e a serviços microfinanceiros aos microempreendedores	Associação Brasileira para Desenvolvimento da Mulher Banco da Mulher; Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra; VivaCred; BNDES
Banco Mundial	Instituição multilateral	Fornecer apoio financeiro e técnico aos países do mundo tendo em vista seu desenvolvimento	Banco do Nordeste/Programa Crediamigo
US Agency for International Development (USAID)	Instituição bilateral diretamente ligada ao Governo dos Estados Unidos da América e que atua no mercado microfinanceiro por meio da Divisão de Desenvolvimento de Microempresas	Contribuir com o fortalecimento e o crescimento econômico de populações pobres por meio de microempreendimentos	-
RedeAcción International	Instituição não governamental estadunidense atualmente presente em 21 países, a qual conta com diversos membros apoiadores internacionais, entre eles o Banco Mundial, o BID e a USAID	Construir um mundo financeiro inclusivo por meio do qual as pessoas possam se desenvolver	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações; Banco do Nordeste/Programa Crediamigo; Banco Santander

Fonte: elaboração própria a partir de Kraychete (2005), Estrella (2008), Monzoni (2008), Reymão (2010) e Accion (2013).

Dadas as informações no quadro acima, podemos perceber em relação ao caso brasileiro o relacionamento direto entre a constituição dos programas de microcrédito e, pelo menos, duas instituições internacionais de relevante impacto na condução dos assuntos políticos, econômicos e sociais dos países latino-americanos, a saber: o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o Banco Mundial. Além disso, há, também, um forte relacionamento com a Rede Accion International, a qual concentra na América Latina boa parte de suas parcerias. Essa não é uma informação de menor relevância. Pelo contrário: a tentativa de conexão proposta acima tende a evidenciar o quanto a “questão social” no Brasil — e em

outros países do globo — vem sendo pensada e repensada, em larga medida, nos marcos de determinados organismos internacionais.

Quais seriam, então, os objetivos gerais das instituições citadas no quadro acima em relação ao apoio e aos financiamentos fornecidos aos programas de microcrédito, no Brasil? Por quais motivos, especificamente no que diz respeito ao microcrédito, os já mencionados órgãos multilaterais e não governamentais surgem no cenário brasileiro em relação direta com os programas de microfinanciamentos? Qual seria, então, o contexto no qual o microcrédito ganha força enquanto ferramenta de “combate à pobreza” no Brasil? Kraychete (2005) e Scherma (2008) nos oferecem algumas informações importantes das quais podemos nos valer para responder, pelo menos em parte, aos questionamentos propostos.

No que diz respeito à Rede Accion International, uma organização não governamental estadunidense fundada em 1961, cuja “missão” é reduzir a pobreza por meio de ações voluntárias, apostou, em um primeiro momento, na construção de escolas, infraestrutura e programas de nutrição em regiões pobres do mundo. Com o passar dos anos, já na década de 1970, a Accion passou a conceber a redução da pobreza através de pequenos investimentos em microempreendimentos populares, no âmbito do mercado (KRAYCHETE, 2005).

De acordo com o quadro 1, acima, é possível perceber uma parceria (iniciada já em 1973) entre a Accion e a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações.¹⁴ Ainda de acordo com Kraychete (2005), a expansão da Rede Accion na América Latina, ao longo dos anos 1980, 1990 e 2000, no que diz respeito ao mercado microfinanceiro, pode ser dividida em três etapas: 1. em um primeiro momento, foi necessário desenvolver, para pessoas pobres e sem ativos financeiros, formas de empréstimos alternativas às tradicionais,¹⁵ de modo que elas pudessem, posteriormente, saldar as dívidas então contraídas. Assim, implantou-se a

¹⁴ De acordo com Kraychete (2005), houve apoio da Accion, ainda, para a montagem da Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendedores, em 1990. Além disso, vale notar, como exposto no quadro 1, que o Programa Crediamigo tem parceria, nos dias atuais, com essa mesma organização internacional.

¹⁵ Entende-se que os empréstimos bancários tradicionais não são objeto de consumo dos pobres, pois estes possuem propriedades físicas em quantidade e/ou qualidade insuficientes para servirem de garantia aos bancos em caso de inadimplência (NERI, 2008). Por isso mesmo, como já adiantando, o microcrédito vem sendo desenvolvido como uma forma de (micro)financiamento **possível** aos pobres, pois, nesse caso, essa modalidade de crédito é feita sob garantias não propriamente físicas ou financeiras, mas “sociais”. Abordaremos essa temática de forma mais acabada no capítulo 2.

“tecnologia” microfinanceira de empréstimos baseada em grupos solidários, sobre os quais recaem os custos de possíveis inadimplências;¹⁶ 2. em seguida, a Rede Accion International buscou contribuir para a construção de organizações não governamentais especializadas em microcrédito em diversos países latino-americanos, sob sua supervisão direta. Além disso, essa organização criou o Fundo Ponte para a América Latina, tendo em vista “[...] garantir os créditos dos bancos comerciais às afiliadas da rede, contribuindo para alargar as possibilidades de captação de recursos para ampliação das carteiras de créditos [...]” (KRAYCHETE, 2005, p. 184). Isso significou uma conexão direta entre os afiliados da Accion e os capitais locais. Mais tarde, a Rede buscou implementar um sistema de informações estatísticas sobre as operações financeiras de suas organizações-membros, algo que proporcionou uma avaliação constante dos resultados e desafios do mercado microfinanceiro; 3. com o avanço das afiliadas em diversos países latino-americanos, a Accion passou, por um lado, a incentivar a implementação de departamentos voltados à concessão de microcrédito em bancos comerciais existentes e, por outro, a transformar suas afiliadas — organizações não governamentais — em instituições reguladas na forma de novos bancos.

Já em relação ao BID e ao Banco Mundial, segundo Scherma (2008), o entendimento adequado referente à conexão entre essas duas instituições e o Brasil passam por três considerações centrais: 1. o período desenvolvimentista brasileiro, marcado pelo processo de industrialização por meio das substituição das importações; 2. a crise dos anos 1970; e 3. a mudança de rumo tanto do Banco Mundial quanto do BID quanto às formas de desenvolvimento econômico e social tidas como adequadas aos países periféricos. Entre os anos 1930 e 1970, o Brasil — assim como parte significativa da América Latina — passou por uma experiência de industrialização por meio da substituição das importações. Tratou-se de um processo marcado, fundamentalmente, pela importação bens de capital que pudessem incrementar a produção tanto de outros bens de capital quanto de bens de consumo pela indústria nacional, diminuindo, assim, a dependência externa do País por esses mesmos artigos produtivos e de consumo final. É válido lembrar que, por volta da década de 1950, o Banco Mundial voltava suas ações prioritariamente à Europa, tendo em vista a reconstrução de sua infraestrutura dadas as condições nas

¹⁶ Segundo a autora em questão, foi entre as décadas de 1980 e 1990 que a Accion estabeleceu parcerias com o BID e a USAID.

quais aquele continente se encontrava após a Segunda Guerra Mundial. O investimento nos países europeus, segundo Scherma (2008), alcançou 65% do total de empréstimos aprovados pelo Banco Mundial no ano de 1956. Dessa forma, a América Latina não fazia parte, diretamente, dos planos do Banco Mundial, situação que poderia comprometer o próprio processo de desenvolvimento industrial do continente latino-americano. Assim, emergiu

[...] o projeto de um organismo americano que fosse complementar às duas instituições internacionais (Banco Mundial e FMI [Fundo Monetário Internacional]). A ideia ganha força com a Cepal e se solidifica o plano de um Banco Americano para o desenvolvimento [...] (SCHERMA, 2008, p. 478).

Esse projeto foi materializado em 1959, com a criação do BID, o que somente foi possível por conta de três situações preocupantes para o governo estadunidense, as quais estavam diretamente relacionadas à América Latina: as possibilidades reais de avanço do socialismo pelo mundo em um contexto de Guerra Fria e a pobreza evidente dos países latino-americanos e caribenhos.

Em se tratando desse contexto, uma intervenção mais efetiva nos países latino-americanos viu-se facilitada, contando, no caso brasileiro, com o apoio decidido de Juscelino Kubistcheck, então presidente da República, por meio do envio de uma carta destinada ao presidente Eisenhower, dos Estados Unidos, “[...] na qual descrevia a precariedade das condições econômicas e sociais dos países da América Latina e conclamava os EUA a revitalizarem o pan-americanismo [...]” (SCHERMA, 2008, p. 479).¹⁷

De todo modo, perguntamo-nos: quais foram as formas de atuação do Banco Mundial e do BID até os anos 1980 e após essa década no continente americano? Segundo Scherma (2008), ao longo dos anos 1960, o Banco Mundial voltou suas atenções aos países latino-americanos, inclusive o Brasil. A partir desse período a atuação do Banco Mundial voltou-se ao investimento em infraestrutura viária e energética, em consonância com os Estados latino-americanos.¹⁸ Por sua vez, o

¹⁷ No entender de Scherma (2008), o BID iniciou suas atividades por meio de uma equipe inteiramente latino-americana, algo que facilitou a execução de projetos específicos dessa instituição em relação aos problemas da região. Além disso, o poder de voto era, na sua maioria, dos países mutuários, ou seja, do continente latino-americano — muito embora seja necessário considerar que esse organismo sempre foi um instrumento importante de hegemonia dos Estados Unidos na região. Outra característica da criação do BID foi o estabelecimento de um fundo para doações e operações emergenciais, bem como de ferramentas de assistência técnica aos governos latino-americanos.

¹⁸ Não se tratou, evidentemente, de uma ajuda gratuita aos países ditos subdesenvolvidos, mas de uma estratégia para a expansão dos capitais estrangeiros dos países capitalistas centrais. Ora, para

recém-criado BID iniciou suas atividades dando atenção, entre outras coisas, à dimensão social, ofertando seus recursos, assim, tanto ao setor produtivo (agricultura, mineração e indústria), com cerca de 40% do total de empréstimos, quanto à infraestrutura (energia, transporte e comunicação), com algo em torno de 30% dos montantes emprestados, e a projetos de cunho social (água potável, educação, desenvolvimento urbano e execução de projetos para desenvolvimento social e econômico) (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 1971), projetos esses aos quais se destinavam em torno de 25% dos empréstimos feitos pelo BID.

A partir dos anos 1970, uma série de mudanças no contexto capitalista internacional ocasionadas pela crise econômica daquele período impactou os planos e direcionamentos tanto do Banco Mundial quanto do BID em relação às suas intervenções na América Latina. Ainda quanto a essa década, o cenário econômico internacional pode ser caracterizado pelas seguintes situações: 1. crescente liquidez internacional causada pelas constantes emissões de dólares por parte do governo norte-americano, algo que aumentou significativamente a oferta de empréstimos aos países ditos subdesenvolvidos; 2. quebra da conversibilidade dólar-ouro; 3. choques do petróleo resultantes dos aumentos dos preços dessa *commodity* praticados pelos países exportadores do Oriente Médio; e 4. aumento da taxa de juros por parte dos EUA, para atrair capitais internacionais na tentativa de defesa do dólar (SCHERMA, 2008).

O contexto de crise internacional marcado por um aumento significativo das taxas de juros internacionais acabou por elevar as dívidas dos países latinos com o estrangeiro a partir da década de 1980. A esse respeito, afirma Scherma (2008, p. 485):

[...] O fluxo de capital relativo ao serviço da dívida chega a patamares astronômicos, e os países passam a incentivar ainda mais as exportações em detrimento das importações, a fim de equilibrar seu balanço de pagamentos mediante superávits comerciais [...].

Assim, a década de 1980, para países como o Brasil, representou um forte retrocesso em seu projeto de industrialização por substituição de importações, dada a crise da dívida externa, a qual, naquele momento, mesmo com a ênfase dada às

que isso pudesse ocorrer, era necessário que parte das economias subalternas se transformassem de produtoras e exportadoras de bens primários em economias industriais (SCHERMA, 2008).

exportações, continuava a aumentar e a exigir cada vez maiores montantes de exportações de bens primários para o pagamento da dívida. Nesse período,

[...] partiu-se de taxas de juros baixas e até negativas para um salto percentual em torno de 19% em 1981 e de 27,5% em 1982, por parte dos credores, de forma que houve uma inversão explosiva da transferência de divisas dos países que contraíram empréstimos em prazos muito curtos, mas que foi acompanhada também da queda das exportações de matérias-primas, nos países ao sul da Linha do Equador [...] (BEHRING; BOSCHETTI, 2008, p. 138).

A crise da dívida dos anos 1980, pelo menos no que diz respeito à realidade brasileira, apresentou-se por meio de altas taxas de inflação, de elevado desemprego, de baixo nível de investimento público e privado e de aumento da pobreza e do trabalho informal (BEHRING; BOSCHETTI, 2008; SCHERMA, 2008; THEODORO, 2000). Levando-se em conta, assim, o colapso do modelo desenvolvimentista dos países capitalistas periféricos, a ideia segundo a qual o desenvolvimento econômico e social nacional deveria necessariamente passar por um processo de industrialização, fortemente promovido pelo Estado, perde força no âmbito da América Latina.

No mesmo passo, do ponto de vista dos organismos internacionais, os anos 1980 marcaram a forte pressão pela adoção de um conjunto de medidas que visaram ajustar/reformar as economias dos países periféricos em crise.

[...] Esses programas de ajuste diagnosticavam o excesso de demanda interna como causa da inflação e dos desequilíbrios externos. Portanto, o ajuste deveria ser feito pelo estabelecimento de limites para a expansão (e até de contração) do crédito interno, o que aumentaria as taxas de juros, diminuiria a demanda interna e proporcionaria a entrada de recursos externos. Os déficits públicos também deveriam ser combatidos, pois, além de aumentar a demanda interna, contribuiriam para a ineficiência do sistema econômico [...] (CARCANHOLO, 2000, p. 24).

Em 1989, através do que ficou conhecido como “Consenso de Washington”, diversas propostas em áreas fundamentais foram sistematizadas por organismos internacionais (FMI, Banco Mundial e BID), funcionários do governo dos EUA e economistas latino-americanos, e destinadas aos países da América Latina, sendo apresentadas como necessárias para a superação da crise e a retomada do crescimento econômico. Tais propostas eram: disciplina fiscal, estabelecimento de prioridades para os gastos públicos, reforma tributária, liberalização comercial e financeira, regime cambial estável, investimento direto estrangeiro, privatizações, desregulamentação e direito à propriedade intelectual (CARCANHOLO, 2000). Em síntese, tratou-se de recomendações para uma suposta diminuição da atuação do

Estado — mas que afetaram, de fato, a área social — e da maximização do papel do mercado, este entendido pela corrente de pensamento ali representada como o verdadeiro promotor do desenvolvimento econômico e social.¹⁹

Sendo assim, dado todo esse contexto de mudanças a partir da década de 1970, tanto o discurso quanto a prática do Banco Mundial e do BID em relação aos países latino-americanos alteraram-se significativamente, como buscamos mostrar a seguir.

O Banco Mundial realizou uma série de críticas ao modelo de desenvolvimento adotado pelos países periféricos até então, culpando a “excessiva” proteção estatal nesse processo, entendendo que esta, por sua vez, implicava uma ineficaz alocação de recursos e a perda de competitividade internacional. Assim, o Banco estabeleceu novas linhas de financiamento condicionadas aos países em crise, de tal forma que esses pudessem aliviar suas respectivas situações financeiras e, em contrapartida, adotassem medidas de reforma econômica estrutural. Não se tratava, no entanto, como nas décadas anteriores, de investimentos em projetos, mas, sim, de auxílios para o fechamento da balança de pagamentos relacionados ao exercício da dívida. O Banco Mundial perde, em parte, “[...] sua imagem ‘desenvolvimentista’, e busca, além de ajudar no fechamento das balanças de pagamentos dos países, adequar as economias destes [sic] ao modelo que considerava mais eficiente [...]” (SCHERMA, 2008, p. 490).

Por sua vez, o BID, na década de 1980, reduziu significativamente seus empréstimos aos projetos dos países da América Latina.²⁰ Por pressões dos Estados Unidos, algumas reformulações foram exigidas na forma de atuação do BID em relação ao tipo de desenvolvimento que deveria ser implementado pelo conjunto de países da região (SCHERMA, 2008).²¹ Desse modo, no que diz respeito aos empréstimos, seguindo a mesma linha do Banco Mundial, o BID passou a fornecer, também, financiamentos aos países em crise com o objetivo de que fosse

¹⁹ “A revolução neoliberal’ não implica uma diminuição dos gastos estatais. Antes, o que há é uma **mudança substancial na forma como estes se distribuem**, em termos de sua destinação. Parte significativa dos recursos estatais vem-se deslocando da área social, dos serviços públicos, para as mãos dos grupos empresariais mais poderosos e/ou mais bem articulados com os dirigentes máximos dos principais organismos do Estado [...]” (LEITE, 1998, p. 61-62, grifo do autor).

²⁰ Segundo Scherma (2008), em 1988, o Brasil, por exemplo, não possuiu nenhum projeto aprovado pelo BID.

²¹ Dentre as reivindicações do governo norte-americano, podemos citar: 1. ter poder de veto no Banco; 2. implementar projetos com a aprovação do Banco Mundial; e 3. aprovar os projetos sob determinadas condicionalidades, ou seja, mediante reformas macroeconômicas pensadas pelos gestores do Banco Mundial e do FMI.

amenizada a situação de suas respectivas balanças de pagamento, bem como de que esses países tivessem forte atuação no chamado “combate à pobreza”. “[...] Se antes a industrialização e o crescimento econômico eram vistos como a ponte para a diminuição da pobreza, cada vez mais [a partir de meados dos anos 1980] seu combate é feito de forma direta [...]” (SCHERMA, 2008, p. 496).

Ainda em relação ao ajuste estrutural a que foram apresentados²² os países latino-americanos, é válido notar, mais uma vez, que as privatizações de empresas estatais, a abertura comercial e financeira, a quebra de monopólios do Estado, a reforma da previdência, a flexibilização dos direitos trabalhistas²³ etc., resultaram em

[...] aumento da vulnerabilidade externa estrutural do país, crescimento da dívida pública, desnacionalização da economia, baixas taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), elevados níveis de desemprego, precarização do trabalho e aumento da pobreza [...] (FILGUEIRAS; GONÇALVES, 2009, p. 112).

Dados os resultados negativos, na esfera social, gerados pelas políticas de ajuste estrutural nas economias capitalistas periféricas — com aumento da pobreza e da informalidade —, o Banco Mundial encarregou-se de sugerir a estas algumas medidas específicas, a partir dos anos 1990 (UGÁ, 2004; 2008). Essas recomendações podem ser resumidas nos seguintes tópicos: 1. **o Estado não deveria se colocar no papel de promotor direto do desenvolvimento social e econômico, cabendo-lhe deixar essa responsabilidade ao mercado, garantindo-lhe seu bom funcionamento;** 2. **dada a importância crucial do mercado no desenvolvimento da sociedade** e do Estado enquanto mantenedor de seu funcionamento adequado, as políticas sociais deveriam, então, promover, em última análise, a **inserção das pessoas pobres (tomadas como incapazes e, por**

²² “Seria simplificador [...] afirmar que a adoção das políticas de ajuste estrutural nos países periféricos tenha sido resultante pura e simplesmente de uma imposição por parte dos organismos internacionais. Se, por um lado, esses países passavam por dificuldades e precisavam negociar suas dívidas externas — e, nesse sentido, precisavam obedecer ao que lhes estava sendo proposto —, por outro lado, é preciso levar em conta [que] também houve uma adesão ao caminho neoliberal por parte dos governos conservadores latino-americanos [...]” (UGÁ, 2008, p. 121).

²³ No Brasil, as medidas de flexibilização da legislação trabalhista colocadas em prática, sobretudo, a partir da década de 1990 levaram em conta os argumentos segundo os quais: 1. “[...] sua implementação era crucial para o sucesso do Plano [Real], uma vez que o aumento sucessivo de preços e, portanto, a inflação descontrolada [sic] somente poderiam [sic] ser contidos mediante a destruição dos mecanismos de indexação salarial, base das demais indexações [...]” (CAPELAS; HUERTAS Neto; MARQUES, 2010, p. 223); e 2. “[...] com a flexibilização das relações de trabalho, seria mais fácil e menos custoso para as empresas contratarem trabalhadores. Assim, aumentar-se-ia o número de postos de trabalho formais por meio da redução do que ficou conhecido como custo-Brasil [...], que correspondia, entre outros, ao custo de contratação, manutenção e desligamento de um trabalhador [...]” (CAPELAS; HUERTAS Neto; MARQUES, 2010, p. 223).

isso, pobres) no mercado,²⁴ via programas sociais focalizados de **capacitação, transferência de renda, aumento de “capital humano” e “capital social”, “empreendedorismo”, microcrédito** etc. (UGÁ, 2004; 2008; KRAYCHETE, 2005, SERAINE, 2008; PEREIRA; STEIN, 2010; MAURIEL, 2008, LEITE, 2011; LEITE, 2015).

Assim, de acordo com as propostas do Banco Mundial [a partir dos anos 1990], é desse pobre [incapaz] que o Estado deve cuidar. Com os outros indivíduos — os competitivos —, ele não precisa se preocupar, pois são capazes de garantir seu próprio sustento. É aos pobres, então, que a política social deve (e passa a) estar voltada. As recomendações do Banco Mundial [...] são todas focalizadas nos pobres, vistos como pessoas incapazes que necessitam de ajuda para se inserirem [sic] no mercado [...] (UGÁ, 2004, p. 60).

Ainda em relação às recomendações feitas pelos organismos internacionais aos países periféricos, tornou-se fundamental a elaboração de programas distintos, de um lado, para os sujeitos extremamente pobres — tais como “[...] distribuição de alimentos, programas de bolsas para fins diversos, entre outros [...] que os ajudem a ultrapassar esta [sic] fronteira [da pobreza extrema] [...]” (KRAYCHETE, 2005, p. 125) — e, de outro, para os pobres que ultrapassaram a linha da indigência, aos quais caberia a

[...] distribuição de ativos aliada ao funcionamento do mercado. Para atender a estes [sic], cabe aos governos nacionais traçar políticas que visem ao ingresso dos pobres nos mercados de terras e de crédito, ativos estes [sic] capazes de capitalizar os indivíduos, levando-os a romper as fronteiras da pobreza [...]” (KRAYCHETE, 2005, p. 125).

Torna-se importante notar que as propostas feitas pelo Banco Mundial, pelo menos em referência à realidade brasileira, ganham força e sentido em um contexto de desestruturação do mercado de trabalho no que diz respeito à baixa capacidade de geração de empregos formais — mesmo naqueles momentos de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) — e ao aumento expressivo do número de trabalhadores sem carteira assinada ou atuando por conta própria, entre os anos 1970 e 1990. (THEODORO, 2000; SERAINE, 2008; PAMPLONA, 2001; CAPELAS; HUERTAS Neto; MARQUES, 2010). “[...] Nos anos [19]90, de cada cinco brasileiros, um estava desempregado e dois na informalidade [...]” (SERAINE, 2008, p. 275).²⁵ Além disso,

²⁴ Nessa forma de entendimento da realidade, os indivíduos estariam divididos entre capazes (os sujeitos tomados como competitivos e inseridos no mercado) e incapazes (as pessoas não integradas ao mercado, dada sua baixa competitividade).

²⁵ Segundo informações do IPEA, em 1993, o grau de informalidade no mercado de trabalho brasileiro atingiu 57,2%; em 2012, 47,1% (IPEA, acesso em: 7 out. 2017). Apesar de mostrar

a informalidade, tida na década de 1970 como fenômeno passageiro e com tendência ao desaparecimento, por conta do momento desenvolvimentista então vivenciado pelo País, gradativamente passou a ser considerada, nas duas décadas seguintes — em virtude do aumento da pobreza, do desemprego e, conseqüentemente, da própria informalidade —, enquanto “estratégia de sobrevivência” dos pobres (THEODORO, 2000; SERAINE, 2008), como algo a ser incentivado e apoiado por meio de programas públicos específicos voltados aos segmentos sociais tidos como “carentes” ou “vulneráveis”, tendo em vista a agenda do “combate à pobreza” (THEODORO, 2000; SERAINE, 2008).

Nesta conjuntura, a de agravamento do desemprego somado ao movimento de desassalariamento (que, indubitavelmente, repercute no aumento da pobreza), o desafio da sociedade é o de promover a inclusão social e minimizar a pobreza. O problema é que há uma contradição entre a proposta de criar empregos e o capitalismo que está provocando desemprego. A questão que emerge é: quais as vias de incorporação produtiva e social do contingente de trabalhadores que perdeu, ou está em vias de perder seu emprego mercê o processo de reestruturação produtiva e desestruturação do mercado de trabalho? [...] (SERAINE, 2008, p. 277).

Assim, com vistas então ao “combate à pobreza” e ao desemprego (THEODORO, 2000; SERAINE, 2008), vem ganhando força na atualidade brasileira um conjunto de ideias consubstanciadas no termo “empreendedorismo”,²⁶ conceito através do qual legitima-se a “inclusão produtiva” dos pobres no mercado competitivo enquanto mecanismo de “geração de trabalho e renda” e de “desenvolvimento social e econômico”.²⁷ Por meio da “ação empreendedora”, parte dos objetivos das “políticas sociais” recomendadas pelo Banco Mundial estaria contemplada, ou seja, o “combate à pobreza” via “inclusão” dos pobres no mercado por meio do desenvolvimento econômico de pequenos empreendimentos (BANCO MUNDIAL, 2001/2002). Em outras palavras: o tipo de “desenvolvimento social” proposto pelo próprio Banco Mundial está calcado na “capacitação” de pessoas pobres para sua plena participação no mercado, graças à “transformação” de pessoas pobres — por

tendência de queda, esse percentual ainda mostra-se alto. Buscamos dar maior relevo a esse tipo de informação no capítulo 3.

²⁶ Por enquanto, basta entender que o “[...] empreendedorismo designa um novo padrão de comportamento dos agentes econômicos em relação a uma economia e sociedade em processo de mudança, caracterizando a chamada **economia empreendedora**. Dentre suas bases destacar-se-ia a busca dos pequenos empreendimentos, e dentro destes [sic], o empreendedor como um importante agente na criação de novos negócios [...]” (SERAINE, 2008, p. 277, grifo do autor). No capítulo 3, buscamos elucidar os principais pontos relativos ao “empreendedorismo”.

²⁷ Nesse entendimento sobre a realidade, o estímulo ao “empreendedorismo”, por meio de pequenos negócios, proporcionaria um incremento de renda e, conseqüentemente, de consumo individual, aumentando, então, seu “bem-estar”, ou seja, gerando “desenvolvimento social”. Reunimos, no capítulo 4, um conjunto de ideias que parecem dar sentido teórico de fundo a isso.

isso, “incapazes” — em sujeitos “capazes” de competir no mercado e “gerar renda” por seu próprio esforço (UGÁ, 2004).²⁸

Ora, partindo dessa ótica, para obter-se pleno “desenvolvimento social”, torna-se fundamental, então, “democratizar o microcrédito” aos mais pobres.²⁹ Sendo assim, se o microcrédito deve ser entendido como parte componente importante do desenvolvimento social — pois contribui com o acesso dos pobres ao mercado —, a “inclusão” de tais sujeitos em programas ofertantes daquele tipo de financiamento passa a ser considerada uma forma de “expansão de direitos”, ou seja, o “direito” de “ser alguém”, de “ser competitivo”, de “ser microempreendedor”, de “ser parte integrante do mercado”, enfim, de “ser cidadão”. Não é exagero, assim, afirmar que um sujeito pobre, nessa visão de mundo, somente “é alguém”, ou seja, “cidadão pleno”, quando “inserido” no mercado, entre outras formas, enquanto “microempreendedor”, sendo qualificado, em uma situação contrária a essa — a saber: a de “excluído” do mercado —, no limite, enquanto “não sujeito” (LEITE, 2011).

Finalizada a exposição acima relativa ao conjunto de informações gerais referentes ao objeto de pesquisa aqui pretendido, partindo-se, principalmente, dos objetivos gerais atribuídos ao microcrédito e de algumas problematizações relevantes sobre os seus pilares de sustentação enquanto forma de “combate à pobreza” no mundo contemporâneo, buscamos aprofundar, nos próximos capítulos, aspectos específicos que nos permitem entender qual é o espaço ocupado por essa modalidade de financiamento produtivo voltada aos ditos “empreendedores” no capitalismo brasileiro contemporâneo.

²⁸ Quanto às recomendações feitas pelo Banco Mundial aos países periféricos no que diz respeito ao “combate à pobreza”, preservadas as devidas especificidades de cada um de seus documentos produzidos nesse âmbito, podemos, de todo modo, “[...] afirmar que os pobres, aos olhos dessa instituição internacional, vêm sendo definidos pela incapacidade — portanto, pela **passividade** — de enfrentar as adversidades e a precariedade de sua situação [...]” (LEITE, 2011, p. 292, grifo do autor).

²⁹ É interessante notar que o Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial relativo a 2000-2001 publicado pelo Banco Mundial cita o termo “microcrédito” em 14 momentos. Nessas passagens do relatório, apresenta-se esse tipo de crédito enquanto instrumento importante para o “alívio da pobreza”, permitindo aos pobres a superação de “choques adversos” (BANCO MUNDIAL, 2000-2001).

CAPÍTULO 2 — “CAPITALIZAÇÃO” DOS POBRES E “COMBATE À POBREZA”

No capítulo anterior, abordamos alguns aspectos sobre o microcrédito, a saber: 1. as argumentações mais imediatas e aparentes a partir daquela que chamamos de teoria pró-microcrédito; 2. os arranjos histórico-institucionais que permitiram a consolidação da concessão desse tipo de crédito aos pobres no mundo — tendo como referência a experiência do Banco Grameen — e no Brasil; e 3. o conjunto de orientações difundidas por organismos internacionais com referência tanto ao entendimento sobre a pobreza como sendo o problema a ser enfrentado na atualidade, quanto da — conseqüentemente — forma de se pensar a produção de políticas sociais para o arrefecimento daquele fenômeno. Afirmamos naquele capítulo, ainda, que, de acordo com as formulações do Banco Mundial, a pobreza é superável através da “transformação” dos pobres em sujeitos competitivos para que, a partir disso, eles possam obter renda pela atuação no mercado. Essa “transformação”, por sua vez, é possível pela “transferência” de “ativos geradores de renda”, tal como o microcrédito, o qual também vem sendo interpretado como um tipo de “capital”, especificamente, um “capital físico”. De todo modo, fazem parte desses “ativos geradores de renda”, ainda, outras formas de “capital”, ou seja, o humano e o social, cada qual portador de determinadas peculiaridades importantes para a superação da pobreza (KERSTENETZKY, 2002; ESTRELA, 2008; NERI et al., 2008; REYMÃO, 2010).

A partir dessa lógica, torna-se necessário, assim, que os pobres busquem possuir, ao longo de suas vidas, quantidades cada vez maiores daqueles capitais, sendo o “capital físico” a posse material de itens como recursos financeiros, imóveis, ferramentas etc., o “capital humano” representado pelas propriedades imateriais referentes, sobretudo, à educação, à saúde e à experiência profissional e, por fim, o “capital social”, ou seja, um tipo de bem imaterial resultante de determinados vínculos sociais entre indivíduos em coletividades. Segundo esse entendimento, todos esses “capitais”, quando utilizados de forma conjugada, potencializam-se mutuamente.³⁰

³⁰ Vale notar que as teorias desenvolvidas por Schultz (1961) e Becker (1962) sobre o “capital humano” e por Coleman (1988) e Bourdieu (2012) sobre o “capital social”, às quais faremos referência, a seguir, foram desenvolvidas em período significativamente anterior ao do surgimento daquela teoria pró-microcrédito: esta vale-se dos arranjos teóricos daqueles para a elaboração de

Assim sendo, tendo em vista não somente descrever o microcrédito, tal como foi feito, em parte, no capítulo anterior, mas, também, conhecê-lo, ou seja, buscando uma explicação desse objeto que vá além de sua aparência (HARNECKER, 1983), no presente capítulo, em um primeiro momento, expomos as proposições teóricas pelas quais se explica as razões das pessoas pobres passarem a ser receptoras de “investimentos” produtivos na forma de microcréditos. Em seguida, elucidamos o que são as formas de “capital” preconizadas e como elas funcionam. Por fim, buscamos um entendimento sobre a pobreza coerente com essas formas de “capital” e com as estratégias de concessão de microcréditos aos pobres. Tudo isso leva em conta entender os motivos pelos quais esse conjunto de “ativos” sustentam-se como “ferramentas” de “combate à pobreza”.

2.1. A concessão de microcréditos aos pobres pelo uso de colateral social

Com base nas ideias formuladas pelo Banco Mundial segundo as quais, de um lado, o “combate à pobreza” passa a ser a principal tarefa da agenda política a ser desenvolvida na atualidade e, de outro lado, que a causa fundamental da pobreza é a falta de determinados bens que capacitem o pobre a obter renda por meio de sua inserção produtiva no mercado (BANCO MUNDIAL, 2001/2002; UGÁ, 2004; MAURIEL, 2008; SERAINE, 2008; LEITE, 2011), resta, então, aos Estados buscarem construir “políticas sociais” que visem dar aos pobres aquilo que eles não possuem ou possuem em quantidade muito pequena: “capital”.

No entanto, as coisas não são assim tão simples: no geral, uma instituição financeira oferece empréstimos mediante o atendimento de certas exigências, ou seja, determinadas garantias por parte de seus clientes tomadores, tendo em vista, por um lado, manter baixa a taxa de inadimplência e, por outro, poder lançar mão de formas alternativas de cobrança dos débitos feitos pelos demandantes de crédito que, porventura, venham a não conseguir honrar seus compromissos contratuais financeiros.

As garantias contratuais firmadas entre tomadores e ofertantes de crédito são mecanismos de proteção dos quais as instituições financeiras se valem a fim de evitar os riscos produzidos pela chamada assimetria da informação (LHACER, 2003; NERI et al., 2008; LIMA, 2009), existente sob duas formas, a saber: 1. o risco moral,

uma defesa dos programas de geração de trabalho e renda por meio da concessão de microfinanciamentos de caráter produtivo aos pobres tendo em vista o “combate à pobreza”.

ou seja, “[...] a falta de informação do prestador sobre o tipo de ação que o tomador pode vir a tomar [...], o que o tomador fará com o empréstimo [...]e] que tipo de investimento escolherá [...]” (NERI et al., 2008, p. 31); e 2. a seleção adversa, a qual se refere ao “[...] desconhecimento do credor com relação ao tipo de tomador, isto é, o prestador não sabe quão propenso ao risco o tomador é, quão honesto, quão responsável etc. [...]” (NERI et al., 2008, p. 30). Em outras palavras:

A probabilidade de não-pagamento [sic] (ou risco de *default*), que depende tanto da capacidade do tomador de pagar quanto de sua disposição a fazê-lo, é gerada por um problema de assimetria da informação: o tomador conhece as características do negócio no qual pretende investir o dinheiro emprestado e também conhece as probabilidades de sucesso ou fracasso desse empreendimento. Já o prestador consegue apenas observar o retorno esperado do negócio, mas não suas probabilidades de sucesso ou fracasso [...] (LHACER, 2003, p. 4).

Nessas circunstâncias, do ponto de vista das instituições financeiras, a fim de evitarem-se, em grande parte, clientes mais propensos a assumir investimentos mais arriscados no mercado competitivo — os quais, por isso, apresentam elevada probabilidade de tornarem-se inadimplentes —, criam-se formas de redução dos riscos envolvidos nas operações de crédito provenientes das assimetrias mencionadas no parágrafo anterior. Isso é feito por meio da exigência de garantias financeiras (também chamadas de colaterais financeiros) dos clientes, ou seja, de um conjunto de bens materiais — como propriedades imobiliárias regularizadas, salário oficializado em carteira de trabalho, rendimentos comprováveis etc. — que possam ser utilizados para quitar eventuais financiamentos com fluxo de pagamentos irregular.

A existência de assimetrias na avaliação de contratos entre credores e devedores proporciona uma quantia menor de crédito disponível do que a demandada. Grande parte do problema se deve ao fato de o devedor tipicamente dispor de conhecimentos e tecnologia não compartilhados pelo prestador, caso contrário o prestador seria também o empreendedor [...] (NERI et al., 2008, p. 31).

É possível tecer duas afirmações decorrentes do que acabamos de apontar: 1. do ponto de vista dos demandantes, obter crédito de instituições financeiras requer deles a posse de “capital físico” prévio; e 2. em relação aos ofertantes, ceder crédito envolve superar os custos operacionais derivados da assimetria da informação, a fim de se obter um retorno satisfatório dos financiamentos realizados, o que, por sua vez, inviabiliza, sobremaneira, a cessão de créditos de menor monta a tomadores mais modestos (LHACER, 2003; NERI et al., 2008; LIMA, 2009).

Dito isso, como os pobres podem adquirir microfinanciamentos e, dessa forma, tornarem-se microempreendedores visto que eles são considerados sujeitos com poucas condições de apresentar garantias por meio de bens em quantidade e qualidade requeridas pelas instituições financeiras tradicionais? Em outras palavras: como permitir aos que não têm “capital” a posse de “capital físico” (LHACER, 2003; NERI et al., 2008; LIMA, 2009)?³¹ Como uma pessoa pobre, a qual não possui — ou possui muito pouco — “capital físico”, poderá contrair “capital humano” para aquisição futura de maior “capital físico” e, assim, montar um “empreendimento”? Ou, ainda: como os sujeitos de uma comunidade pobre em “capital social” poderão captar mais “capital humano” e “físico” e, assim, tornarem-se mais competitivos no mercado, produzindo e vendendo mercadorias para obter renda e, desse modo, sair da pobreza? Ora, “empreendimentos” tipicamente informais e familiares, no que se refere, pelo menos, à realidade brasileira,

[...] frequentemente não possuem documentação legal, propriedades, nem tampouco salários regularizados, que consistam nas garantias exigidas pelas instituições bancárias tradicionais. A chave do sucesso das microfinanças, portanto, é desenvolver produtos e tecnologias que permitam prover serviços financeiros a esses clientes de forma sustentável [...] (NERI et al., 2008, p. 30).³²

Em consonância com o afirmado acima, para que a população pobre de “capitais”, de “ativos” e de colaterais financeiros pudesse, enfim, requisitar financiamentos na forma de pequenos empréstimos de caráter produtivo, foram criadas algumas tecnologias sociais, a saber: 1. empréstimos solidários pelos quais os microcréditos são destinados aos chamados grupos solidários e não aos indivíduos diretamente, diminuindo, assim, os custos das instituições microfinanceiras decorrentes daquelas

³¹ “Dessa forma, o problema dos pobres não se restringe à carência de ativos ou de oportunidades, estende-se também à baixa qualidade desses ativos, que diminuem a capacidade deles de aproveitar as poucas oportunidades disponíveis [...]. Por conseguinte, se o indivíduo não tiver capital inicial próprio ou conhecidos que o tenham, dificilmente terá acesso a capital produtivo através do setor financeiro tradicional, e sua única opção será apelar para agiotas [...]” (NERI et al., 2008, p. 31).

³² Sobre isso, segundo Neri e outros (2008): “A lucratividade média mundial das instituições financeiras, calculada pelo Boston Consulting Group, é de 13%. As instituições financeiras latino-americanas incluídas no *MicroBanking Bulletin* relataram em média 15,6% ROE (*return in equity*), contra 12,4% das asiáticas. Além disso, pesquisa recente do The Microfinance Exchange (MIX) e do *MicroBanking Bulletin* mostrou que são necessários em média de cinco a sete anos para que uma instituição de microcrédito se torne sustentável [...]” (NERI et al., 2008, p. 34). Diante disso, perguntamo-nos: o “sucesso” dos “empreendedores” em superar a pobreza é, necessariamente, algo a ser levado em conta nesse entendimento relativo à sustentabilidade microfinanceira? Neri e outros (2008) afirmam: “Em sua dimensão social, além dos benefícios diretos do acesso ao crédito, o microcrédito gera incentivos para que seu cliente se envolva em atividades produtivas para poder pagar sua dívida, o que faz com que ele se esforce para aumentar sua renda [...]” (NERI et al., 2008, p. 34), ou seja: “O desafio do microcrédito não é apenas realizar operações [de microcrédito] com montantes reduzidos e conseguir chegar aos menos favorecidos, é efetuar esses empréstimos e ‘conseguir o dinheiro de volta’ de forma lucrativa [...]” (NERI et al., 2008, p. 34).

assimetrias visto que os grupos tendem a escolher partícipes confiáveis e, em seguida, a constrangê-los com maior eficiência em caso de inadimplência ou de insubordinação; 2. incentivos dinâmicos com os quais as renovações de microcrédito com montantes cada vez maiores, em termos monetários, disponibilizadas aos clientes são condicionadas aos pagamentos regulares de microempréstimos anteriores; 3. calendários de pagamentos regulares por meio dos quais se disciplinam os tomadores ao pagamento em dia de seus créditos tornando-os mais responsáveis; 4. foco nas mulheres dado que se considera terem elas maior sensibilidade aos cuidados com o bem-estar da família; e 5. monitoramento constante dos clientes com contato direto e pessoal de agentes de crédito através do qual o fluxo de informações entre clientes e instituições microfinanceiras amplia-se, fato que possibilita construir entre as partes, gradativamente, laços de confiança e lealdade (LHACER, 2003; NERI et al., 2008; LIMA, 2009).

Fundamentalmente, essas técnicas que visam efetivar a cessão de microcréditos aos pobres fundamentam-se no estabelecimento da propriedade cada vez maior de “capital social” em posse desses sujeitos, ou seja, pela construção de fortes relações sociais de confiança entre diversos indivíduos microempreendedores de uma comunidade através das quais os contratos junto às instituições microfinanceiras tornam-se possíveis. A posse de “capital social”, nesse tipo de situação, converte-se em um colateral social negociável enquanto garantia pelos microcréditos.³³ O colateral social, assim,

[...] é um tipo de fiança no qual o empréstimo [...] é garantido por todos os membros do conjunto [...]. Se um indivíduo deixa de pagar sua parte, os outros tomadores de empréstimo ficam obrigados a pagar esse montante e, se isso não ocorrer, todo o grupo deixa de receber crédito no futuro [...] (LHACER, 2003, p. 13).

Segundo Lima (2009), por meio do colateral social “[...] os membros [do grupo solidário] se avalizam mutuamente. Dessa forma, os beneficiários fiscalizam uns aos outros para evitar a inadimplência e o cancelamento dos empréstimos [...]” (LIMA, 2009, p. 52).

³³ Vale notar que os custos bancários relativos às transações financeiras, nesse esquema de empréstimo, são, em larga medida, transferidos aos grupos tomadores de microcrédito. O grupo solidário, então, “[...] fornece colateral equivalente ao tamanho do investimento. O empréstimo de grupo, além de significar uma garantia a mais para o banco, é de fato uma boa alternativa para emprestar para aqueles que não têm garantias a oferecer [...]” (NERI, 2008, p. 121).

Enfim, dessa forma, o pobre — segundo o pensamento aqui abordado —, passa a ser um “proprietário” reconhecido pelo sistema financeiro.

A importância do capital social reside nos benefícios que podem ser obtidos da pressão individual, seja por leis, seja por valores cívicos ou valores do companheiro, para que se consiga reduzir os níveis do colateral real [ou seja, na forma de bens físicos diversos]. Um dos motivos do colateral é a falta de informações do credor sobre o devedor. Os valores do capital social permitem estender o crédito ao mais pobre dos pobres, que está excluído do mercado [...] (NERI, 2008, p. 115).

Com a posse de maior quantidade de “capital social” por parte dos pobres e, ao mesmo tempo, sendo essa posse reconhecida e estimulada, por, pelo menos, parte do sistema bancário, entende-se que aqueles sujeitos poderiam, a partir disso, compor melhor seu estoque de “capital físico” (tanto em quantidade quanto em qualidade) por meio da captação de diversos ativos geradores de renda, tais como microcrédito, equipamentos, ferramentas, instalações etc., e, dessa forma, produzir renda no mercado competitivo. Mas, além disso, um aumento importante de “capital social” e de “capital físico”, oportunizaria, também, um melhoramento no “capital humano” dos pobres, visto que, tornando-se “empreendedores”, poderiam investir parte de seus ganhos, por exemplo, em cursos de aperfeiçoamento profissional tendo em vista aprimorar suas respectivas “capacidades empreendedoras”, caso queiram expandir seus negócios e obter maiores rendimentos.³⁴

Sendo assim, o microcrédito poderia não somente “combater a pobreza” nos marcos estabelecidos, por exemplo, pelo Banco Mundial, mas, também, efetivar-se enquanto uma forma de “transferência” de diversas formas de “capital” aos pobres, tornando-os, então, capazes de obter renda e adquirir maior bem-estar no mercado.

Tendo exposto o mecanismo que torna possível a concessão de microcréditos aos pobres, vejamos com mais detalhes, a seguir, o que são os “capitais físico”, “humano” e “social”.

2.2. Interpretações sobre os “capitais físico”, “humano” e “social” relevantes ao entendimento do microcrédito

Como adiantando anteriormente, aquele conjunto de ideias favoráveis ao microcrédito geralmente leva em conta a transferência de “capital” aos pobres como meio necessário ao eficiente “combate à pobreza”. O microcrédito, por exemplo,

³⁴ Em relação aos cursos de aperfeiçoamento microempreendedor, por exemplo, destacamos, no Brasil, aqueles oferecidos pelo SEBRAE, os quais buscam capacitar os “microempreendedores” para o mundo dos negócios (SEBRAE, acesso em: 14 mai. 2017).

seria ele mesmo um “capital” de tipo físico em meio a, pelo menos, outros dois, a saber: o “humano” e o “social”. Nesse caso, tratam-se, assim, de três propriedades distintas ao “alcance” de todos os sujeitos e que servem, fundamentalmente, como ferramentas aos pobres que desejam se transformar em “empreendedores”.

Assim sendo, abordamos, adiante, as características mais gerais dessas formas de “capital” e como elas funcionam.

Geralmente, aqueles que estudam o microcrédito tomam o “capital físico” como um conjunto de determinados bens materiais,³⁵ tais como poupança, ações, rendimentos monetários, patrimônio territorial, patrimônio predial, maquinários, instalações, ferramentas, bens de produção, créditos diversos, dinheiro, tecnologia etc., o qual permite gerar renda e riqueza aos seus possuidores por meio da produção de bens e serviços voltados à venda no mercado.³⁶ O “capital físico”, assim, pode ser entendido como aquele patrimônio utilizado na obtenção de renda no mercado competitivo, proveniente da transformação de bens materiais em ativos geradores de riqueza aos seus possuidores.

[...] A posse e **interação** de vários ativos e o reconhecimento legal da existência deles é circular no bem-estar. A cesta dos ativos tende a potencializar o desenvolvimento dos microempreendimentos e a melhoria de bem-estar na presença de algumas características: crescente número de ativos que compõem a cesta, a variedade com que estes se [sic] interagem e o quão melhor [sic] são reconhecidos legalmente [...]. Em suma, a posse de mais ativos e a maior diversidade entre eles afeta positivamente o bem-estar[...] (ESTRELLA, 2008, p. 44, grifo do autor).

De todo modo, o entendimento elencado acima sobre o “capital físico” exposto a partir da chamada teoria pró-microcrédito pode ser observado, de antemão, nas ideias sobre “capital humano” (SCHULTZ, 1961; BECKER, 1962) e sobre “capital social” (COLEMAN, 1988), segundo as quais o “capital físico”, próprio do “mundo” das trocas econômicas — como renda, salário, dinheiro ou quaisquer bens materiais

³⁵ Isso não ocorre somente no âmbito dessa “teoria”, visto que, no geral, de forma mais ou menos acentuada, pesquisadores de diversos campos do saber diferenciam as formas de “capital” partindo da noção primeira de capital como sendo “capital físico”. Sobre isso, ver: Portes (2000), Saul (2004), Viana e Lima (2010).

³⁶ É evidente que tal forma de pensar distancia-se radicalmente do entendimento do capital enquanto relação social que se manifesta nos produtos do trabalho humano, sob condições sociais específicas, e enquanto valor que se valoriza (MARX, 2017). “[...] O valor é, na realidade, a relação social mercantil **expressa** nas coisas produzidas pelo trabalho **como** uma propriedade (ou qualidade específica delas), propriedade que consiste num determinado poder de compra sobre as demais coisas [...] O valor é real e tem materialidade, só que materialidade social e histórica [...]” (CARCANHOLO, 2011, p. 36, grifo do autor). “[...] podemos dizer com toda propriedade que valor-capital, ou simplesmente capital, é o valor que passa por um conjunto determinado de metamorfoses [D-M...p...M'-D'] e que chega a valorizar-se, incrementar-se [...]” (CARCANHOLO; SABADINI, 2011, p. 127).

diretamente utilizados por agentes econômicos com fins produtivos diversos voltados ao mercado —, “valoriza-se”, em larga medida, quando incrementado por essas outras formas de “capital”. A esse respeito, por um lado, argumenta Schultz (1961, p. 3, tradução nossa):

Contar indivíduos que podem e querem trabalhar e tratar tal contagem como uma medida da quantidade de um fator econômico não é mais significativo do que seria contar o número de todos os tipos de máquinas para determinar sua importância econômica como um estoque de capital ou como um fluxo de serviços produtivos [...].

Por outro, de acordo com Coleman (1988, p. 100, tradução nossa):

Assim como o capital físico é criado por mudanças na matéria prima para formar ferramentas que facilitam a produção, o capital humano é criado por mudanças nas pessoas que trazem habilidades e capacidades que os tornam capazes de agir de maneira inovadora [...].

Sendo assim, é válido notar que a elaboração de um conjunto de ideias que versa sobre “capital humano” e “capital social”, parte, coerentemente, do entendimento previamente formulado sobre “capital físico”.

É dessa forma que, em relação ao “capital humano” (SCHULTZ, 1961; BECKER, 1962), parte-se do entendimento segundo o qual um sujeito é capaz de produzir em si mesmo um bem não material por meio de investimentos em sua capacidade produtiva. Assim, os recursos humanos — ou seja, o conjunto de habilidades, conhecimentos e atributos que interferem diretamente na capacidade produtiva dos trabalhadores — são tomados enquanto formas de investimento produtivo, como um tipo de “capital” a ser adquirido pelos sujeitos, os quais passam, então, a ser interpretados enquanto proprietários de, pelo menos, um tipo de “capital”.³⁷ Em suma:

Os recursos humanos obviamente têm dimensões quantitativas e qualitativas. O número de pessoas, a proporção que entra no trabalho útil e as horas trabalhadas são essencialmente características quantitativas. Para tornar minha tarefa possível, negligenciarei isso e considerarei apenas aqueles aspectos qualitativos como habilidade, conhecimento e atributos semelhantes que interferem na capacidade humana específica para a realização de um trabalho produtivo. Na medida em que as despesas para melhorar essas capacidades também aumentam o valor produtivo do esforço humano (trabalho), elas renderão uma taxa positiva de retorno [...] (SCHULTZ, 1961, p. 8, tradução nossa).

³⁷ É válido notar, então, que as empresas que tomam seus funcionários enquanto receptores de “capital humano” (SCHULTZ, 1961; BECKER, 1962), além de proporcionar propriedade aos trabalhadores, também fortalecem, qualitativamente, seu próprio “capital” total (além do “humano”, o “físico” e o “social”). Nessa perspectiva, aquilo que, na teoria marxiana, é chamado força de trabalho é considerado um investimento, e não algo que assume a forma mercadoria, sendo consumida no processo produtivo.

A partir disso, torna-se possível a seguinte afirmação sobre o “capital humano”:

Os trabalhadores tornam-se capitalistas, não pela difusão da propriedade das empresas, mas pela aquisição de conhecimentos e habilidades que têm valor econômico. Conhecimentos e habilidades são em grande parte produto do investimento [...] (SCHULTZ, 1961, p. 3, tradução nossa).

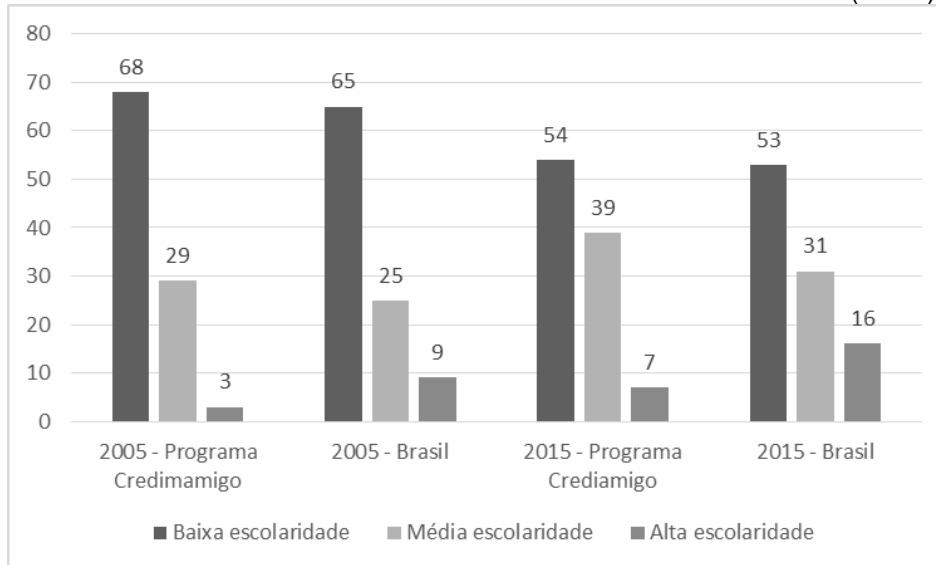
O investimento em “capital humano” possibilita, conseqüentemente, o alargamento das possibilidades de escolhas dos indivíduos e, assim, de elevação de seu nível de bem-estar. A propriedade privada na forma de “capital humano”, com conseqüente potencialização das capacidades produtivas dos sujeitos, segundo o pensamento aqui abordado, torna-se maior quanto maiores forem os investimentos individuais, principalmente nos seguintes aspectos: 1. educação formal em seus vários níveis; 2. programas de estudos para adultos; 3. treinamento profissional no ambiente de trabalho; 4. serviços de saúde; e 5. busca de novas oportunidades de trabalho (SCHULTZ, 1961; BECKER, 1962). Enfim, partindo-se das ideias de Schultz (1961) e Becker (1962), no que diz respeito à relação entre o alargamento das escolhas individuais e o aumento do bem-estar individual, é possível compreender que tal relação se dê com base na seguinte lógica: 1. aumenta-se o “capital humano” do sujeito; com isso, 2. amplia-se sua capacidade de obter renda no mercado competitivo; e, então, 3. aumenta-se a sua satisfação devido a uma maior possibilidade de consumo de mercadorias. Ainda que de forma, evidentemente, sintética, essa lógica permite-nos afirmar que, na realidade atual, quanto maior a renda do sujeito, maior seu nível de bem-estar. Sobre isso, afirma Becker (1962, p. 9, tradução nossa):

Por um tempo, os economistas relacionaram essas diferenças principalmente a diferenças na quantidade de capital físico, uma vez que pessoas mais ricas possuem mais capital físico do que outras. Tornou-se cada vez mais evidente, no entanto, a partir de estudos sobre geração de renda, que outros recursos desempenham um papel maior do que se acreditava anteriormente, focando assim a atenção em recursos menos tangíveis, como o conhecimento possuído. A preocupação com o investimento em capital humano, portanto, está intimamente ligada à nova ênfase em recursos intangíveis e pode ser útil na tentativa de entendimento da desigualdade de renda entre as pessoas [...].

Logo, as políticas sociais, nessa forma de pensar, devem servir para “transformar” os sujeitos não competitivos (os pobres, por exemplo, como citado em item anterior) em competitivos. Não é demais lembrar que essas ideias são retomadas, décadas após o trabalho de Schultz (1961) e Becker (1962), nos relatórios do Banco Mundial para o “combate à pobreza”, como dito anteriormente.

Dadas as considerações acima sobre a aquisição de “capital humano” pelos sujeitos e, levando-se em conta a realidade propriamente nacional, destacam-se os seguintes volumes de “capital humano” medidos em anos de estudo³⁸ para os anos de 2005 e 2015, tanto dos brasileiros, em geral, quanto dos clientes do Programa Crediamigo através do gráfico a seguir:

Gráfico 2 - Graus de escolaridade dos clientes do Programa Crediamigo e dos brasileiros com mais de 10 anos de idade — Brasil — 2005-2015 (em %)



Fonte: elaboração própria a partir de Banco do Nordeste (2005; 2015) e IBGE (acesso em: 14 mai. 2017a).

Obs.: os níveis de escolaridade utilizados aqui partiram dos relatórios do Programa Crediamigo.

As informações acima sugerem que o “capital humano” dos clientes do programa Crediamigo e dos brasileiros, no geral, medido, evidentemente, apenas pela métrica quantitativa de acúmulo de anos de estudo, aumentou no intervalo de tempo analisado. Especificamente em relação aos tomadores de microcrédito, ainda assim, observa-se que mais da metade desses possuem baixa escolaridade.³⁹ Ainda em relação a isso, vale notar que o aumento de “capital humano” dos brasileiros, no geral, já vinha sendo percebido desde a década de 1990. Em estudo realizado pelo

³⁸ Dado que os anos de escolaridade se constituem em informação objetiva sobre a realidade, é possível, então, medir um *quantum* de “capital humano” individual e/ou de uma nação. De todo modo, essa medida, dada sua natureza, apresenta pouca relevância quanto à qualidade da educação propriamente dita.

³⁹ Levando-se em conta que “capital humano” e “capital físico”, nessa forma de entendimento sobre a realidade, são variáveis diretamente proporcionais e interdependentes, podemos elaborar as seguintes perguntas sobre essas informações: 1. seria possível gerar aumentos relevantes de renda por meio do uso de microcréditos a partir da quantidade prévia de “capital humano” apresentada pela maioria dos clientes do Programa Crediamigo?; 2. o microcrédito, entendido pela teoria pró-microcrédito como ferramenta de “combate à pobreza” e de aumento dos ganhos monetários de seus tomadores, funcionaria como um “atalho” em relação à aquisição de “capital humano” pelos trabalhadores?

IPEA sobre o panorama do mercado de trabalho do País entre os anos 1992 e 2012 indicou-se uma “[...] expansão substancial de oferta de mão de obra qualificada (em relação ao grupo de menor qualificação), especialmente nos grupos de ensino médio completo [...] e com algum ensino superior [...]” (IPEA, 2013, p. 17). No entanto, observou-se que ao mesmo passo dessa expansão “[...] o preço relativo da mão de obra mais qualificada vem caindo também quase que continuamente. Mais ainda, os desempregados hoje são em sua maioria qualificados e não o contrário [...]” (IPEA, 2013, p. 19).⁴⁰

Por sua vez, o “capital social” tal qual Coleman (1988) o definiu, diferentemente do “capital humano”, que se realiza mediante uma mudança direta nas habilidades e na capacidade produtiva dos sujeitos, manifesta-se por meio de relações sociais de confiança construídas entre os sujeitos (COLEMAN, 1988). Menos tangível que o “capital humano”, ainda assim o “capital social” é entendido como algo que interfere de modo positivo nas ações humanas e em suas atividades propriamente produtivas, visto tratar-se, fundamentalmente, de um recurso útil aos indivíduos. Os sujeitos podem valer-se de “capital social” por meio da participação em grupos ou comunidades cujas relações busquem construir e solidificar entre seus membros: 1. laços de obrigações e expectativas permeadas por sentimentos de confiança, de honestidade e de lealdade com os quais os indivíduos trocam favores, recebem indicações para prestação de serviços, inserem-se em outros grupos de interesse, recebem ajudas financeiras, compartilham oportunidades de trabalho etc.;⁴¹ 2. capacidade coletiva de manter fluxos de informações importantes para as tomadas de decisão, ainda que tais informações tenham seus respectivos custos para aqueles que delas necessitam;⁴² e 3. normas e regras, bem como suas respectivas

⁴⁰ Disso, fica a seguinte questão: essa conclusão feita pelo IPEA, ou seja, uma combinação entre o aumento da desocupação e a queda dos rendimentos no grupo de trabalhadores mais qualificados do País, explicaria a evolução histórica do perfil dos clientes do Programa Crediamigo no que se refere aos anos de escolaridade expostos no último gráfico?

⁴¹ Afirma Coleman (1988): “[...] Se A faz algo para B e confia em B para retribuir no futuro, isso estabelece uma expectativa em A e uma obrigação por parte de B. Esta obrigação pode ser entendida como um recibo de crédito mantido por A em relação a B. Se A detiver um grande número desses recibos em relação ao número de pessoas com as quais possui relações, então a analogia com o capital financeiro é direta. Esses recibos constituem-se em um tipo de crédito que A pode requisitar se necessário - a menos, é claro, que o estabelecimento da relação de confiança tenha sido feita de forma inadequada, de tal modo que essas dívidas sejam incobráveis e, por sua vez, impagáveis [...]” (COLEMAN, 1988, p. 102, tradução nossa).

⁴² Coleman (1988) observa: “[...] Uma importante forma de capital social é o potencial de informação inerente às relações sociais. A informação é importante para fornecer uma base para a ação [...]” (COLEMAN, 1988, p. 104, tradução nossa).

sansões e punições, por meio das quais determinadas ações individuais são recompensadas ou reprovadas tendo em vista os interesses do grupo.⁴³ Assim, nessa forma de entendimento, o “capital social” pode ser definido da seguinte forma (COLEMAN, 1988):

O capital social é definido por sua função. Não é uma entidade única, mas uma variedade de entidades diferentes, com dois elementos em comum: todas elas consistem em algum aspecto das estruturas sociais e facilitam certas ações dos atores — sejam pessoas ou atores corporativos — dentro da estrutura. Como outras formas de capital, o capital social é produtivo, possibilitando a realização de certos fins que, na sua ausência, não seriam possíveis. [...] (COLEMAN, 1988, p. 98, tradução nossa).

Percebe-se, então, que o “capital social”, tal como o “capital humano”, é passível de ser “apropriado” pelos sujeitos em determinadas condições sociais dos grupos, e, por sua vez, utilizados na obtenção de resultados positivos em seus vários campos de atuação na medida em que transformam suas relações coletivas em trocas mútuas e vantajosas baseadas em confiança, informação e/ou normas e sanções.

A interpretação de Coleman (1988) referente ao “capital social” é, de fato, a mais amplamente utilizada nos trabalhos relativos ao microcrédito. De todo modo, ainda resta outra interpretação possível a esse mesmo conceito, essa proveniente de Bourdieu (2015) e que também é mencionada pelos pesquisadores do microcrédito, ainda que de forma menos usual. Abordemos, a seguir, essa outra interpretação sobre o “capital social”.

Segundo Bourdieu (2015), o “capital” em sua forma social, apesar de ser colocado a serviço de indivíduos, não pode ser compreendido, apenas, como um tipo de propriedade dos sujeitos em si, mas, também, dos grupos. Além disso, esse tipo de “capital” é perceptível naquelas relações sociais por meio das quais sujeitos distintos obtêm de diversos grupos, por meio de trocas, diferentes ganhos (materiais ou simbólicos) de uma mesma quantidade de “capital” prévio, seja esse econômico, cultural ou simbólico⁴⁴. Sendo assim, determinadas trocas entre proprietários de

⁴³ Sobre isso, afirma Coleman (1988): “Normas eficazes que inibem o crime tornam possível andar livremente à noite em uma cidade e permitem que os idosos deixem suas casas sem medo de sua segurança. Normas em uma comunidade que apoiam e oferecem, de fato, recompensas por bons resultados escolares facilitam sobremaneira a função da escola [...]” (COLEMAN, 1988, p. 104, tradução nossa).

⁴⁴ Sinteticamente, dado que o mundo social é permeado por poderes propriamente sociais, ou seja, pelas relações sociais materializadas em instituições de poder, “capital econômico”, “capital cultural”, “capital simbólico” e “capital social” são os troféus, os ganhos, os lucros obtidos pelos sujeitos nos diversos campos (BOURDIEU, 2012) de atuação em sociedade, por exemplo, nos campos das relações produtivas materiais, da educação, da produção propriamente ideológica, da produção do saber legítimo etc. Tudo isso compõe, assim, um poder que não se encerra em algo físico, mas que

“capital”, no que se refere à relação social baseada em “capital social”, dependem do “[...] grau em que eles [os indivíduos] podem mobilizar, por procuração, o capital de um grupo (família, antigos alunos de escolas de “elite”, clube selete, nobreza, [sic] etc.) mais ou menos constituído como tal e mais ou menos provido de capital [...]” (BOURDIEU, 2015, p. 75).

Dessa forma, de antemão, “capital social” nessa acepção teórica revela pelo menos, três características importantes, quais sejam: 1. esse tipo de “capital”, longe de ser algo propriamente físico, é produzido, negociado, trocado e adquirido por meio de diversas interações sociais, sendo-o ele próprio uma relação social; 2. essa relação social se estabelece entre proprietários, os quais possuem não somente “capital social”, especificamente, mas, em alguma medida, outros tipos de “capital”, como o econômico, o cultural e o simbólico; e, por fim, 3. esses proprietários buscam, fundamentalmente, concentrar cada vez maiores parcelas de seus diferentes “capitais”, o que implica o acesso ao “capital” de diferentes grupos, algo possível pela propriedade de “capital social” que cada sujeito deverá comportar e, com isso, mobilizar o “capital” presente nos diversos grupos.

Assim é definido o “capital social”, segundo Bourdieu:

O capital social é o conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma **rede durável de relações** mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento ou, em outros termos, à **vinculação a um grupo**, como conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedades comuns (passíveis de serem percebidas pelo observador, pelos outros ou por eles mesmos), mas também são unidos por **ligações** permanentes e úteis [...] (BOURDIEU, 2015, p. 75, grifo do autor).

Há, ainda, duas questões importantes sobre essa definição: 1. as ligações permanentes e úteis entre agentes não se resumem aos espaços geográfico, econômico ou social, visto ser relevante, aqui, o reconhecimento mútuo, material e simbólico, entre os sujeitos; e 2. o volume de “capital social” de um agente é diretamente proporcional à extensão da rede de relações que ele pode, de fato, mobilizar e ao volume de “capital” (“cultural”, “econômico” ou “simbólico”) cujos proprietários dessa rede possuem.

se desenvolve de forma a dar sentido ao mundo social, “[...] que aquele que lhe está sujeito dá àquele que o exerce, um crédito com o que ele credita, uma *fides*, uma *auctoritas*, que ele lhe confia pondo nele a sua confiança. É um poder que existe porque aquele que lhe está sujeito crê que ele existe [...]” (BOURDIEU, 2012, 188).

[...] Isso significa que, embora seja relativamente irreduzível ao capital econômico e cultural possuído por um agente determinado ou mesmo pelo conjunto de agentes a quem está ligado [...], o capital social não é jamais completamente independente deles pelo fato de que as trocas que instituem o inter-reconhecimento supõem o reconhecimento de um mínimo de homogeneidade “objetiva” e de que ele exerce um efeito multiplicador sobre o capital possuído com exclusividade [...] (BOURDIEU, 2015, p. 75).

Por sua vez, as redes de relações das quais os proprietários se valem são socialmente construídas, artifícios conscientes ou inconscientemente produzidos e mantidos por esses sujeitos para lhes gerar lucros materiais e/ou simbólicos, as quais levam em conta a transformação de relações contingentes em relações “[...] necessárias e eletivas [...] que implicam obrigações duráveis subjetivamente sentidas [...] ou institucionalmente garantidas [...]” (BOURDIEU, 2015, p. 76). Enfim, destaca-se que os grupos componentes de uma dada rede de relações seguem suas próprias regras relativas tanto ao reconhecimento e à aceitação de novos membros, quanto aos seus limites de funcionamento legítimo, algo que exige, por um lado, a maior homogeneidade entre os seus membros — objetivamente verificável — e, por outro, uma trabalhosa e permanente sociabilidade produtora de reconhecimento interno entre seus partícipes, com gasto considerável de tempo e, frequentemente, de “capital econômico” (BOURDIEU, 2015). Sendo assim:

[...] O rendimento desse trabalho de acumulação e manutenção do capital social é tanto maior quanto mais importante for esse capital, sendo que o limite é representado pelos detentores de um capital social herdado, simbolizado por um sobrenome importante, que não têm que “relacionar-se” com todos os seus “conhecidos”, que são conhecidos por mais pessoas do que as que conhecem e que, sendo procurados por seu capital social, e tendo valor porque “conhecidos” [...], estão em condição de transformar todas as relações circunstanciais em ligações duráveis [...] (BOURDIEU, 2015, p. 77).

Colocadas as duas interpretações relativas ao “capital social”, pensamos ser importante, aqui, tecer algumas questões. Apesar de parecerem próximas entre si em alguns aspectos, as considerações de Coleman (1988) e de Bourdieu (2015) diferenciam-se, fundamentalmente, em um ponto: enquanto para o primeiro esse “capital” está disponível a todos indistintamente, para o segundo, há uma disputa desigual pela acumulação de “capital social” entre classes sociais, as quais, inclusive, se valem, por exemplo, de suas prévias propriedades de “capital econômico” para isso. Enquanto o “capital social” de Coleman (1988) é pensado a partir de uma sociedade livre de conflitos estruturais e baseada no consenso, na harmonia e na integração dos interesses individuais, o “capital social” de Bourdieu (2015) insere-se em uma sociedade, necessariamente, desigual, conflituosa e

estruturalmente preenchida por grupos dominantes e grupos dominados. Em suma: na primeira interpretação, o “capital social” — e os outros tipos de “capital”, por fim — servem a todos, proprietários ou não, já na segunda, a disputa pelo “capital” é capitaneada pelos grupos dominantes e detentores de “capital” em geral (CAPDEVIELLE, 2014).

Sendo assim, as características do “capital social” de Coleman (1988), ou seja, como algo disponível a todos em uma sociedade livre de conflitos de classe, parecem dar maior vitalidade àquelas ideias a respeito do microcrédito, pois, em larga medida, permitem a aparente dicotomia social no que diz respeito aos sujeitos pobres capazes, de um lado, e pobres incapazes, de outro, no que se refere ao aproveitamento das iguais oportunidades de atuação no mercado pelo próprio esforço produtivo. Acreditamos ser por esses motivos que essa interpretação apareça com maior intensidade nos escritos sobre o microcrédito, atualmente, no Brasil.⁴⁵

Enfim, após essa breve exposição de características dos “capitais”, afirma-se, ainda, que esses tendem, como já adiantado anteriormente, a potencializar-se mutuamente, ou seja, o “capital físico” pode proporcionar investimentos na escolarização e nas condições de saúde de um indivíduo, aumentando consideravelmente seu “capital humano”. Ao mesmo tempo, quanto maior for o “capital social” de um sujeito, maior será a sua chance de obter “capital humano” e, por sua vez, “capital físico” (SCHULTZ, 1961; BECKER, 1962; COLEMAN, 1988). Dessa forma, aquelas pessoas com poucas oportunidades de obtenção desses tipos de bens na forma de propriedade de “capitais” diversos, sejam quais forem as circunstâncias sociais, terão, no geral, pouca capacidade competitiva no mercado. Iniciar um empreendimento, então, requer, em alguma medida, a posse de pelo menos uma dessas três formas de “capital”, como, por exemplo, um microcrédito, um curso de empreendedorismo ou uma participação em um grupo solidário de “empreendedores”.

Findada as ideias sobre os tipos de “capital”, abordemos, a seguir, algumas informações relevantes sobre pobreza, suas representações e interpretações

⁴⁵ Por conta disso, a partir daqui, faremos alusão ao “capital social”, apenas, pela perspectiva de Coleman (1988).

teóricas e que se ligam, de alguma forma, ao entendimento relativo ao microcrédito ora apresentado.

2.3. Pobreza, falta e (in)capacidade

Afirmou-se, até aqui, que o microcrédito vem sendo considerado um “ativo gerador de renda”, ou seja, um montante de dinheiro cedido a um determinado grupo de pessoas na forma de um pequeno crédito o qual permite-lhe “produzir” novo dinheiro e que se fundamenta enquanto um mecanismo, então, de “combate à pobreza”.

Dada, então, essa relação entre microcrédito e “combate à pobreza”, perguntamos, agora: sobre qual pobreza fala-se em combater? Qual a relação disso com aquilo que foi dito anteriormente sobre os tipos de “capital” e, também, sobre a modalidade de empréstimo referente ao microcrédito voltado aos pobres? Como podemos dar um passo adiante em relação ao entendimento do microcrédito no capitalismo brasileiro contemporâneo a partir de sua aparência? Buscamos construir, para isso, um pequeno conjunto de questões referentes, em um primeiro momento, à pobreza em si, tendo em vista, mais adiante, conectar isso ao que vem sendo dito desde o capítulo anterior do presente trabalho.

Sendo assim, partimos de uma consideração de todo relevante: abordar o tema da pobreza é levar em conta um conjunto de noções, evidentemente, controverso e, certamente, insuficiente no que diz respeito ao seu completo entendimento, pois, por um lado, trata-se de um fenômeno multifacetado e, por outro, o aparato teórico-conceitual elencado para o seu entendimento perpassa, em larga medida, pelas escolhas de critérios pelo pesquisador com os quais explica-se o fenômeno, determina-se suas causas e quantifica-se sua extensão em uma dada sociedade (BARROS, HENRIQUES, MENDONÇA, 2000; SEN, 2000, 2001; LEITE, 2002, 2008, 2011, 2015; CARDOSO Jr., 2006; PEREIRA, 2006; ROCHA, 2006; SARTI, 2007).

Dessa forma, a

[...] percepção preliminar do que seja a pobreza num contexto determinado é elemento essencial para estabelecer um quadro de referência para a análise e aplicação de políticas antipobreza. Especificamente, trata-se de adotar os conceitos e os instrumentos de medição que pareçam os mais apropriados para um contexto específico, tanto em termos de realidade social como das possibilidades de dados estatísticos. Embora o principal objetivo quando se trata de pobreza seja o desenho e a operacionalização de instrumentos de política social — de modo que conceitos e medidas são exclusivamente instrumentais —, as escolhas feitas neste primeiro momento têm um papel fundamental: a obtenção de bons resultados operacionais,

mais adiante, depende em grande parte do bom senso inicial ao definir o que é pobreza, conceitual e estatisticamente [...] (ROCHA, 2006, p. 10).

Dados o caráter multifacetado e as percepções iniciais dos pesquisadores sobre a pobreza, expomos, aqui, um fenômeno complexo e dificilmente esgotável tanto de um ponto de vista propriamente teórico, quanto pelas razões e objetivos do presente capítulo. Aliás, é fato que essa complexidade não se dá, apenas, pelas diversas tentativas de delimitação desse fenômeno, mas, também pelo fato de sua persistência no Brasil e no mundo. Telles (1993), a esse respeito e em referência à realidade brasileira, em um texto sobre o qual acreditamos ainda ser muito atual, destaca:

A pobreza brasileira é imensa. Pode parecer que ao dizer isso não se está mais do que reafirmando obviedade. No entanto, há algo de enigmático na persistência de uma pobreza tão imensa e sempre crescente em uma sociedade que passou por décadas de industrialização, urbanização e modernização institucional [...] (TELLES, 1993, p. 8).

Dos vários pontos de vista sobre a pobreza, destacamos os mais evidentes, ou seja, aqueles que a determinam como: 1. uma forma de comprometimento nutricional dos sujeitos e/ou comprometimento mínimo das condições de manutenção para a sobrevivência física (CARDOSO Jr., 2006; PEREIRA, 2006; ROCHA, 2006; PEREIRA, 2011); 2. um certo conjunto de necessidades básicas não atendidas referentes à uma população ou grupo (CARDOSO Jr., 2006; PEREIRA, 2006; ROCHA, 2006; PEREIRA, 2011); 3. um estado de carência de capacidades (SEN, 2000; 2001; CARDOSO Jr., 2006; MAURIEL, 2008; UGÁ, 2004); 4. um tipo de destituição de direitos de cidadania (CARDOSO Jr., 2006; TELLES, 1993); 5. uma determinada destituição material e simbólica (SARTI, 2007).

Assim sendo, Rocha (2006), por exemplo, compreende que a pobreza

[...] é um fenômeno complexo, podendo ser definido de forma genérica como a situação na qual as necessidades não são atendidas de forma adequada [...]. Em última instância, ser pobre significa não dispor dos meios para operar adequadamente no grupo social em que se vive [...] (ROCHA, 2006, p. 9-10).

Barros, Henriques e Mendonça (2000), por sua vez, levando em conta a complexidade de se estabelecer definições completas e acabadas sobre a pobreza, sugerem que esse fenômeno “[...] se refere a situações de carência em que os indivíduos não conseguem manter um padrão mínimo de vida condizente com as referências socialmente estabelecidas em cada contexto histórico [...]” (BARROS, HENRIQUES, MENDONÇA, 2000, p. 124).

Há, ainda, a noção da pobreza apontada por Sen (2000), segundo a qual, a pobreza, antes de ser determinada pelo consumo insuficiente de determinados produtos, é um fenômeno caracterizado pela carência de capacidades individuais as quais, por sua vez, aumentariam a liberdade dos sujeitos de acordo com suas próprias escolhas.

De acordo com Sarti (2007), pode-se entender a pobreza, ainda, como aquela situação na qual os pobres “[...] são os destituídos dos instrumentos que, na sociedade capitalista, conferem poder, riqueza e prestígio [...]” (SARTI, 2007, p. 20).

Dado que

[...] a pobreza no mundo moderno é definida essencialmente por um critério político e econômico — os pobres são os carentes de riqueza material e de poder —, é no plano moral que se estabelece a igualdade e onde os pobres podem mesmo ser “superiores”. Através de suas virtudes morais, tornam-se **ricos**, e os ricos — pelo critério econômico e político — podem ser privados de riqueza moral, portanto, de virtude, concepção que se relaciona com a profunda religiosidade popular [...] (SARTI, 2007, p. 131, grifo do autor).

De acordo com Cardoso Jr. (2006), a pobreza sob a ótica da cidadania plena “[...] é um fenômeno histórico associado à exclusão de parte da população de um país ou região do acesso ao conteúdo real dos chamados **direitos amplos da cidadania**. [...]” (CARDOSO Jr., 2006, p. 81, grifo do autor), ou seja, dos denominados direitos civis, políticos e sociais, sendo os últimos àqueles próprios da incorporação de toda a população no âmbito da riqueza socialmente produzida.

As controvérsias giram em torno, também, das causas da pobreza. Elencamos, abaixo, alguns argumentos gerais e, certamente, amplos, a esse respeito.

Barros, Henriques e Mendonça (2000), em relação à sociedade brasileira e do ponto de vista da pobreza como a manutenção de um patamar mínimo de sobrevivência física, tomam como sua causa mais imediata a distribuição desigual da renda nacional entre a população.

Por sua vez, alargando o entendimento sobre a desigualdade para além da questão da renda, afirma Kerstenetzky (2002, p. 655): “[...] Como no Brasil a propriedade de ativos valiosos — capital físico, terra, educação, ativos financeiros — é, historicamente, muito concentrada, seguem-se os persistentemente baixos níveis de renda dos mais pobres [...]”.

Rocha (2006), ainda, levanta três fatores tomados em seu conjunto como causadores da pobreza, pelo menos, no Brasil, a saber: 1. a forte desigualdade na

distribuição de rendimentos; 2. o acesso insuficiente ao sistema educacional; e 3. a composição do mercado de trabalho vis-à-vis à estrutura salarial em relação à renda *per capita* familiar dos trabalhadores e à crescente exigência de mão de obra especializada.

As diferentes abordagens sobre a pobreza apresentadas acima, por certo, complementam-se e, por isso mesmo, exemplificam brevemente o caráter multifacetado da pobreza. De todo modo, dados os objetivos deste capítulo, ou seja, entender mais detidamente sobre qual pobreza o microcrédito deve combater, buscamos, a seguir, expor algumas formas específicas de se pensar a pobreza no mundo contemporâneo.

Partindo-se do que foi dito acima, vale mencionar que as interpretações da pobreza ora relativas a um estado de carência alimentar, ora referentes a necessidades básicas não atendidas desenvolveu-se a partir da pobreza manifesta nos países capitalistas centrais, na década de 1940. Naquele tempo: “[...] Tratava-se de alertar para situações de privação onde as questões de sobrevivência física não estavam em jogo. A problemática da pobreza em países ricos levou a que se enfatizasse o caráter relativo da noção de pobreza [...]” (ROCHA, 2006, p. 11). Assim, ao longo das décadas seguintes e através da comparação da pobreza entre países capitalistas centrais e periféricos, os quais possuem níveis de desenvolvimento econômico, político e social distintos entre si, que as noções sobre a pobreza se especificam em pobreza absoluta e relativa, de tal modo que convencionou-se definir, então, como pobreza absoluta aquele estado no qual a sobrevivência física dos sujeitos estaria comprometida — caso mais comum em países ditos de terceiro mundo — e como pobreza relativa a situação na qual as necessidades dos indivíduos são desigualmente satisfeitas em relação ao modo de vida médio de uma determinada região ou país (ROCHA, 2006).⁴⁶ Dado esse entendimento sobre a pobreza, nota-se que sua operacionalização propriamente empírica vem levando em conta a renda

⁴⁶ Mesmo entre essas noções há controvérsias (PEREIRA, 2006). Sobre isso, destacamos que Rocha (2006) entende que essas diferenciações não apresentam limites claros, pois a sobrevivência física a partir de uma métrica nutricional dependerá, entre outras coisas, do entendimento do que é uma dieta mínima de sobrevivência dos sujeitos, algo que envolve, por certo, características individuais e culturais. Por outro lado, Pereira (2011) compreende haver necessidades humanas básicas as quais podem ser tomadas de forma objetiva e universal mesmo que essas sejam satisfeitas de formas variadas, de tal modo que: “[...] as necessidades de alimentação e alojamento são próprias de todos os povos, porém há uma diversidade quase infinita de métodos de cozinhar e de tipos de habitação que são capazes de satisfazer qualquer definição específica de nutrição e abrigo contra as intempéries [...]” (DOYAL; GOUGH, 1991 apud PEREIRA, 2011, p. 75).

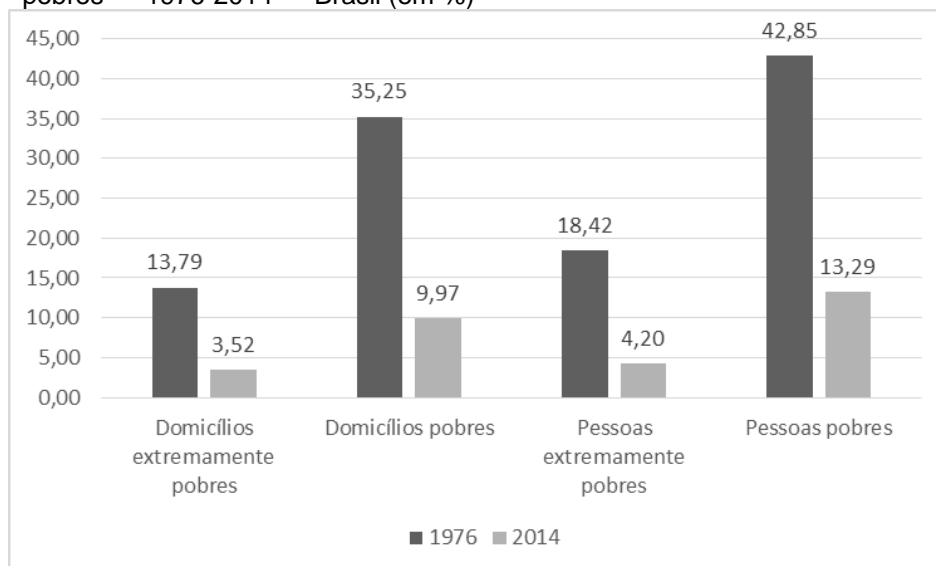
como variável principal de mensuração da população pobre, em outras palavras, parte-se quase que exclusivamente da conversão daquilo que deve satisfazer as necessidades dos pobres (estejam esses vivendo em estado de pobreza absoluta ou de pobreza relativa) em renda e, disso, quantifica-se as pessoas e/ou famílias pobres de uma determinada região ou país de acordo com seus ganhos monetários (LEITE, 2002; CARDOSO Jr., 2006; PEREIRA, 2006; ROCHA, 2006).

Do ponto de vista da pobreza absoluta, estabelece-se, então, um corte de renda na forma de uma linha de pobreza na qual as pessoas são consideradas pobres ou não pobres, ou seja, trata-se de

[...] estabelecer um valor monetário associado ao custo do atendimento das necessidades médias de uma pessoa de uma determinada população. Quando se trata especificamente das necessidades nutricionais, esse valor é denominado linha de indigência, ou pobreza extrema, em referência ao caráter essencial das necessidades alimentares. Quando se refere ao conjunto mais amplo de necessidades, trata-se da chamada linha de pobreza [...] (ROCHA, 2006, p. 12).

O gráfico 3, abaixo, apresenta informações relevantes sobre evolução da pobreza absoluta brasileira nas últimas décadas o qual permite expressar o conceito de pobreza absoluta na forma de uma linha de pobreza para pobres e extremamente pobres elaborada pelo IPEA:

Gráfico 3 - Proporção de domicílios e de pessoas extremamente pobres e pobres — 1976-2014 — Brasil (em %)



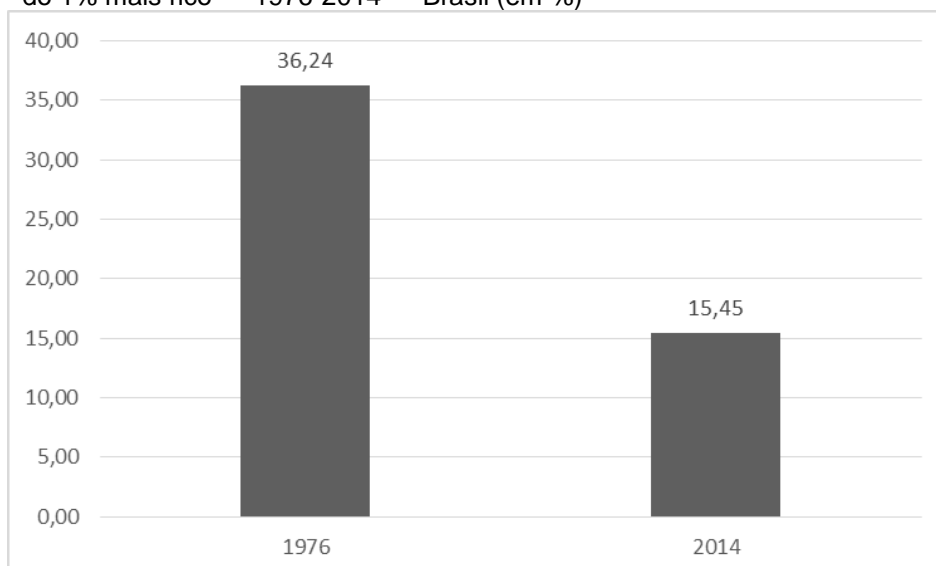
Fonte: elaboração própria a partir de IPEA (acesso em: 7 out 2017).

Obs.: a linha de extrema pobreza aqui considerada é uma estimativa do valor de uma cesta de alimentos com o mínimo de calorias necessárias para suprir adequadamente uma pessoa, com base em recomendações da FAO e da OMS. A linha de pobreza aqui considerada é o dobro da linha de extrema pobreza, sendo R\$ 119,81 o valor monetário médio da primeira e R\$ 239,62, da segunda.

Por outro lado, do ponto de vista da pobreza relativa, elenca-se, também, um corte de renda, porém, nesse caso, como afirmado anteriormente, não em seu sentido absoluto, mas em relação à riqueza socialmente produzida na região ou país onde a pobreza é observada e de acordo com o seu patamar social médio de vida. Assim, “[...] a linha de pobreza relativa se articula às questões gerais — não específicas à população pobre — de distribuição de renda, e à mensuração das desigualdades de renda como indicador de bem-estar da sociedade como um todo [...]” (ROCHA, 2006, p. 14).

Sobre isso, vale citar um conhecido indicador de pobreza relativa denominado coeficiente de Gini, o qual permite mensurar o grau de desigualdade na distribuição de renda entre os indivíduos em uma escala que varia desde 0, quando não há desigualdade, e por isso mesmo, as rendas de todos os indivíduos seriam iguais entre si, até 1, quando a desigualdade é máxima e apenas um indivíduo deteria toda a renda da sociedade. Esse coeficiente, no Brasil, passou de 0,623, em 1976, para 0,518, em 2014 (IPEA, acesso em: 7 out 2017). Elencamos, no gráfico 4, a seguir, uma informação relevante sobre a mensuração da pobreza relativa brasileira no que diz respeito à apropriação da renda nacional comparativamente entre determinadas parcelas de pessoas pobres e não pobres, nas últimas décadas:

Gráfico 4 - Porcentagem mais pobre da população com renda total igual à do 1% mais rico — 1976-2014 — Brasil (em %)



Fonte: elaboração própria a partir IPEA (acesso em: 7 out 2017)

Obs.: fração mais pobre da população que divide uma renda total equivalente ao montante de renda concentrado pelo centésimo mais rico da mesma população.

Diante das informações acima, vale frisar que a pobreza no País se mostra, ainda nos dias atuais, resistente, persistente e relevante mesmo levando-se em conta a sua minoração nas últimas décadas de acordo com as formas de mensuração do contingente de pobres estabelecidos pelos órgãos oficiais brasileiros, fundamentalmente, baseada nas chamadas linhas de pobreza, como podemos constatar nos gráficos 3 e 4 e no resultado do coeficiente de Gini para aqueles períodos.

Passemos, agora, para outra forma de entendimento sobre a pobreza. Afirmamos, anteriormente, sobre a complexidade da pobreza dado seu caráter multifacetado e, por conta disso, das controvérsias teóricas contidas nesse tema. A esse respeito, outros critérios que buscam ir além do entendimento sobre a pobreza como, no limite, um estado no qual as pessoas não possuem renda para se manterem fisicamente, vem sendo utilizados em alternativa, a saber: aqueles relativos à satisfação de necessidades básicas (CARDOSO, Jr., 2006; ROCHA, 2006; PEREIRA, 2011). Compreender a pobreza, então, por essa dimensão significa “[...] ir além daquelas de alimentação para incorporar uma gama mais ampla e necessidades [...]” (ROCHA, 2006, p. 19), a saber: condições de habitação, de saneamento, de educação, de segurança, de saúde etc. (CARDOSO, Jr., 2006; ROCHA, 2006; PEREIRA, 2011). Sendo assim, essa abordagem avançou, pelo menos, em três pontos em relação ao estabelecimento das linhas de pobreza: 1. deslocou o fator renda de seu papel basilar para a compreensão da pobreza e colocou em seu lugar os resultados efetivos em termos de ganhos de bem-estar dessa população; 2. permitiu considerar as condições de bem-estar de toda a população observada e não apenas dos pobres; e 3. aprimorou o entendimento da pobreza enquanto fenômeno multifacetado e, assim, refinou a gestão de políticas sociais para o seu enfrentamento (ROCHA, 2006).

Coerentemente com essa interpretação, buscou-se, pelo menos a partir da década de 1960, elaborar indicadores capazes de mensurar universalmente, então, o bem-estar de populações pertencentes a diferentes países do mundo. Dentre esses indicadores, destacam-se, por um lado, o *Physical Quality of Index* (PQLI) elaborado por Morris e Liser (1977 apud ROCHA, 2006) o qual reunia três indicadores entendidos como básicos para se compreender a qualidade de vida, ou seja, mortalidade infantil, alfabetização e esperança de vida com 1 ano de idade; por

outro, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), um indicador de bem-estar desenvolvido pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) a partir do PQLI e divulgado pela primeira vez na década de 1990, o qual leva em conta em seu cálculo de bem-estar universal três aspectos considerados fundamentais para o desenvolvimento humano, a saber: a esperança de vida ao nascer, o nível educacional e a renda calculada a partir do PIB *per capita* da região ou país observado. “[...] O IDH abandona assim a restrição à renda como indicador, que caracteriza a abordagem das *basic needs*, mas sem chegar a utilizá-la direta ou indiretamente como linha de pobreza [...]” (ROCHA, 2006, p. 24). No Brasil, o Atlas do Desenvolvimento Humano, elaborado em 1998 pela parceria entre o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o IBGE, o IPEA e a Fundação João Pinheiro (FJP) (CARDOSO, Jr., 2006), mensura, com as devidas especificidades nacionais, as mesmas dimensões do IDH global, ou seja, longevidade, educação e a renda calculada a partir do PIB *per capita*.⁴⁷

Isso posto, percebe-se que o entendimento sobre o que é a pobreza, seja através de sua relação com a sobrevivência física ou com as desigualdades de condições, mensuráveis pelos critérios absoluto e relativo, seja pela abordagem das necessidades básicas captadas pelo IDH, leva em conta a variável renda como forma — privilegiada ou não, direta ou indiretamente — relevante das condições de vida da população e, por sua vez, do quantitativo de pobres de uma dada sociedade.

Assim, o esforço que se poderia considerar louvável de ampliar o escopo de discussão do fenômeno da pobreza contemporânea [a partir da satisfação de necessidades básicas], acaba sendo minimizado e deslocado para outro campo, tratado então como complementar — ao invés de substituto — à visão tradicional dominante da pobreza como insuficiência de renda [...] (CARDOSO Jr., 2006, p. 77).

Essa não é uma questão de menor importância, pelo contrário: dado que os critérios definidores da pobreza são elencados, em última análise, pelo pesquisador — em outras palavras, escolhidos arbitrariamente (LEITE, 2002; CARDOSO Jr., 2006; PEREIRA, 2006; ROCHA, 2006) —, então, todo o restante da pesquisa, inclusive os seus resultados, em alguma medida, apresentarão consonância com essa forma de pensar (LEITE, 2002; 2008; 2011, 2015). Deixemos essa ideia, por enquanto, de lado e retomemos a questão da renda como variável tomada como chave para o entendimento da pobreza. Pois bem, levando-se em conta que a economia

⁴⁷ Para uma leitura detalhada das variáveis que compõem os critérios do Atlas do Desenvolvimento Humano, ver Cardoso Jr. (2006).

capitalista busca preencher progressivamente todos os espaços da vida humana e, dessa forma, monetizar cada vez mais a satisfação das necessidades dos sujeitos por conta da expansão das trocas mercantis, os rendimentos monetários individuais e/ou familiares passam gradativamente a ser utilizados como critério privilegiado de representação sobre não somente o que é a pobreza, mas das condições de vida dos pobres e, por oposição, dos não pobres. Sobre isso, afirma Rocha (2006, p. 77):

Onde a economia é essencialmente monetária, como no Brasil, a pobreza pode ser entendida, pelo menos como ponto de partida, como insuficiência de renda. [...], o procedimento habitual nesses casos consiste em recorrer à renda das famílias como *proxy* do seu nível de bem-estar, já que a satisfação de necessidades básicas, principalmente, no âmbito do consumo privado, depende da renda monetária [...].

Em suma: em nossa realidade histórica concreta capitalista, dessa forma, no limite, quanto maior ou menor for a posse de dinheiro, mais ou menos tipos de necessidades serão satisfeitas pelos sujeitos, sejam essas necessidades ligadas à sobrevivência física, sejam essas relacionadas ao entendimento ampliado do bem-estar.

Ainda no que diz respeito à complexidade e ao caráter multifacetado da pobreza, elencamos, aqui, outra abordagem relevante, ou seja, aquela por meio da qual esse fenômeno deve ser compreendido “[...] como privação de capacidades básicas em vez de meramente como baixo nível de renda, que é o critério tradicional de identificação da pobreza. [...]” (SEN, 2000, p. 109) para que o sujeito desfrute de liberdade real para buscar bem-estar (SEN, 2000; 2001). Esse raciocínio leva em conta que a pobreza, antes de um problema diretamente conectado à falta de renda, mesmo quando essa é tomada como representativa de um determinado conjunto de produtos necessário para a realização de uma vida plena e saudável, deve ser vista como uma forma de deficiência de capacidades básicas dos sujeitos.

Dessa forma, as capacidades refletem “[...] a liberdade da pessoa para escolher dentre vidas possíveis [...]” (SEN, 2001, p. 80). Assim sendo, não ser pobre significa, em larga medida, o poder de um sujeito ser livre para buscar viver a vida que valoriza. “[...] Talvez o ponto mais importante a observar é que a adequação dos meios econômicos não pode ser julgada independentemente das possibilidades reais de ‘conversão’ de rendas e recursos em capacidades [...]” (SEN, 2001, p. 174).

Apesar de haver, dessa forma, uma preocupação em alargar o debate da pobreza de renda em direção ao entendimento da pobreza como falta de capacidades, a

renda continua sendo tomada como um recurso importante para obter-se, inclusive, capacidades. De todo modo,

[...] como maiores capacidades para viver sua vida tenderiam, em geral, a aumentar o potencial de uma pessoa para ser mais produtiva e auferir renda mais elevada, também esperaríamos uma relação na qual um aumento de capacidade conduzisse a um maior poder de auferir renda, e não o inverso [...] (SEN, 2000, p. 112).

Enfim, nessa perspectiva, mais importante que a renda em si, é a capacidade individual do pobre em prol da obtenção de renda.

Dado o conjunto de considerações acima e, levando-se em conta o apontamento realizado anteriormente em referência à relação entre os critérios definidores da pobreza e as subsequentes ações de enfrentamento desse fenômeno, sintetizamos, a partir disso, quatro argumentos que se relacionam diretamente ao que foi dito tanto sobre o microcrédito no capítulo 1, quanto ao que foi dito desde o início deste capítulo, a saber: 1. essas perspectivas sobre a pobreza, em larga medida, partem daquilo que podemos denominar de “pressuposto da falta” (LEITE, 2002, 2008, 2011, 2015; SARTI, 2007), seja de condições mínimas para sobrevivência física, seja de necessidades básicas, seja de capacidades ou, no fim, seja de renda propriamente dita; 2. sendo essa falta o ponto de partida de explicação da pobreza, então os pobres precisariam, acima de tudo, possuir algo para serem não pobres; 3. esse algo a ser ofertado aos pobres seria uma “cesta” de “ativos geradores de renda”, seja essa composta por “capital físico”, “capital humano” ou “capital social”, os quais possibilitar-lhes-iam as capacidades necessárias para a obtenção de bem-estar; e 4. tudo isso efetiva-se na arena competitiva do mercado, este pensado enquanto instância máxima de satisfação das necessidades humanas.

O conjunto de argumentos propostos acima compõe parte importante do discurso em favor do microcrédito enquanto um instrumento eficaz de “combate à pobreza”. Por um lado, vale frisar que, sendo esse tipo de crédito um “ativo gerador de renda”, sua concentração é interpretada como uma importante causa da pobreza. Assim, afirma Kerstenetzky (2002) sobre a pobreza brasileira mas que, por sua vez, poderia ser, de certa maneira, uma causa “universal” do fenômeno em questão:

O pobre brasileiro, como o americano, aliás, trabalha — “é digno”, *deserving* —, mas, em função de sua destituição dos ativos que têm valor, ganha miseravelmente pouco: ele integra o contingente de trabalhadores “informais” que hoje responde por cerca de metade de todo o mercado de trabalho no país [...] (KERSTENETZKY, 2002, p. 655).

Ainda em referência à autora supracitada, dado que, a partir desse ponto de vista, aos pobres **faltam** “ativos valiosos” e que, dessa forma, não somente gera-se a pobreza, mas essa é reproduzida ao longo das gerações, encerra-se, então, nesse grupo outro fator que emperra a superação decisiva dessa condição de vida, a saber:

Ademais, sua capacidade de endividamento — de oferecer colateral por exemplo —, para financiar o acesso aos ativos valiosos que poderiam libertá-lo de sua pobreza, é nula. Não parece haver outro meio de prover acesso a esses ativos senão promover algum tipo de política redistributiva: educação pública, crédito subsidiado, saúde pública, reforma agrária etc. [...] (KERSTENETZKY, 2002, p. 655-56).

Neri (2008), a esse respeito, e em referência específica ao microcrédito e à pobreza brasileira, compreende, de forma complementar aos dizeres anteriores, que: “Os pobres precisam, acima de tudo, de oportunidade, e não de caridade. Oportunidades são representadas pela posse de ativos geradores de renda [...]” (NERI, 2008, p. 248). Do mesmo modo, a posse desses “ativos” se daria através da implementação de “políticas estruturais”, ou seja, aquelas que permitiriam a “geração” contínua de renda entre os seus beneficiados, tudo isso via “transferência” de “capital” (NERI, 2008). As dificuldades para tais “transferências”, novamente, estão na incapacidade dos pobres para garantir pagamentos, ou seja, na falta de colaterais (financeiros ou sociais) que os habilitam a adquirir, pelo menos, o “ativo gerador de renda”/“capital físico” denominado microcrédito. Sendo assim, “[...] os ativos [não valiosos] dos pobres não são em geral garantias válidas de empréstimos, uma vez que estes não possuem nem propriedades regularizadas, nem fluxos de renda comprováveis [...]” (NERI et al., 2008, p. 31).

Ainda a esse respeito, tomando como estreita a relação entre microcrédito e “combate à pobreza”, Estrella (2008) compreende que não basta suprir os pobres diretamente de renda, trabalho formal, educação etc., é necessário entender, previamente, como a “democratização de ativos” em geral, e dos ativos financeiros, especificamente, contribui decisivamente para “[...] a estabilização dos padrões de vida familiar e melhoria do bem-estar, na medida em que geram capacidades [...]” (ESTRELLA, 2008, p. 36). Valendo-se, assim, do expediente segundo o qual a renda é problema posterior a ser solucionado, a obtenção de “ativos geradores de renda”, então, depende da geração de capacidades aos pobres, a qual, por sua vez, depende da produção de oportunidades. “A redução da desigualdade de

oportunidades permite aos desfavorecidos acessarem mecanismos de acumulação e, então, expandirem suas capacidades de serem agentes geradores de riqueza e renda [...]” (ESTRELLA, 2008, p. 38). A geração de renda por meio de expansão de “oportunidades” e, conseqüentemente, da posse dos “ativos geradores de renda”, permitiria a “transformação” definitiva dos pobres em não-pobres.

Dito isso, perguntamo-nos: em qual instância seria possível “transferir ativos”, acumular riqueza, gerar renda, criar “oportunidades”, desenvolver “capacidades”, conquistar bem-estar para, enfim, “transformar” pobres, e por isso mesmo, incapazes, em seres ativos e capazes? Por essa lógica, somente na arena competitiva do mercado. Assim, ensina-se aos pobres a “pescar em vez de dar-lhes o peixe” (NERI, 2008), ou seja, de forma resumida, possibilita-lhes entrar na arena do mercado de forma competitiva, produzindo artigos para trocas mercantis e, assim obter renda. Por isso mesmo, não seria propriamente o estoque de capitais o problema a ser enfrentado pelos pobres para superarem a condição na qual se encontram, mas, sim, a geração de maiores “oportunidades” para que esses obtenham os diversos tipos de “capital” e os utilizem de forma adequada no mercado. A riqueza, assim, está ligada, em última análise, à capacidade competitiva dos sujeitos de transacionarem, no mercado, o resultado da combinação de seus “capitais” com outros indivíduos, buscando auferir maiores rendas, consumo e, conseqüentemente, bem-estar. A “transferência de capitais” diversos, por sua vez, seria feita, em um primeiro momento, através da “transformação” de pessoas pobres e incapazes pela sua falta de colateral financeiro, como dito anteriormente, em ricas e capazes em colateral social, possível pela posse de “capital social”. Com “capital social”, assim, permite-se que os pobres — agora, possuidores de “capital” — obtenham outras formas de “capital”, como o “físico”, na forma de microcrédito, e o “humano”, na forma de cursos de empreendedorismo, gestão de negócios, elaboração de planilhas de lucro etc. O microcrédito manifesto como um “capital físico”, ou seja, fundamentalmente tomado como um dinheiro que “produz capital ao seu possuidor” e por isso mesmo, um “capital” produtivo, é, então, interpretado como uma ferramenta de “combate à pobreza” por excelência.

Sendo assim, vale retomar, agora, que esse conjunto de argumentos, já adiantando no final do capítulo anterior, não é, de modo algum, exclusividade do pensamento propriamente brasileiro. O Banco Mundial em seus relatórios sobre o

desenvolvimento, principalmente no que se refere ao “combate à pobreza”, procurou referenciar essa temática, desde a década de 1990, por aquilo que chamamos anteriormente de “pressuposto da falta” e que para sua superação, seria necessário a inserção dos pobres no mercado. Em suma, de acordo com Ugá (2004, p. 58):

[...] no que diz respeito ao mundo do trabalho, é possível perceber nos relatórios do Banco Mundial que ele passa a estar dividido em dois. De um lado, estão os indivíduos que conseguem atuar no mercado — que seria o mecanismo de funcionamento “mais eficiente” da sociedade — e, de outro, estariam aqueles incapazes de integrar-se aos mercados — os pobres —, dos quais o Estado deve cuidar, por meio de suas políticas sociais residuais e focalizadas [...].

Mais uma vez, essas políticas denominadas como estruturais (NERI, 2008), redistributivas (KERSTENETZKY, 2002) ou ainda, de “democratização” de “capital” (ESTRELLA, 2008), repousam em uma concepção de “propriedade” indistintamente acessível a todos, pois, o que importa, antes de tudo, é a “oportunidade” de geração de “capacidades” individuais de ser e fazer que permitam aos sujeitos buscarem viver a vida que valorizam (SEN, 2000; 2001). Sendo assim, nessa forma de entendimento sobre a realidade, “[...] todos têm — ou podem vir a ter — capital. Desapareceram as relações sociais capitalistas [...]” Leite (2015, p. 42).

Findada a exposição relativa à pobreza e as suas conexões mais evidentes com o microcrédito, articulemos, no próximo capítulo, por um lado, as ideias que buscam dar legitimidade à “transformação” dos pobres em “empreendedores” e, por outro, algumas informações sobre a realidade concreta do mercado de trabalho brasileiro contemporâneo.

CAPÍTULO 3 — DO “PRESSUPOSTO DA FALTA” AO “EMPREENDEDORISMO”: A “TRANSFORMAÇÃO” DOS POBRES EM “EMPREENDEDORES”

No capítulo precedente buscamos elucidar alguns aspectos relevantes no tocante à pobreza, suas interpretações e representações em função, fundamentalmente, da relação entre o entendimento segundo o qual esse fenômeno explica-se pelo então chamado “pressuposto da falta” e o conjunto de argumentos recorrentes entre os pensadores do microcrédito que versa sobre a transferência de “capitais” aos pobres — aos quais tudo falta — como mecanismo de superação da pobreza.

De todo modo, agora, torna-se importante entender em que se transformam os pobres quando de sua passagem para não pobres, ou seja, quando de sua passagem de pobres trabalhadores para trabalhadores “empreendedores”. Para isso, elencamos, a seguir, um conjunto de características definidoras do empreendedorismo, em seguida, algumas informações concretas relativas ao mercado de trabalho nacional e, por fim, uma problematização possível à ideia de acordo com a qual é possível a todos os trabalhadores tornarem-se “empreendedores” no modo de produção capitalista.

3.1. Empreendedorismo: inovação, oportunidade e desenvolvimento

A ação empreendedora é, geralmente, tomada como uma escolha a qual leva em conta o controle pelos sujeitos de seus próprios destinos (DRUCKER, 2005; CHIAVENATO, 2008; HISRICH, PETERS, SHEPHERD, 2014). Mas o que vem a ser o empreendedorismo, ainda que de forma sintética? Sobre isso, nota-se a existência de definições concisas e contemporâneas através das quais se visa promover pesquisas empíricas sobre a capacidade empreendedora de diversos países do globo. Uma dessas definições é apresentada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), qual seja:

[...] Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente. Em qualquer das situações a iniciativa pode ser de um indivíduo, grupos de indivíduos ou empresas já estabelecidas [...] (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2017, p. 109).

Por sua vez, o SEBRAE, vale-se do empreendedorismo como

[...] um fenômeno associado à criação de um negócio, com o propósito de explorar uma oportunidade, e que envolve algum grau de risco e retorno. Quanto maior o grau de ineditismo dos produtos e serviços oferecidos pelo empreendimento, e quanto maior é a aceitação dos mesmos pelo mercado,

maiores tendem a ser as chances de expansão dos empreendimentos, do emprego e da renda [...] (SEBRAE, 2017, p. 4).

Vale notar, de todo modo, que

[...] a literatura acadêmica estuda o empreendedorismo como um tipo de ação econômica e o empreendedor como um ator social a quem corresponde um tipo de prática ligada à liderança e à inovação, criação e crescimento de empresas. Por outro [...], há uma literatura não acadêmica que faz do empreendedorismo um conjunto de princípios ideais de bom comportamento e a partir dele fazem prescrições [...] (LEITE; MELO, 2008, p. 39-40).

Partindo-se daqueles pensadores mais contemporâneos e que conferem aos seus escritos um tom prescritivo aos aspirantes às práticas empreendedoras por meio de casos práticos de sucesso,⁴⁸ de boas práticas administrativas, de dicas motivacionais, de frases de efeito etc. (DRUCKER, 2005; CHIAVENATO, 2008; HISRICH, PETERS, SHEPHERD, 2014), percebe-se a intensa regularidade no uso de alguns argumentos em relação ao empreendedorismo e que tende a justificar não somente a origem do sucesso individual (algo que, em última análise, parece traduzir-se em maior posse de riqueza monetária), mas, também, a existência de perdedores e ganhadores na sociedade atual. Entendemos que esses argumentos-chave utilizados pelos “gurus do empreendedorismo” (LEITE; MELO, 2008) podem ser sinteticamente resumidos em três, a saber: 1. promoção de inovação; 2. aproveitamento de oportunidades presentes no mercado; e 3. criação de novos recursos de valor (DRUCKER, 2005; CHIAVENATO, 2008; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Os três argumentos-chave citados acima, em conjunto, dão a entender que a inovação cumpre um duplo papel, ou seja, ela tanto “[...] cria um recurso [...] [dado que não] [...] existe algo chamado de ‘recurso’ até que o homem encontre um uso

⁴⁸ Segundo Drucker (2005), em se tratando de uma economia empreendedora, o processo de inovação pode ser exemplificado por meio de diversos casos de sucesso, como o da McDonald's: “A McDonald's, antes de mais nada, desenhou o produto final; em seguida, reprojeteu todo o processo de prepará-lo; daí reprojeteu, ou, em muitos casos, inventou, os instrumentos de modo a conseguir que cada peça de carne, cada fatia de cebola, cada pão, cada batata frita seria idêntico ao outro e ficassem prontos através de um processo cronometrado e totalmente automático. Finalmente, a McDonald's analisou o que significava ‘valor’ para o consumidor, e definiu-o como sendo qualidade e confiabilidade do produto, rapidez de atendimento, limpeza absoluta, [sic] e gentileza no trato; estabeleceu padrões para todos esses itens, e fez o treinamento de seu pessoal e o remunerou, a partir desses requisitos [...]” (DRUCKER, 2005, p. 24). Ainda que esse exemplo tenha alguma validade para a temática da inovação, perguntamo-nos: novos processos produtivos em quaisquer ramos do mercado seriam possíveis sem os avanços tecnológicos proporcionados pela grande indústria capitalista? Em qual medida o significado de “valor” para os consumidores, enquanto um conjunto de novas demandas a serem satisfeitas, não seria um reflexo da sociedade produtora de mercadorias? Por fim, é possível atribuir ao plano estritamente individual processos de inovação e satisfação de novas demandas sociais?

para alguma coisa na natureza e assim o dote de valor econômico [...]” (DRUCKER, 2005, p. 39), quanto “[...] consiste na busca deliberada e organizada de mudanças, e na análise sistemática das oportunidades que tais mudanças podem oferecer para a inovação econômica e social [...]” (DRUCKER, 2005, p. 45). O sujeito inovador, então, deve estar atento às “fontes de oportunidade” (DRUCKER, 2005, p. 39), tais como situações inesperadas, incongruências, necessidades de processo, mudanças estruturais do setor industrial e do mercado, alterações demográficas, modificações de percepção, de disposição e de significados do público consumidor e construção de novos conhecimentos (científicos ou não) (DRUCKER, 2005). As oportunidades, nesse entendimento, “[...] representam algo novo [...] [as quais exigem] uma **ação empreendedora** por meio da criação de novos produtos/processos e/ou da entrada de novos mercados [...]” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014, p. 6, grifo do autor). Dito isso: “Empreendedores bem sucedidos [sic] não esperam até que recebam o ‘beijo da Musa’ e esta lhes dê a ‘ideia brilhante’. Eles põem-se a trabalhar [...]” (DRUCKER, 2005, p. 45). Além disso: “Os empreendedores bem sucedidos [sic], qualquer que seja a sua motivação pessoal [...] tentam criar valor e fazer uma contribuição [...]” (DRUCKER, 2005, p. 45). Vale frisar que, nessa forma de pensar a realidade, o “valor” das coisas — entre essas, aquele relativo ao das mercadorias —, compõe-se a partir da subjetividade dos sujeitos expressa pelos seus respectivos gostos os quais determinam, assim, o preço que estão dispostos a pagar por um bem ou serviço.

Vale, então, perguntar: quem é o sujeito que, de fato, possui as habilidades necessárias para buscar as oportunidades do mercado tendo em vista inovar? Nota-se que o sujeito portador do “espírito empreendedor” (CHIAVENATO, 2008; DRUCKER, 2005) — o qual, via de regra, “[...] transfere recursos de áreas de baixa produtividade e rendimento para áreas de produtividade e rendimento mais elevados [...]” (DRUCKER, 2005, p. 37) — não é, necessariamente, um proprietário, um capitalista, um investidor ou um empregador, mas aquele indivíduo que perturba e desorganiza o estado econômico e social vigente, sendo sua tarefa buscar a mudança e reagir a ela, tomando-a enquanto uma oportunidade e, assim, promovendo um desequilíbrio benéfico à sociedade (DRUCKER, 2005). Em outras palavras,

[...] ser um empreendedor significa agir diante de uma oportunidade que vale a pena ser trabalhada. [...] Isso envolve o **pensamento**

empreendedor, ou seja, os processos mentais com que o indivíduo supera a ignorância para decidir se um sinal representa uma oportunidade para alguém e/ou reduz dúvidas quanto a essa oportunidade [...] (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014, p. 7, grifo do autor).

Sendo assim, empreender pressupõe uma intenção de agir de forma empreendedora pelos sujeitos, ou seja, de conquistar novos mercados, de comercializar novos produtos, de oferecer novos serviços etc., de tal modo que quanto maior for a intensidade da ação do empreendedor, maior será probabilidade de colocar em movimento seus planos (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014). Nesse ínterim, toda a ação empreendedora deve levar em conta a análise da viabilidade da tarefa almejada e o desejo do empreendedor para isso, pois, por um lado: “A percepção da viabilidade tem muito a ver com a autoeficácia de um empreendedor [...]” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014, p. 16) a qual, por sua vez, “[...] está relacionada à convicção de que é possível pôr em prática, com êxito, o comportamento necessário; as pessoas que acreditam que podem fazê-lo (autoeficácia alta) tenderão a se sair bem [...]” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014, p. 16); por outro, “[...] o indivíduo deve também acreditar que esse curso de ação é desejável [...]” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014, p. 17). Enfim, quanto maiores forem a viabilidade, a predisposição percebida e a crença no êxito, maiores serão a intenção empreendedora dos indivíduos e as chances de sucesso do empreendimento (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Percebe-se, a partir do que foi mencionado acima, que o processo empreendedor, fundamentalmente, parte da subjetividade dos sujeitos, daquilo que eles comportam e projetam na realidade em relação à busca de oportunidades, à inovação e à criação de valor. Ainda assim, porém:

[...] Não basta buscar oportunidades se o empreendedor não se aprofundar na tomada de informações. Também não adianta estabelecer metas objetivas se o empreendedor não for perseverante na sua conquista. De nada vale ser independente e autoconfiante se o empreendedor não tiver profundo comprometimento emocional com seu negócio. O segredo está em desenvolver todas essas características no seu conjunto, pois elas constituem a matéria-prima básica do homem/mulher de negócios, a essência do espírito empreendedor [...] (CHIAVENATO, 2008, p. 19).

Por seu turno, os empreendedores são sujeitos

[...] capazes de se engajar em novos negócios, produzir riqueza, participar do crescimento econômico, abrir novos empregos e gerar valor para a sociedade. Esse é o espírito empreendedor que incentiva novos empreendimentos, impulsiona a prosperidade e aumenta as oportunidades de novas iniciativas [...] (CHIAVENATO, 2008, p. 23).

Enfim, do exposto sobre o que permite o sucesso empreendedor a partir dos entusiastas do empreendedorismo, há, ainda, as causas mais comuns de insucesso de parte dos empreendedores. No modo de produção capitalista cuja competitividade é uma variável relevante, é certo que nem todos os “empreendedores” sobrevivam no mercado. A esse respeito, consideram-se dentre as causas mais comuns para o insucesso de um empreendimento a falta de competência, a falta de experiência no ramo pretendido e a falta de experiência gerencial e/ou experiência desequilibrada (DRUCKER, 2005; CHIAVENATO, 2008). Dessa forma, dado que a competência individual é requisito-chave para a montagem e a manutenção de um empreendimento, é possível afirmar, então, que fazer valer o “espírito empreendedor” (DRUCKER, 2005; CHIAVENATO, 2008) em uma sociedade cada vez mais competitiva requer inovação e aprendizado constantes de si mesmo.

A suposição correta numa sociedade empreendedora é que o que os indivíduos aprenderam por volta dos vinte e um anos de idade começará a ficar obsoleto de cinco a dez anos mais tarde e terá de ser substituído [...] por novo aprendizado, novas habilidades, novo conhecimento [...] (DRUCKER, 2005, p. 326).

Em virtude disso,

[...] os indivíduos cada vez mais terão que assumir responsabilidades pelo seu próprio aprendizado e reaprendizados continuados, pelo seu autodesenvolvimento e por suas próprias carreiras [...] (DRUCKER, 2005, p. 362).

No entanto, que para além dessas prescrições feitas por aqueles autores do empreendedorismo, é possível elencar abordagens teóricas desenvolvidas anteriormente nos campos das ciências econômica, sociológica e psicológica (COLBARI; 2007; 2015; LEITE; MELO, 2008, LIMA, 2010; COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011) as quais serviram-lhes de base conceitual.

Em relação ao debate sociológico, nota-se, evidentemente, as ideias de Weber sobre as marcas distintivas do capitalismo moderno enquanto um fenômeno propriamente ocidental, em outras palavras, como “[...] um complexo de conexões que se dão na realidade histórica e que nós encadeamos conceitualmente em um todo, do ponto de vista de sua **significação cultural** [...]” (WEBER, 2004, p. 41, grifo do autor). Assim, partindo da construção de uma afinidade eletiva entre os tipos ideais referentes à ética protestante — prática religiosa marcada pela exigência de uma conduta ascética por seus fiéis — e ao chamado “espírito” do capitalismo —

balizada pela busca rigorosa e ordenada de lucro —, Weber compreendeu que o empresário moderno se consolidou no valor do trabalho pautado pela adoção de uma racionalidade expressa em procedimentos adequados para a execução de determinados objetivos tais como o entesouramento ou a modernização constante do próprio negócio, tudo isso por meio de uma

[...] idéia [sic] do **dever** que tem o indivíduo de se interessar pelo aumento de suas posses como um fim em si mesmo. Com efeito: aqui não se prega simplesmente uma técnica de vida, mas uma “ética” peculiar cuja violação não é tratada apenas como desatino, mas como uma espécie de falta com o dever: isso antes de tudo é a essência da coisa. O que se ensina aqui não é apenas “perspicácia nos negócios” — algo que de resto se encontra com bastante frequência [sic] —, mas é um *ethos* que se expressa, e é precisamente nesta qualidade que ele nos interessa [...] (WEBER, 2004, p. 45, grifo do autor).

Assim, a partir das ideias supracitadas atribuídas a Weber, não seria exagero afirmarmos, tendo em vista o que nos interessa de imediato, aqui, que se originaram no seio do “capitalismo moderno” sujeitos com atitudes ditas empreendedoras, com uma ética do trabalho especificamente voltada à prosperidade dos negócios e, sendo assim, marcados pela busca de novas oportunidades comerciais.

Já do ponto de vista da teoria econômica, destacam-se de forma proeminente as teorias de Schumpeter (1969; 1982), autor que, tomando como referência um “[...] Estado organizado comercialmente, no qual vigorem a propriedade privada, a divisão do trabalho e a livre concorrência [...]” (SCHUMPETER, 1982, p. 10) buscou elaborar um conjunto de ideias sobre as razões do desenvolvimento econômico e que se distinguíssem daquilo que ele denominou como sendo o crescimento econômico. Em outras palavras, enquanto esse foi teorizado como o “[...] aumento da população ou do estoque de capitais [...]” (SCHUMPETER, 1969, p. 30) que ocorre de tempos em tempos dado o fluxo econômico circular,⁴⁹ aquele foi pensado como

[...] um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo [circular], perturbação do

⁴⁹ De acordo com o autor mencionado a economia, normalmente, funciona por meio de um “fluxo circular” (SCHUMPETER, 1982, p. 9) condicionado por circunstâncias conhecidas empiricamente pela vida cotidiana (SCHUMPETER, 1982), de tal modo que, nesse “fluxo”, as experiências econômicas acumuladas continuamente ao longo do tempo pelos sujeitos fornecem a previsibilidade necessária para que esses possam repeti-las com certa dose de certeza em suas transações de mercado. Vale notar, ainda, que essa análise parte da suposição inicial de que todos os sujeitos “[...] em cada período [ciclo] econômico [...]” (SCHUMPETER, 1982, p. 11) são igualmente produtores, compradores e vendedores de bens e serviços, os quais vivem da negociação daquilo que produziram em período anterior.

equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente [...] (SCHUMPETER, 1982, p. 47).

Assim, enquanto o crescimento econômico refere-se à adequação contínua do ciclo econômico precedente utilizando-se das mesmas combinações de fatores produtivos, o desenvolvimento econômico faz alusão à alteração descontínua do fluxo circular por meio de novas combinações produtivas. Nesses termos, desenvolvimento econômico leva em conta os seguintes pontos:

- 1) Introdução de um novo bem [...] ou de uma nova qualidade de um bem.
- 2) Introdução de um novo método de produção [...] que de modo algum precisa ser baseada numa descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria.
- 3) Abertura de um novo mercado [...].
- 4) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados [...].
- 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio [...] ou a fragmentação de uma posição de monopólio [...] (SCHUMPETER, 1982, p. 48-49).

Enfim, de acordo com Schumpeter (1982) o desenvolvimento econômico: 1. requer um comportamento inovador dos produtores, e esse, por sua vez, altera permanentemente o estado de coisas relativo ao fluxo circular. “Especialmente numa economia de concorrência [...]” (SCHUMPETER, 1982, p. 49) na qual diversos negócios buscam sobreviver, “[...] as novas combinações [de fatores produtivos], via de regra [...]” (SCHUMPTER, 1982, p. 49) concentram-se nas novas empresas; e 2. representa o solapamento das técnicas e combinações produtivas tradicionais pelas modernas, ou seja, inovadoras (SCHUMPETER, 1982).⁵⁰ O sujeito empreendedor é, então, o sujeito inovador.⁵¹

Por fim, elencamos o empreendedorismo pelo âmbito da psicologia, mais especificamente, pela corrente denominada “comportamentalista” (LEITE; MELO, 2008; COLBARI, 2007; 2015). Desse ponto de vista, o empreendedorismo é

⁵⁰ Destaca-se, assim, um raciocínio, a nosso ver, dual, ou seja, um pensamento segundo o qual o modo de produção capitalista evoluiria em suas bases mais fundamentais dada sua constante “modernização” em detrimento daquilo que seria tomado como tradicional, velho ou, em outras palavras, arcaico. A partir disso, nessa forma de pensar a realidade contemporânea, não seria exagero afirmar, então, que a figura atual do trabalhador independente por conta própria ou, apenas, o “empreendedor”, poderia vir a ser tomada como um símbolo de “modernidade” em relação às “tradicionais” formas de trabalho assalariado.

⁵¹ Nessa concepção teórica, há lucro quando o empresário conseguir, pela diferença entre despesas e receitas de seu negócio, criar um excedente sobre os seus custos de produção, algo possível, somente com a atitude inovadora, pois, “[...] uma vez que as novas combinações são realizadas, se há ‘desenvolvimento’, são necessariamente mais vantajosas do que as antigas, as receitas totais devem nesse caso ser maiores do que os custos totais [...]” (SCHUMPETER, 1982, p. 88). Enfim os lucros são possíveis pelas novas combinações de fatores produtivos, essas, por sua vez, fruto dos empreendedores e de suas respectivas capacidades criativas, ou seja, da função empresarial. Para que tudo isso ocorra, é necessário comando ou propriedade privada sobre bens de produção, crédito e capital, este sendo visto como um poder de compra.

interpretado como um conjunto de “atitudes” que emerge da subjetividade de um seletivo grupo de pessoas, materializável pela “vontade” de se iniciar um trabalho ou um “sonho”, aplicável, também, ao campo não econômico (LEITE; MELO, 2008). Assim, as qualidades empreendedoras de um sujeito ou de outro — dado que são qualidades encontradas no mais profundo âmago dos indivíduos, propriamente, em suas subjetividades, essas não devem ser encontradas em todos os indivíduos ao mesmo tempo, algo que esclareceria, por exemplo, as razões pelas quais há “vencedores” e “perdedores” no mundo, dentro ou fora da esfera econômica — explicam-se pela alta capacidade individual de “querer” empreender, gerando, conseqüentemente, a realização de um projeto e, por fim, “avanços”, sejam esses de cunho, social, econômico, político etc. Nessa corrente de pensamento destaca-se o ideário de McClelland, segundo o qual, o desejo, a busca e a motivação voltadas às realizações são os parâmetros distintivos dos empreendedores em relação aos sujeitos não empreendedores (LEITE; MELO, 2008; COLBARI, 2007; 2015).

[...] Nessa perspectiva, indivíduos com essa necessidade [de realização] tendem a buscar sempre o aperfeiçoamento e o progresso constantes. Uma outra característica dessas pessoas é o sentimento quanto às próprias possibilidades de êxito [...] (LEITE; MELO, 2008, p. 37).

De todo modo, para além de apontar uma série de definições e abordagens particulares sobre o empreendedorismo, algo que, por um lado, não constitui-se em objeto do presente trabalho e, por outro, consubstanciar-se-ia em um esforço infrutífero tendo em vista o pouco consenso sobre significado dessa prática (COLBARI, 2007; 2015),⁵² vale notar que todas àquelas ideias aparentemente “autossuficientes” foram construídas e remodeladas ao sabor de contextos concretos. Em outros termos: é possível levar em conta algumas distinções sobre o entendimento do empreendedorismo quando considerados, grosso modo, três momentos do modo de produção capitalista, a saber: o período de sua consolidação industrial, entre a segunda metade do século XVIII e o início do século XX, o seu período dito fordista, entre os anos 1930 e 1970, e em sua atualidade (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011; LIMA, 2010; COLBARI, 2007; 2015).

No primeiro momento, observa-se a necessidade de explicar o que era, de fato, a figura do empresário capitalista, seja esse pertencente ao ramo industrial, comercial

⁵² Leite e Melo (2008), Colbari (2007; 2015) e Lima (2010) apontam uma série de definições e correntes de pensamento ora divergentes, ora convergentes sobre a temática do empreendedorismo, inclusive, com indicações sobre pesquisas produzidas no País.

ou financeiro. Assim, naquele momento, a preocupação maior era construir a imagem do sujeito empresário, ou seja, aquele ser bem-sucedido que produz e se apropria de riqueza, que coordena o processo de mercado, que organiza e ordena a produção, o trabalho e o escoamento das mercadorias, que gera lucro, que inova e desenvolve o fluxo econômico, enfim, que fundamentalmente, permite a existência da economia capitalista.⁵³

Adiante, já no período fordista do capitalismo, no qual o fortalecimento dos monopólios, dos oligopólios e das sociedades anônimas, a cada vez maior concentração de capital, o acirramento das rivalidades internacionais, a parcelização cada vez maior do trabalho no interior da grande indústria em busca de trabalho não pago, a ampliação da organização da classe trabalhadora em torno de uma agenda comum de reivindicações, a solidificação de um regime salarial e de um leque de direitos sociais reguladores da relação entre capital e trabalho pelo Estado etc. (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011; LIMA, 2010; COLBARI, 2007; 2015; HARVEY, 2009), adicionou-se às ideias precedentes sobre o empresário capitalista empreendedor, inovador, organizador etc., o entendimento segundo o qual o empreendedor de sucesso é aquele sujeito que não somente inova, mas, também, é capaz de dar continuidade à inovação produzida (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011).

Em tal contexto, a ideia de inovação passa a ser vinculada à capacidade de controlar o conjunto de resultados de uma alteração proposta, tanto no nível da empresa como nos níveis da ordem econômica e da ordem social global, independentemente de tais procedimentos se apresentarem como resultado da imaginação de empresários-proprietários ou de administradores profissionais [...] (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011).

Assim, a partir desse momento, desloca-se o entendimento da atividade empreendedora como exclusivamente realizada pelo empresário isolado para a empresa como um todo e suas articulações não somente econômicas, mas, também, políticas e sociais, com mercado e com o Estado (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011).⁵⁴

⁵³ Segundo Costa, Barros e Carvalho (2011), participam desse contexto Richard Cantillon, Jean Batiste Say, Weber, Sombart e Joseph Schumpeter.

⁵⁴ “[...] Desde Schumpeter, detecta-se a preocupação em capturá-lo [o empreendedorismo] como fenômeno distinto da propriedade e da gerência de empresas. O autor já antecipa uma tendência atualmente muito explorada — o deslocamento do indivíduo empreendedor para o indivíduo coletivo que se encarna na ‘personalidade corporativa construída’ [...]” (COLBARI, 2007, p. 77).

Por fim, em se tratando do capitalismo a partir dos anos 1970 até os dias atuais, período no qual é possível evidenciar a crise do modelo fordista de acumulação de capital e o desenvolvimento da especialização flexível como forma de aumentar as taxas de lucro, a redução do papel do Estado na relação entre o capital e o trabalho, a maior incidência de pequenas e médias empresas em detrimento das grandes indústrias, os ajustes fiscais, a liberalização dos mercados, as privatizações, o solapamento gradual dos direitos trabalhistas e, por sua vez, da sociedade salarial, tudo isso envolto no que podemos chamar de neoliberalismo (CASTEL, 2003; HARVEY, 2009), nota-se certa retomada da clássica figura do sujeito empreendedor do século XIX e início do século XX o qual, por si só, torna possível a economia funcionar, porém, desta vez, remodelada aos tempos da forte tendência ao desemprego estrutural e propriamente industrial, do aumento relativo das pequenas e médias empresas e da piora geral da condição de reprodução da classe trabalhadora (COLBARI, 2007; 2015; LIMA, 2010; COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011). Assim, entre essas atualizações a respeito da figura do empreendedor clássico, notam-se, particularmente duas, quais sejam: 1. a “[...] ideia de que o empreendedor deixa de ser figura rara: a doutrina neoliberal exige que todos se apresentem socialmente como empreendedores [...]” (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011, p. 189); e 2. a partir dessa primeira mudança passa-se a entender que o mercado não requer mais um punhado de empreendedores comprometidos com o desenvolvimento econômico, mas, desta vez, “[...] de nova ética empresarial do trabalho [...]” (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011, p. 189).

Tendo em vista essas atualizações nas noções referentes ao empreendedorismo na atualidade capitalista, é possível argumentar em relação à construção de um quadro de referências que passa a ser disponibilizado aos sujeitos, levando-os a significar suas respectivas condições de sucesso ou de fracasso, dado que, nessa nova ética, por um lado, os indivíduos passam a ser considerados empresas de si mesmos e, por outro, o empreendedor, em abstrato, e as práticas empreendedoras, em si mesmas, passam a constituir o modelo a ser copiado e seguido por todos.

Dentro dessa racionalidade, para que uma sociedade fundamentada em um mercado livre seja capaz de produzir mais riqueza, torna-se premente a existência de indivíduos capazes de criar e aproveitar oportunidades, melhorar processos e inventar negócios. Nesse sistema, quase todas as pessoas podem ser tidas como empreendedoras: o fundador de uma organização, o gerente de sua própria empresa, o líder que inova de uma organização de propriedade de outrem, ou qualquer pessoa que tome

iniciativa estratégica dentro de uma organização, todos merecem por isso o rótulo de empreendedores internos [...] (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011, p. 190).

Enfim, as questões relativas ao empreendedorismo, na atualidade, parecem sustentar, no plano das ideias, o sucesso de alguns e o fracasso de muitos, partindo, no geral, da capacidade dos sujeitos de aproveitarem as oportunidades disponíveis a todos pela sociedade mercantil. Nessa forma de entender o mundo, reforça-se ainda mais o entendimento da pobreza pela falta de algo, senão de “capital físico”, “humano” ou “social”, de força de vontade, de sagacidade ou de perseverança, restando ao pobre, assim, a razão de sua própria condição de vida.

Apresentado esse conjunto de ideias a respeito do empreendedorismo, vejamos, na sequência, informações concretas referentes ao mercado de trabalho brasileiro, tendo em vista confrontar, em algum grau, aquilo que se espera de uma sociedade empreendedora e a realidade propriamente dita do mercado de trabalho nacional.

3.2. O mercado de trabalho brasileiro nas últimas décadas

No item anterior tratamos, de forma geral, sobre as concepções relativas ao empreendedorismo. Torna-se necessário, agora, apresentarmos informações empíricas sobre o mercado de trabalho brasileiro, dado que é nesse que as chamadas “atitudes empreendedoras” supostamente ocorrem. Assim, elencamos informações sobre ocupação e desocupação, rendimentos e formas de ocupação no mercado de trabalho produzidas pelo IBGE através da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócioeconômicos (DIEESE) por meio da Pesquisa de Emprego e desemprego (PED). Valemo-nos, aqui, também, de informações produzidas pelo SEBRAE sobre a composição atual das empresas nacionais.

Vale notar, de antemão, que a partir da chamada reestruturação produtiva ocorrida a partir dos anos 1970 (HARVEY, 2009; ANTUNES, 2008), os países capitalistas centrais passaram a experimentar um aumento significativo das pequenas empresas e do setor de serviços em relação às grandes indústrias e ao setor propriamente produtivo, e, por isso mesmo, uma geração expressiva de ocupações de trabalho pelas firmas de menor porte (CACCIAMALI; PIRES, 1997; PAMPLONA, 2001). Por outro lado, no que diz respeito às mudanças da ocupação da força de trabalho, aponta-se, no geral, para um aumento da taxa de desemprego nos Estados Unidos e na Europa em seu conjunto, entre os anos 1970 e 1990 (ANTUNES, 2008;

HARVEY, 2009; PAMPLONA, 2001). Especificamente, ainda em relação ao desemprego, “[...] verificou-se uma **desproletarização do trabalho industrial, fabril**, nos países de capitalismo avançado, com maior ou menor repercussão em áreas industrializadas do Terceiro Mundo [...]” (ANTUNES, 2008, p. 47, grifo do autor), ao passo de um aumento expressivo do assalariamento no setor de serviços (ANTUNES, 2008; HARVEY, 2009). Ao processo relativo ao desemprego industrial, somou-se, ainda, uma reordenação referente ao conhecimento técnico especializado do operariado de acordo com os novos ritmos da exploração capitalista a partir daquele período (ANTUNES, 2008). Ao passo em que o desemprego industrial aumentou, observou-se, a partir daqueles anos, nos países ditos desenvolvidos, ainda, um processo de “[...] **subproletarização** intensificada [...]” (ANTUNES, 2008, p. 47, grifo do autor) da classe trabalhadora representada pelo aumento expressivo e regular dos regimes de trabalho parcial, terceirizado e temporário em detrimento dos empregos regulares (ANTUNES, 2008; HARVEY, 2009). Em conjunto a isso, argumenta-se sobre o ressurgimento seguido de fortalecimento de uma série de “[...] sistemas mais antigos de trabalho doméstico, artesanal, familiar (patriarcal) e paternalista (‘padrinhos’, ‘patronos’ e até estruturas semelhantes à da máfia) [...] mas agora como peças centrais, e não apêndices do sistema produtivo [...]” (HARVEY, 2009, p. 145). Além do exposto acima referente ao desemprego e à inserção precária da força de trabalho nas relações laborais dos países capitalistas centrais, observou-se, concomitantemente a isso, uma tendência à intensificação dos autoempregos,⁵⁵ tanto entre homens quanto entre mulheres, como forma de inserção no mercado de trabalho de parcela dos trabalhadores urbanos, algo que contrariou certa “crença” no fim gradual desse tipo de ocupação, até então, muito em função do avanço inegável da produção em larga escala proporcionada pela grande indústria (PAMPLONA, 2001).

Enfim, ainda sobre o contexto de alterações no tocante ao emprego e ao emprego industrial propriamente dito nos países capitalistas centrais, evoca-se o seguinte raciocínio:

⁵⁵ O autoemprego considerado neste momento por Pamplona (2001) leva em conta a definição geral da Organização Internacional do Trabalho (OIT), qual seja: “[...] aqueles empregos em que a remuneração depende diretamente das receitas [...] derivadas dos bens e serviços produzidos [...]. Os titulares tomam as decisões operacionais que afetam a empresa, ou delegam tais decisões, mas mantêm a responsabilidade pelo bem-estar da empresa. (Neste contexto, a ‘empresa’ inclui as operações de uma só pessoa) [...]” (ILO, 1997 apud PAMPLONA, 2001, p. 79).

[...] A redução relativa e muitas vezes absoluta do emprego industrial pode ser vista como preocupante. O emprego industrial tem sido tradicionalmente apontado como um emprego de melhor qualidade do que o emprego no terciário. Com a maior produtividade e organização do trabalhador industrial, ele acabaria por obter salário, condições de trabalho e oportunidades de ascensão profissional melhores do que o trabalhador do terciário [...] (PAMPLONA, 2001, p. 56-57).

Levadas em conta, em geral, algumas tendências sobre as mudanças referentes ao mercado de trabalho do ponto de vista dos países capitalistas centrais, busquemos, agora, trazer informações a respeito disso em relação à realidade brasileira, a qual nos interessa em função de nosso objeto.

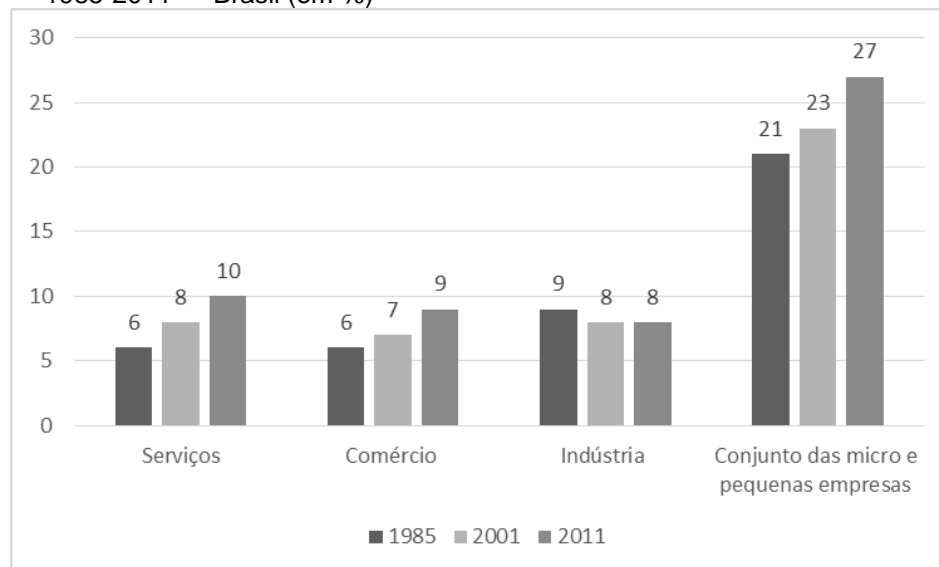
As tendências do mercado de trabalho dos países ditos desenvolvidos, como apontado acima, ainda que pesem, evidentemente, causas e consequências conjunturais específicas para cada nação, também puderam ser observadas no Brasil a partir dos anos 1980, momento a partir do qual as empresas com até 99 empregados responsabilizaram-se por pouco mais da metade da força de trabalho ocupada do País. Dessa força de trabalho, destaca-se, no entanto, o crescimento maior das ocupações sem carteira de trabalho assinada (CACCIAMALI; PIRES, 1997), de tal modo que os trabalhadores com carteira de trabalho assinada ocupados “[...] em empresas de até 99 empregados tiveram o pior desempenho relativo, fazendo com que, apesar de seu acréscimo em termos absolutos, perdessem participação relativa [...]” (CACCIAMALI; PIRES, 1997, p. 95). Ainda em relação à ocupação da força de trabalho brasileira, do ponto de vista do tamanho das empresas, a partir do mesmo período de tempo analisado, observou-se a expansão mais acentuada do emprego formal naquelas empresas com até 19 empregados, “[...] as quais apresentaram crescimento de 32,2% [...] seguindo-se as grandes empresas, que expandem seu nível de emprego em 2,7% [...]” (CACCIAMALI; PIRES, 1997, p. 96). Por outro lado, no que diz respeito aos setores econômicos, houve decréscimo do nível de emprego em todos os ramos, porém, de forma acentuada no setor industrial, na ordem de 20,3%, em relação ao setor de serviços, com queda de 1,4% em seu nível de emprego. Por fim, observou-se, ainda, no que diz respeito à expansão das empresas brasileiras, que

[...] os trabalhadores por conta própria (0 empregados) e os estabelecimentos com até 4 empregados mostram uma expansão de 80,6% e 47,4%, respectivamente, enquanto as empresas com 500 a 999 empregados e 1000 ou mais funcionários apresentam uma expansão de tão-somente 0,7% e queda de 6%, respectivamente [...] (CACCIAMALI; PIRES, 1997, p. 96).

Por fim, entre os anos 1980 e 1990 houve expansão acentuada das empresas com até 19 empregados em relação ao restante dos negócios com mais empregados “[...] no universo das empresas regulamentadas de 87,5% em 1986 para 90,5% em 1993 [...]” (CACCIAMALI; PIRES, 1997, p. 97). Além disso, essa expansão apresentou resultados menos expressivos quando da natureza dos negócios, especificamente, no que se refere aos setores industrial e comercial em relação ao setor de serviços (CACCIAMALI; PIRES, 1997; SERAINE, 2008).

Dito isso, perguntamo-nos: as tendências acima continuam atuais? De acordo com um estudo realizado pelo SEBRAE sobre a participação das micro e pequenas empresas brasileiras em relação ao PIB, sim (SEBRAE, 2014).⁵⁶ O gráfico 5, logo abaixo, possui informações relevantes sobre a participação das micro e pequenas empresas brasileiras dos setores comercial, industrial e de serviços em relação ao valor adicionado na economia nacional:

Gráfico 5 - Valor adicionado ao PIB referente às micro e pequenas empresas — 1985-2011 — Brasil (em %)



Fonte: elaboração própria a partir de SEBRAE (2014).

Depreende-se pelo gráfico acima três constatações, quais sejam: 1. certa regularidade quanto ao crescimento da participação dos setores comercial e de serviços em relação ao setor industrial, o qual, inclusive, apresentou queda no

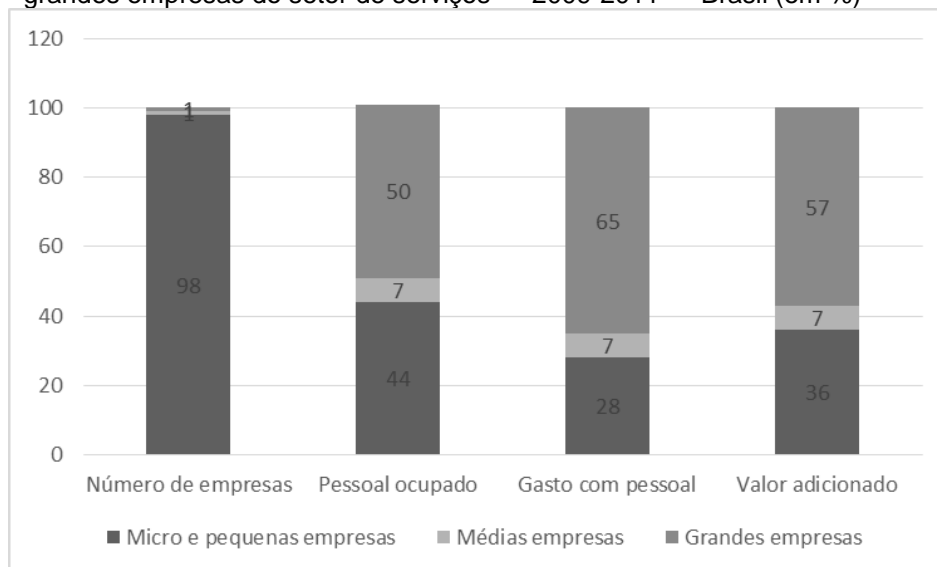
⁵⁶ De acordo com o referido estudo, são dois os critérios definidores do porte empresarial, a saber: 1. o número de pessoas ocupadas no negócio; e 2. a receita auferida pelo negócio. Do ponto de vista do pessoal ocupado, “[...] foram classificadas como microempresas aquelas [situadas] nas atividades de serviços e comércio com até 9 pessoas ocupadas, e como pequena empresa as que tinham entre 10 e 49 pessoas ocupadas; na atividade industrial, são microempresas aquelas com até 19 pessoas ocupadas, e pequenas empresas entre 20 e 99 pessoas ocupadas [...]” (SEBRAE, 2014, p. 22). Já, em relação ao rendimento: “[...] As empresas são classificadas como de micro e pequeno porte, conforme tenham receita de até R\$ 3.6000.000,00 [sic] anuais [...]” (SEBRAE, 2014, p. 23).

período observado; 2. uma participação ligeiramente maior do setor de serviços em relação aos demais setores; e 3. o percentual de participação crescente das micro e pequenas empresas na composição do PIB da economia brasileira, algo que representou, em 2011, pouco mais de um quarto do total.

Ainda por meio da pesquisa supracitada, em relação aos anos 2009 e 2011, em média, quando levados em conta os percentuais de participação das micro, pequenas, médias e grandes empresas brasileiras na economia nacional em relação a cada setor econômico em si, também observou-se, no geral, um conjunto de tendências relevante quanto ao número de empresas, ao pessoal ocupado, ao gasto com pessoal e ao valor adicionado ao PIB. Para ilustrar isso, buscamos apresentar, logo abaixo, informações sobre o desempenho dessas empresas por meio dos gráficos 6, 7 e 8, referentes, respectivamente, aos setores de serviço, comercial e industrial.

Dessa forma, logo abaixo, segue-se o gráfico com informações relativas ao setor de serviços:

Gráfico 6 - Desempenho médio referente às micro, pequenas, médias e grandes empresas do setor de serviços — 2009-2011 — Brasil (em %)

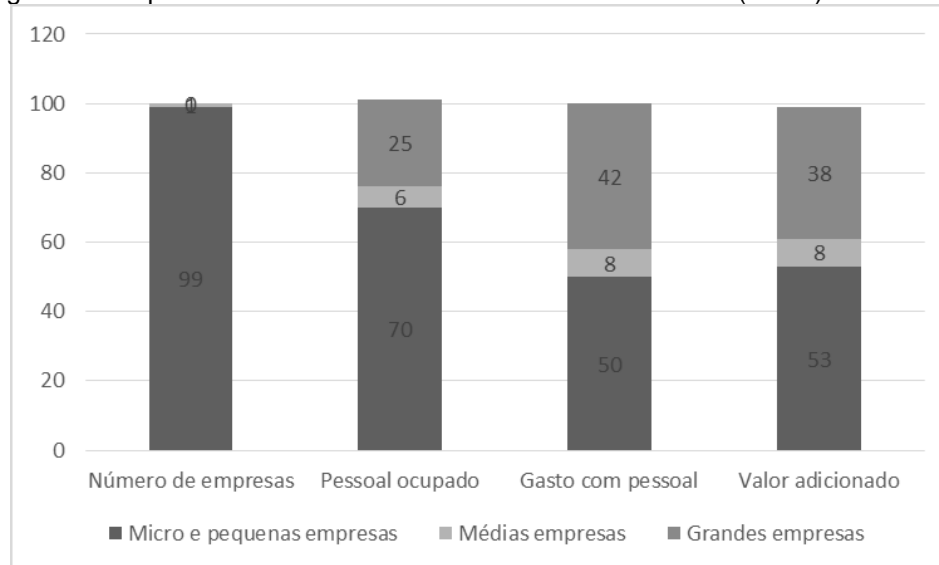


Fonte: elaboração própria a partir de SEBRAE (2014).

O gráfico acima permite visualizar não somente uma expressiva participação das micro e pequenas empresas em seu conjunto em relação ao total de empresas prestadoras de serviços do País como, também, evidencia certa relevância percentual desse segmento econômico no que diz respeito ao pessoal ocupado. Porém, quanto às outras variáveis pesquisadas, os resultados se mostram relativamente inexpressivos.

Vejamos, agora, as mesmas variáveis abordadas no gráfico anterior, porém do ponto de vista do setor comercial da economia brasileira:

Gráfico 7 - Desempenho médio referente às micro, pequenas, médias e grandes empresas do setor comercial — 2009-2011 — Brasil (em %)

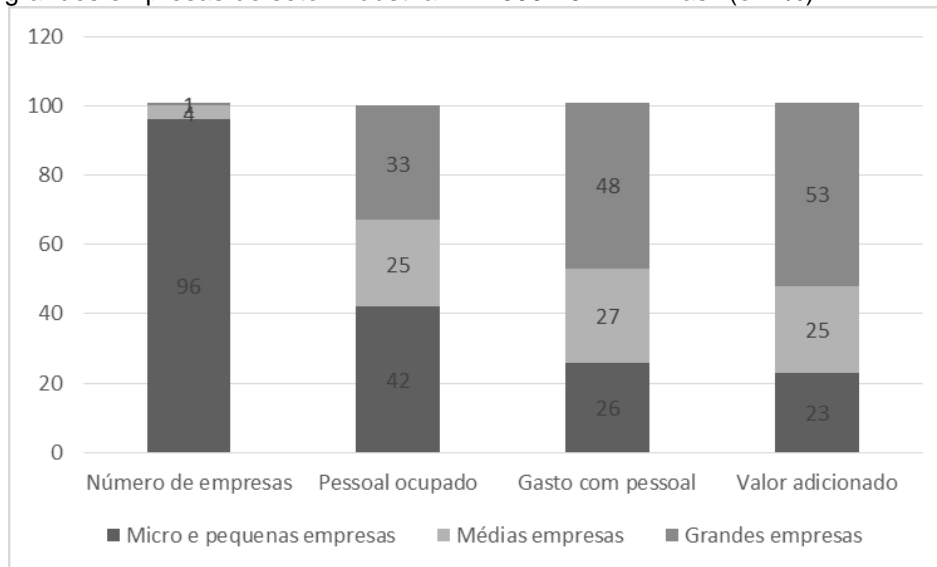


Fonte: elaboração própria a partir de SEBRAE (2014).

De acordo com o gráfico 8, quando levado em conta o setor comercial, a mesma pesquisa realizada pelo SEBRAE aponta para um conjunto de informações próximo àquelas levantadas sobre o setor de serviços, ou seja, certa proeminência do desempenho econômico das micro e pequenas empresas em relação ao desempenho econômico das médias e das grandes empresas do País no que diz respeito às variáveis pesquisadas. No entanto, quando comparados os setores comercial, no gráfico 7, e de serviços, no gráfico 6, evidenciou-se, naquele período de tempo, maior participação na economia brasileira, em termos percentuais, das micro e pequenas empresas do setor comercial em relação ao pessoal ocupado, ao gasto com pessoal e ao valor adicionado ao PIB.

Por fim, a partir do gráfico abaixo, segue-se o mesmo conjunto de variáveis apresentadas anteriormente, mas, agora, em relação ao setor industrial:

Gráfico 8 - Desempenho médio referente às micro, pequenas, médias e grandes empresas do setor industrial — 2009-2011 — Brasil (em %)



Fonte: elaboração própria a partir de SEBRAE (2014).

As informações acima elencadas, apesar de mostrarem que o segmento industrial brasileiro foi fortemente representado por micro e pequenas empresas, indicam que no período de tempo analisado os percentuais referentes ao pessoal ocupado, ao gasto com pessoal e ao valor adicionado mostram-se mais diluídos em relação aos outros dois setores econômicos, ou seja, o de serviços, como expostos no gráfico 6, e o comercial, de acordo com o gráfico 7, em virtude de maior participação das empresas consideradas de médio porte. De todo modo, nota-se que as variáveis pesquisadas demonstram a maior relevância das grandes empresas no que diz respeito ao gasto com pessoal e ao valor adicionado ao PIB.

Já no que diz respeito ao desemprego, é importante levar em conta, antes, a expansão do assalariamento urbano no Brasil entre as décadas de 1930 e 1980, esse fortemente justificado pelo até então chamado processo de industrialização por substituição das importações (SABADINI, NAKATANI, 2002; CARLEIAL, MALAGUTI, 2001; PAMPLONA, 2001). A esse respeito, ainda, entre os anos 1940 e 1980, observou-se no País tanto a passagem de 6,3% para 2,8% em relação à população desocupada, quanto a queda de 56,9% para 34,1% na taxa de subutilização da força de trabalho (PAMPLONA, 2001).⁵⁷ Esse panorama de expansão do assalariamento começou a se modificar a partir do final daquele período, ao longo da década de 1980, quando o País passou a comportar picos de

⁵⁷ Nesse caso, a taxa de subutilização de força de trabalho refere-se à população de trabalhadores por conta-própria, trabalhadores sem remuneração e desempregados (PAMPLONA, 2001).

desemprego urbano, de tal modo que, entre os anos 1981 e 1983, houve crescimento do desemprego, entre os anos 1984 e 1986, houve decréscimo do desemprego, e, por fim, entre os anos 1987 e 1989, a taxa de desemprego estabilizou-se, tudo isso em função ora da retração da atividade econômica, ora de sua expansão (SERAINÉ, 2008; PAMPLONA, 2001).

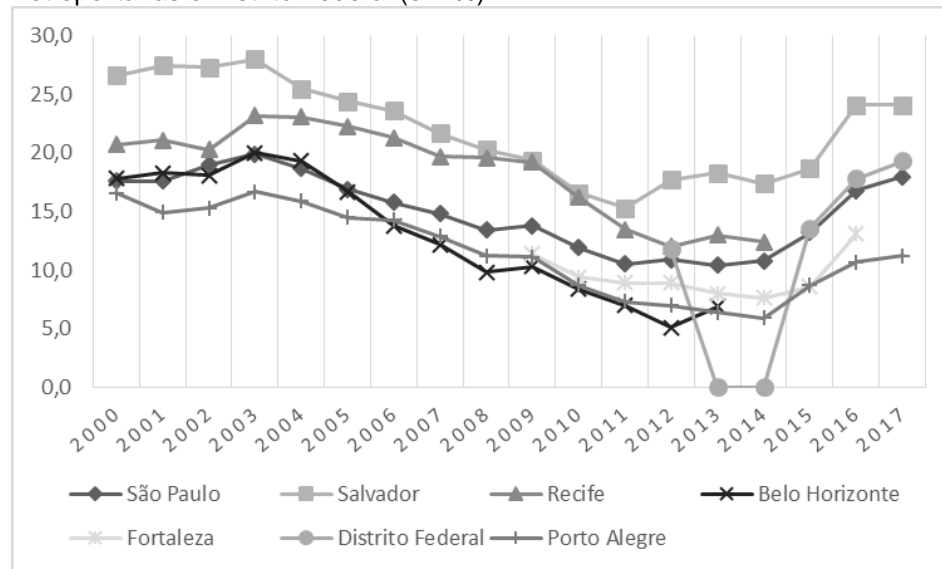
De todo modo, foi a partir da década de 1990 que o desemprego, e, em particular, o desemprego industrial, passou a crescer quase que continuamente (SERAINÉ, 2008; PAMPLONA, 2001; CAPELAS, HUERTAS NETO, MARQUES, 2010).⁵⁸ Além disso, passou-se a apresentar ainda nessa mesma década: 1. um aumento na taxa de subutilização de força de trabalho de 33,3%, em 1990, para 41,3%, em 1998, contrariando a tendência anteriormente exposta de queda contínua desse indicador até os anos 1980 (PAMPLONA, 2001); 2. uma expressiva proporção de desempregados de longa duração em relação ao total de trabalhadores desempregados, o qual passou de 4,05%, em 1990, para 13,18%, em 1998 (PAMPLONA, 2001); e 3. uma redução percentual da população economicamente ativa (PEA) ocupada no setor industrial em função de seu aumento nos setores de serviços e comercial nas regiões metropolitanas brasileiras de 23,6%, em 1990, para 16,9%, em 1998, sendo que esse percentual, em 1982, era de 25,8% (PAMPLONA, 2001).

Como podemos observar no gráfico abaixo, de acordo com a PED elaborada pelo DIEESE, as regiões metropolitanas brasileiras pesquisadas e o Distrito Federal obtiveram queda na taxa de desemprego total entre os anos 2000 e 2011 seguida de aumento a partir do ano de 2012:⁵⁹

⁵⁸ Quando colocado em evidência, por exemplo, o desemprego oculto por desalento — ou seja, aquele indicador que leva em conta a população ao mesmo tempo desempregada e que não buscou trabalho por pelo menos 30 dias —, por sua vez, esse passou, somente na Região Metropolitana de São Paulo, de 0,7%, em 1990, para 2,4%, em 1999 (PAMPLONA, 2001). Por outro lado, ainda em relação à região metropolitana de São Paulo: “[...] apenas 3% dos desempregados estavam procurando emprego há mais de um [sic] ano em 1990; já em 2004 esse percentual salta para 27,4% e recua para 22,4% no ano de 2006 [...]” (CAPELAS, HUERTAS NETO, MARQUES, 2010, p. 240-241).

⁵⁹ A taxa de desemprego total é o somatório das taxas de desemprego aberto e de desemprego oculto, seja este pelo desalento ou pelo trabalho precário.

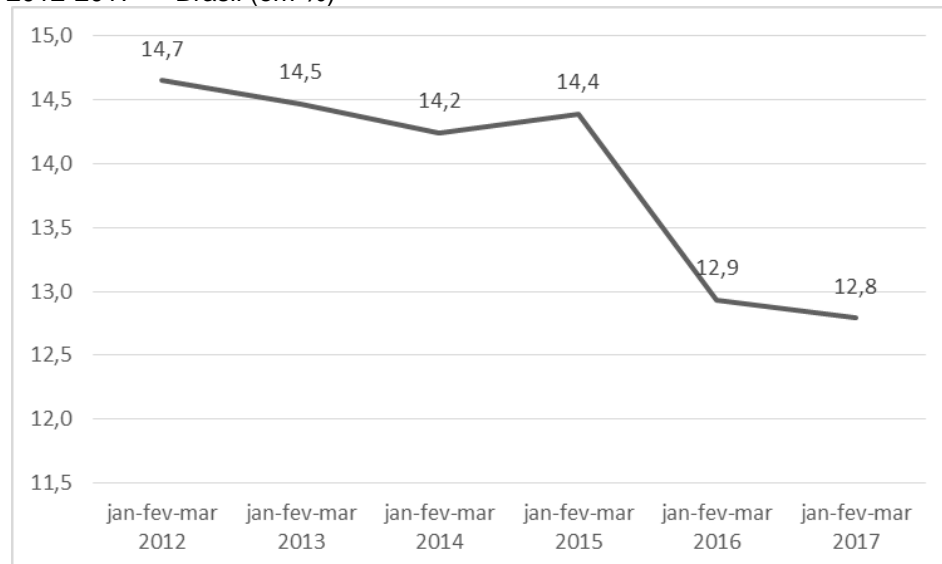
Gráfico 9 - Taxa de desemprego total — 2000-2017 — Brasil — Regiões Metropolitanas e Distrito Federal (em %)



Fonte: DIEESE (acesso em: 10 jan. 2017b).

Já especificamente sobre o desemprego industrial, de acordo com informações da PNAD trimestral elaborada pelo IBGE, entre os anos 2012 e 2017, observou-se queda desse tipo de ocupação em relação à população ocupada no País, como podemos ver no gráfico 10, a seguir.

Gráfico 10 - Pessoas de 14 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência no setor industrial em relação ao total de pessoas ocupadas — 2012-2017 — Brasil (em %)



Fonte: IBGE (acesso em: 14 mai. 2017b).

Além das informações acima apresentadas sobre certa tendência ao desemprego no Brasil das últimas décadas, percebe-se, também, uma mudança no mercado de trabalho no que diz respeito à precarização das relações laborais como um todo. Sobre isso, afirma-se que:

A partir da década de 1980, tornou-se cada vez mais evidente o movimento realizado por muitos governos de reduzir sua participação enquanto regulador da economia e na definição de parâmetros mínimos do mercado de trabalho. Com base na existência de uma nova estrutura mundial, agora “globalizada”, diversas medidas foram tomadas no Brasil a partir do início dos anos 1990 com o objetivo de desregulamentar e flexibilizar [...] o mercado e as relações de trabalho [...] (CAPELAS, HUERTAS NETO, MARQUES, 2010, p. 217).

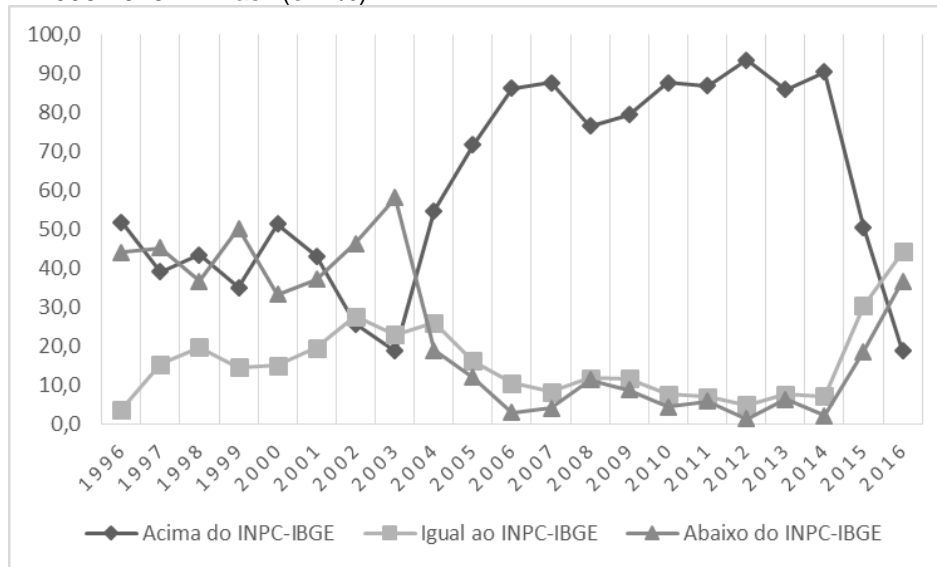
No geral, a partir dos anos 1990, uma série de ajustes foram sucessivamente implementados tendo em vista minar o movimento sindical, o poder de negociação dos trabalhadores e a política de valorização salarial, das quais as mais relevantes são: 1. a participação nos lucros das empresas pelos empregados, ocasionando uma parcela de remuneração variável aos trabalhadores em função dos momentos de retração ou aquecimento da produtividade; 2. a desindexação salarial decorrente do funcionamento do Plano Real e a sucessiva piora nos reajustes dos rendimentos em relação à inflação; 3. o estabelecimento de cooperativas profissionais através das quais permitiu-se executar serviços e contratos sem a necessidades de vínculos trabalhistas formais; 4. as terceirizações, fundamentalmente marcadas pelas relações precárias de trabalho em relação aos funcionários diretamente contratados pelas empresas;⁶⁰ 5. o contrato por tempo de trabalho determinado incentivado pela redução das contribuições patronais e da alíquota de FGTS, bem como pela desobrigação dos empresários do pagamento de aviso-prévio e de multa rescisória de 40% sobre a contribuição do FGTS dos empregados ao fim desse contrato; 6. o banco de horas, mecanismo por meio do qual as horas excedentes em relação à jornada de trabalho regular passaram a poder ser compensadas ao longo de 1 ano e não mais, necessariamente, revertidas em remuneração ao trabalhador; e, por fim, 7. o contrato de trabalho em tempo parcial de até 25 horas semanais, por meio do qual, atualmente, contratam-se parcela significativa de empregados sem carteira de trabalho⁶¹ (PAMPLONA, 2001; CAPELAS, HUERTAS NETO, MARQUES, 2010; REIS; COSTA, 2016; COSTA, 2017; DIEESE, 2017a).

⁶⁰ Em recente estudo realizado pelo DIEESE (2017a) sobre as condições de trabalho nas atividades tipicamente terceirizadas do País, entre os anos 2007 e 2014, no que diz respeito aos vínculos formais de emprego constatou-se, no geral, que as subcontratações se pautam, entre outras coisas, por: 1. elevada taxa de rotatividade entre os funcionários na ordem de quase 60% em todos os anos analisados em contraposição a quase 30% nas empresas contratantes; 2. menor remuneração em relação às empresas contratantes expressa em uma diferença percentual média entre 25% e 27% no período de tempo analisado; 3. maior índice de afastamento de empregados por acidentes de trabalho, podendo ser até o dobro em relação às empresas contratantes.

⁶¹ Em 2014, levando-se em conta pessoas entre 16 e 80 anos de idade, estimou-se que do total de trabalhadores em postos de trabalho em tempo parcial em relação à população ocupada do País,

Apenas para ilustrar uma importante faceta da precarização das relações laborais, elencamos, abaixo, informações referentes aos reajustes salariais em relação ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), nos últimos anos, no gráfico 11:

Gráfico 11 - Distribuição dos reajustes salariais em comparação ao INPC-IBGE — 1996-2016 — Brasil (em %)



Fonte: DIEESE (2017c).

De acordo com essas informações, observou-se no período ora abordado — apesar de um breve período de manutenção de reajuste salarial acima do INPC, especificamente entre os anos 2006 e 2012 — uma tendência geral de queda no reajuste salarial acima do INPC. Nota-se, ainda, que o inverso disso ocorreu quando levados em conta os reajustes salariais iguais ao INPC. Do ponto de vista dos reajustes salariais abaixo do INPC, verificou-se uma retomada dos percentuais indicados nos anos 1996 e 1997.

Além do desemprego e da precarização das condições de trabalho no mercado de trabalho brasileiro das últimas décadas, é possível observar, também, o fortalecimento do autoemprego. Sobre isso, ainda que de forma geral, por um lado, de um ponto de vista teórico, entendemos que essa forma de ocupação no mercado de trabalho, fugindo de uma relação tipicamente capitalista, na qual reina a relação direta de assalariamento e de produção de mais-valia entre as classes capitalista e proletária, abarca uma massa de trabalhadores garantidores de sua própria renda, ou seja, de seu próprio “emprego” (PRANDI, 1978; PAMPLONA, 2001; SOARES,

13,4% correspondiam aos trabalhadores com carteira de trabalho e 31% os trabalhadores sem carteira de trabalho (REIS; COSTA, 2016).

2008).⁶² Por outro lado, de um ponto de vista propriamente empírico sobre os trabalhadores informais (SABADINI; NAKATANI, 2002), adotamos, aqui, informações construídas pelos órgãos nacionais de pesquisa os quais, por sua vez, buscam mensurar o autoemprego através de comparações sucessivas entre os trabalhadores ditos formais — sujeitos ocupados no mercado de trabalho com carteira de trabalho — e os trabalhadores ditos informais — os quais podem ser divididos, nesse caso, em: a) indivíduos ocupados no mercado de trabalho sem carteira de trabalho; e b) trabalhadores por conta própria. É evidente que esse procedimento impõe perdas no que se refere à explicação das causas desse fenômeno, mas, de todo modo, servirá ao propósito aqui pretendido de expor algumas tendências sobre a informalidade no mercado de trabalho brasileiro.

Constata-se, a princípio, que a economia brasileira, mesmo em períodos expressivamente industrializantes, principalmente, entre os anos 1950 e 1980, em relação à taxa média nacional de formalização não logrou percentuais muito acima dos 35% (SABADINI; NAKATANI, 2002).

Naturalmente, cada unidade da federação apresentou uma taxa de formalidade diferenciada, variando de acordo com o seu estágio de desenvolvimento capitalista. Se por um lado, o estado de São Paulo apresentou uma taxa média de 55% de formalidade, por outro, a taxa no estado do Maranhão foi de apenas 11,3% [...] (SABADINI; NAKATANI, 2002, p. 273).

De todo modo, no mesmo período de tempo em questão, a PEA em atividades informais representou cerca de 40%, “[...] configurando assim uma marca estrutural do mercado de trabalho no Brasil [...]” (CARLEIAL; MALAGUTI, 2001, p. 6).

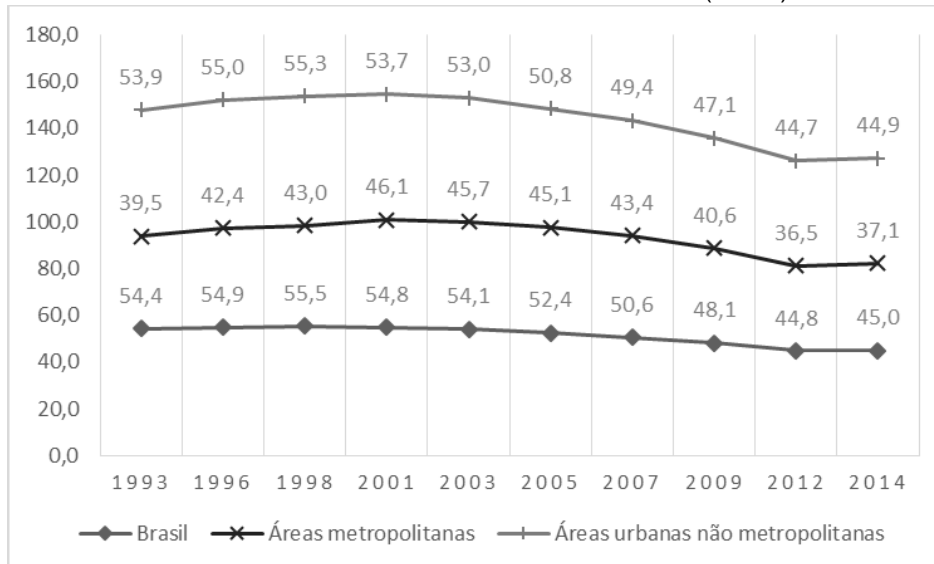
As atividades informais permaneceram expressivas ao longo das décadas de 1980 e 1990, no País, de tal forma que, em 1984, observou-se um percentual médio de 40% da força de trabalho em relação ao total da população ocupada naquele momento na informalidade — nesse caso, especificamente, os trabalhadores sem carteira somados aos trabalhadores por conta própria — (SABADINI; NAKATANI, 2002), ao passo em que, nos anos 1990, “[...] o emprego informal passa de 40%, em 1991, para 50%, em 2001 [...]” (SABADINI; NAKATANI, 2002, p. 275). Nota-se, ainda, que

⁶² Concordamos, inclusive, com a interpretação segundo a qual a informalidade é parte integrante do desenvolvimento do modo de produção capitalista, de sua acumulação e do espaço de atuação permitido pelo capital para essas atividades (SABADINI; NAKATANI, 2002; PRANDI, 1978; SOARES, 2008). “[...] Portanto, a informalidade desempenha uma função subordinada e integrada à lógica da acumulação capitalista, mesmo quando não participa diretamente na produção de mais-valia [...]” (SABADINI; NAKATANI, 2002, p. 272).

a partir dos anos 1990, o percentual de empregos formais, no Brasil, apresentou quedas sucessivas em relação às ocupações informais, especificamente, passando de 53%, em 1991, para 45%, em 2001 (SABADINI; NAKATANI, 2002). Além disso, em 1996, ocorreu uma “[...] inflexão na evolução das taxas dos empregos formal e informal. A partir daí, acontece, em caráter inédito, a maior participação dos informais no total dos ocupados no país [sic] [...]” (SABADINI; NAKATANI, 2002, p. 275).

Atualmente, como se encontram os percentuais relativos à atividade informal no País e, especificamente, nas regiões metropolitanas e urbanas não metropolitanas brasileiras, entre os anos 1993 e 2014? Vejamos isso no gráfico que se segue:

Gráfico 12 - Grau de informalidade — 1993-2014 — Brasil (em %)



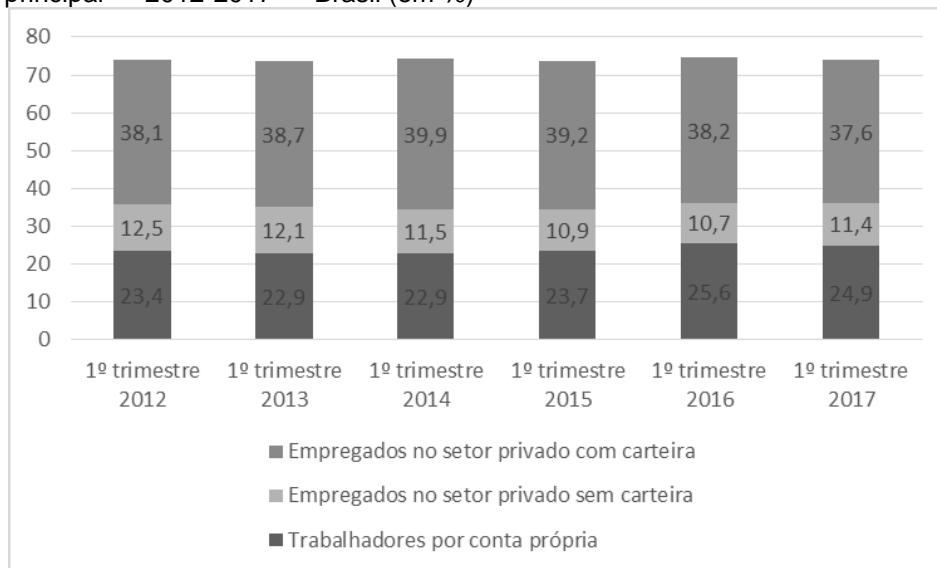
Fonte: IPEA (acesso em: 7 out. 2017).

Obs.: De acordo com o IPEA, essa taxa de informalidade corresponde ao resultado da seguinte divisão: somatório dos empregados sem carteira e dos trabalhadores por conta própria dividido pelo somatório dos trabalhadores protegidos, dos empregados sem carteira, dos trabalhadores por conta própria e dos empregadores.

Corroborando com o que já foi afirmado anteriormente, percebe-se que a informalidade brasileira entre os anos 1990 até 2014 apresentou-se, apesar de uma redução entre os anos 2003 e 2012 daquela série histórica, de forma expressiva, tanto do ponto de vista geral, quanto em relação às áreas metropolitanas e às áreas urbanas não metropolitanas, o que reforça a interpretação de que a informalidade é um traço ordinário e estrutural da sociedade brasileira (CARLEIAL; MALAGUTI, 2001; SABADINI; NAKATANI, 2002).

Levando-se em conta, agora, a informalidade em relação às posições nas ocupações dos trabalhadores em si, ou seja, no que diz respeito, especificamente, aos trabalhadores por conta própria e aos empregados sem carteira, percebe-se, também nos últimos anos, a relevância dessas ocupações quando comparadas ao contingente de empregados com carteira de trabalho, como podemos ver no gráfico 13, abaixo:

Gráfico 13 - Pessoas de 14 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, por posição na ocupação e categoria do emprego no trabalho principal — 2012-2017 — Brasil (em %)

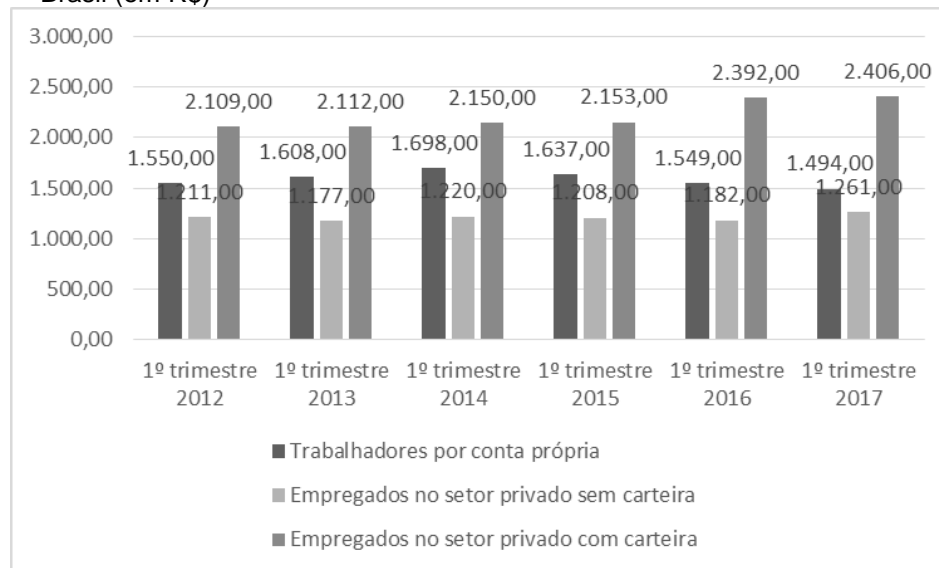


Fonte: IBGE (acesso em: 14 mai. 2017b).

As informações expostas no gráfico acima dão-nos uma dimensão importante sobre a informalidade na atualidade nacional, a saber: somados os percentuais de trabalhadores por conta própria e de empregados sem carteira, podemos afirmar que as atividades informais, no geral, “rivalizam” em termos percentuais com as atividades ditas formais do mercado de trabalho nacional. O que podemos depreender disso, ainda que de forma inicial? Que parcela significativa da população trabalhadora brasileira situa-se de forma precária no mundo do trabalho em relação aos direitos sociais expressos por meio da Consolidação das Leis Trabalhistas (SABADINI; NAKATANI, 2002).

Dito isso, como estão os rendimentos do contingente de trabalhadores inseridos em atividades informais em relação ao rendimento dos trabalhadores com carteira? Vejamos essas informações no gráfico 14, a seguir:

Gráfico 14 - Rendimento médio real do trabalho principal, efetivamente recebido no mês de referência, pelas pessoas de 14 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, com rendimento de trabalho — 2012-2017 — Brasil (em R\$)



Fonte: IBGE (acesso em: 14 mai. 2017b).

De acordo com as informações expostas no gráfico acima, os rendimentos dos trabalhadores informais do País, entre os anos analisados, sempre estiveram menores em relação aos rendimentos dos trabalhadores registrados com carteira de trabalho. Em função disso, é importante lembrar que os rendimentos dos ocupados na informalidade, dadas as suas diversas atividades ligadas, entre outras, à prestação de serviços, ao comércio de mercadorias e, também, à indústria de transformação na forma de contratações sem registro, realizadas, geralmente, pelas pequenas firmas, dependem de forma expressiva, assim, do dito mercado de trabalho formal, de seus rendimentos, do nível de sua atividade produtiva e dos salários pagos aos trabalhadores com carteira (SABADINI; NAKATANI, 2002; PRANDI, 1978; SOARES, 2008).

Em suma, o mercado de trabalho brasileiro, de acordo com as informações acima vem se mostrando, tendencialmente, precário no que diz respeito às condições de reprodução da classe trabalhadora.

Dito isso, vejamos no próximo item, então, informações pertinentes aos chamados “empreendedores” brasileiros.

3.3. Considerações gerais acerca do ideal empreendedor no Brasil

Os itens acima, é certo, mostram duas questões relevantes no que diz respeito à realidade atual, ou seja, por um lado, um conjunto de prescrições destinadas aos

sujeitos desejosos de obter “sucesso” no mundo competitivo; por outro, um o mercado de trabalho brasileiro comportando relações laborais precarizadas em relação ao conjunto dos trabalhadores. Sendo assim, busquemos, agora, elencar, criticamente, alguns dados empíricos sobre os ditos “empreendedores” brasileiros. Faremos isso, fundamentalmente, a partir de algumas informações levantadas pelo SEBRAE e pelo GEM sobre esse contingente com referência aos rendimentos, à escolaridade, à inovação e à relação oportunidade/necessidade.

Valemo-nos, agora, de duas pesquisas realizadas pelo SEBRAE intituladas “Os donos de negócios no Brasil”. A primeira, expõe informações empíricas gerais sobre os donos de negócios brasileiros relativas ao ano de 2011 (SEBRAE, 2013), a segunda, por sua vez, elenca dados dos donos de negócios do País referentes ao ano de 2013 (SEBRAE, 2015), porém, a partir de determinados grupos de renda, especificamente, de baixa, de média e de alta renda.

Assim sendo, de acordo com o SEBRAE (2013), em 2011, contabilizou-se 22.840.644 donos de negócios no Brasil. Desse total, estratificou-se os seguintes grupos:⁶³ 12.912.901 (equivalente a 57%) potenciais empresários, 5.232.304 (23%) empresários e, por fim, 4.695.439 (21%) produtores rurais.⁶⁴

Além disso, constatou-se que entre os denominados potenciais empresários (sem registro no CNPJ) 44% eram empregadores, enquanto 56% eram trabalhadores por conta própria. Já no grupo dos ditos empresários (com registro no CNPJ), 4% eram empregadores e 96% eram trabalhadores por conta própria.

Essas informações mostram, para o ano de 2011, proporções relevantes de trabalhadores por conta própria em relação aos empregadores tanto no grupo dos potenciais empresários quanto dos empresários. O que depreendemos isso? Ora,

⁶³ Vale lembrar que, nesse caso: 1. a forma de mensuração propriamente empírica desse contingente de trabalhadores vem sendo realizada pelo SEBRAE a partir do crivo referente ao registro do “empreendimento” no CNPJ, tal qual ocorre, por exemplo, com os chamados Microempreendedores Individuais (MEI); 2. leva-se em conta para a elaboração dessas informações os trabalhadores por conta própria e os empregadores com pelo menos 1 empregado, pois entende-se que “[...] noventa e nove por cento das empresas do País são empreendimentos de micro e pequeno porte [...]. Além disso, quase 100% dos Conta Própria [sic] atuam em ‘Pequenos Negócios’ [sic]” (SEBRAE, 2013, p. 11); 3. estratifica-se esses “empreendedores” em empresários — os quais, por sua vez, são registrados no CNPJ —, em potenciais empresários com negócio — ou seja, aqueles que não são registrados no CNPJ e que, dessa forma, são contabilizados como “empreendedores” informais — e, por fim, os produtores rurais — nesse caso, registrados ou não no CNPJ; e 4. as informações utilizadas pelo SEBRAE para suas pesquisas são retiradas da PNAD elaborada pelo IBGE (SEBRAE, 2013; 2015).

⁶⁴ Não evidenciaremos, a partir daqui, informações sobre os produtores rurais por não fazerem parte do foco da presente pesquisa.

que o grupo dos potenciais empresários, ou seja, aquele formado pelos “empreendedores” informais como a própria pesquisa em questão sugere, é composta pela maior parte dos empreendimentos brasileiros (57%) em relação aos ditos negócios formais (23%), estes denominados empresários. Além disso, em que pese a relevância ou não do registro no CNPJ ser tomado como critério de formalização do “empreendimento”, contabilizou-se mais de 15 milhões de trabalhadores por conta própria em relação ao total de donos de negócios empresários e potenciais empresários, no País.

Evidenciemos, agora, informações coletadas pelo SEBRAE (2015) referentes ao ano de 2013, segundo a qual se buscou analisar os donos de negócios do Brasil a partir dos diferentes grupos de rendimentos. Nesse caso, nota-se, de antemão, que esse contingente passou de 22.840.644 donos de negócio, em 2011, para 23.547.111, em 2013.⁶⁵ Sendo assim, em relação ao quantitativo (percentual e absoluto) de donos de negócios por faixas de renda no País, e desconsiderando-se o registro ou não desses no CNPJ, entre os anos 2003 e 2013, percebeu-se, respectivamente, as seguintes evoluções: a passagem de 57% para 58% ou de 12.310.518 para 13.683.582 donos de negócios de baixa renda — com ganhos até 2 salários mínimos —; a permanência em 25% para ambos os anos ou a passagem 5.392.477 para 5.980.058 donos de negócios de média renda — com ganhos acima de 2 até 5 salários mínimos —; e, por fim, de 17% para 16% ou de 3.739.234 para 3.883.471 donos de negócios de alta renda — com ganhos acima de 5 salários mínimos. Especificamente para o ano de 2013, ainda em relação às três faixas de renda, assim distribuiu-se o contingente de donos de negócios por conta própria: 66% desses eram “empreendedores” de baixa renda; 23%, de média renda; e, por fim, 11%, de alta renda. Já o contingente dos empregadores distribuiu-se da seguinte forma: 16% desses eram de baixa renda; 38%, de média renda; e 46%, de alta renda. Sobre isso, ainda, quando observados os rendimentos médios mensais desses contingentes como um todo, observou-se uma oscilação, entre os anos 2003 e 2013, de R\$ 351,00 para R\$ 623,00 entre aqueles donos de negócios de baixa renda (oscilação equivalente a uma taxa de expansão de 78%), de R\$ 1.279,00 para R\$ 2.126,00 entre aqueles de média renda (oscilação equivalente a uma taxa de expansão de 66%) e, finalmente, de R\$ 5.272,00 para R\$ 7.946,00 entre aqueles de

⁶⁵ Observa-se, no entanto, que essa pesquisa não levou em conta a estratificação do quantitativo de donos de negócios brasileiros em potenciais empresários, empresários e produtores rurais.

alta renda (oscilação equivalente a uma taxa de expansão de 51%) (SEBRAE, 2015). É relevante notar que para o ano de 2013, dos 23.547.111 donos de negócio no País, 13.683.582, ou seja, pouco acima da metade daquele contingente total, entre trabalhadores por conta própria e empregadores, situaram-se na faixa de baixo rendimento mensal em relação aos 5.980.058 situados na faixa de médio rendimento mensal e aos 3.883.471 situados na faixa de alto rendimento mensal.

Levando-se em conta, agora, a escolaridade medida em anos de estudo em relação às três faixas de rendimento supracitadas, os levantamentos realizados pelo SEBRAE (2015) evidenciam, para o ano de 2013, os seguintes percentuais para os donos de negócios de baixa, média e alta rendas, respectivamente: 57%, 32% e 19% não possuíam instrução ou possuíam ensino fundamental incompleto; 12%, 13% e 8% possuíam ensino fundamental completo; 26%, 36% e 29%, possuíam ensino médio completo ou incompleto; 2%, 4% e 6% possuíam ensino superior incompleto; e, por fim, 3%, 15% e 37%, possuíam ensino superior completo ou mais. Quando comparados os anos 2003 e 2013, observou-se que o número de anos de estudo em relação às três faixas de renda passou de 4,6 para 6,3 anos de estudo entre os donos de negócios de baixa renda (passagem essa equivalente a uma taxa de expansão de 35%), de 7,6 para 9,0 anos de estudo, entre os donos de negócios de média renda (equivalente a uma taxa de expansão de 19%) e, finalmente, de 10,2 para 10,9 anos, entre os donos de negócios de alta renda (equivalente a uma taxa de expansão de 7%). Aliás, no capítulo 2, fizemos menção ao aumento da escolarização do conjunto dos brasileiros e, também, dos tomadores de microcrédito do Programa Crediamigo, e, no mesmo intervalo de tempo, à retração dos rendimentos dos trabalhadores mais qualificados do mercado de trabalho. Tudo isso, em seu conjunto, poderia nos dar uma dimensão mais apropriada sobre o entendimento segundo o qual o “empreendedorismo”, em sua maior parte, vem sendo tomado, na realidade concreta, como forma de complementação de renda ou de sobrevivência imediata, também, entre aqueles trabalhadores considerados mais escolarizados.

Passemos, agora, das pesquisas realizadas pelo SEBRAE para aquelas realizadas pelo GEM. Nesse caso, buscamos, a partir disso evidenciar informações relevantes sobre a taxa de empreendedorismo brasileiro, sobre as motivações empreendedoras

dos sujeitos por meio das quais esses buscam abrir seus negócios e, também, sobre a capacidade de inovação do empreendedorismo nacional.⁶⁶

Segundo informações do GEM (2017), o Brasil comportou, para o ano de 2016, 92,7% prováveis MEIs em relação ao total de empreendedores iniciais e 84,1% de prováveis MEIs em relação ao total de empreendedores estabelecidos. Isso significa, corroborando as informações da pesquisa realizada pelo SEBRAE exposta acima, que a maior parte dos “empreendedores” do País são: 1. fundamentalmente, trabalhadores por conta própria; e, 2. podem estar ou não registrados no CNPJ, algo que, nesse caso os colocariam no *status* de “empreendedores” formais ou informais.

Já do ponto de vista das taxas nacionais de empreendedorismo inicial e estabelecido, respectivamente, essas passaram de 14% e 8%, em 2002, para 21% e 19%, em 2015. Ao mesmo tempo, a taxa de desocupação em relação ao público abordado pela pesquisa passou de 12%, em 2002, para 7%, em 2015, segundo a coleta de dados realizada pela pesquisa em questão (GEM, 2017). Sobre isso, afirma-se haver uma correlação inversa entre as taxas de empreendedorismo e as taxas de desocupação, de tal modo que, as “estratégias empreendedoras” da população tendem a diminuir o percentual de desocupados do País. Dessa forma, o gradual aumento percentual dos “empreendimentos” brasileiros, ainda segundo a referida pesquisa, revela que esse tipo de ocupação se mostra como importante alternativa ao desemprego e, também, mantenedora da atividade econômica do País (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2017).

Ainda segundo a pesquisa GEM (2017), e levando-se em conta, nesse aspecto, apenas o total dos empreendedores iniciais, o empreendedorismo deve ser considerado ora por necessidade (ou seja, como alternativa de ocupação e renda e que, por sua vez, visa a sobrevivência), ora por oportunidade (nesse caso, em função de uma identificação de um nicho de negócio, ou seja, de uma oportunidade, e em detrimento de outras alternativas possíveis de emprego, trabalho e renda). Segundo o levantamento feito pelo GEM sobre isso, observou-se que, no País, do total dos empreendimentos pesquisados, aqueles abertos por oportunidade

⁶⁶ As pesquisas realizadas pelo GEM levam em conta amostragens probabilísticas e representativas da população encarada como “empreendedora” cuja idade varia entre 18 e 64 anos. Quanto aos “empreendedores” pesquisados, esses são divididos em empreendedores iniciais (seja entre aqueles que estão na eminência de abrir um negócio ou entre aqueles que já participam de um negócio nos últimos 42 meses) e empreendedores estabelecidos (aqueles que atuam em seu negócio a mais de 42 meses).

passaram de 42%, em 2002, para 71%, em 2014, e, por fim, para 57%, em 2016, enquanto os empreendimentos por necessidade passaram de 55%, em 2002, para 29%, em 2014, e, finalmente, para 42%, em 2016 (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2017). Em termos absolutos, para o ano de 2016, os empreendedores iniciais brasileiros por necessidade e por oportunidade contabilizaram, respectivamente, 11.113.080 e 15.022.042. Além disso, notou-se que, a razão oportunidade/necessidade, a qual indica uma relação entre o número de empreendedores por oportunidades a cada 1 empreendedor por necessidade, entre os anos 2002 e 2016, alterou-se de 0,8, em 2002, para 2,3, em 2012, e, em seguida, para 1,4, em 2016, de tal modo que é possível notar certa estabilidade, nesse intervalo de tempo, em relação à abertura de empreendimentos por oportunidade em relação à necessidade, no País (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2017). É válido levar em conta que essas informações são trabalhadas de forma dual, ou seja, necessariamente, ou se empreende por necessidade ou por oportunidade, mas nunca por conta de ambas as motivações ou, até mesmo, outras.

Uma última informação a ser utilizada aqui e levantada, ainda, pelo GEM (2017) diz respeito ao potencial de inovação dos empreendimentos iniciais e estabelecidos brasileiros para o ano de 2016. Nesse caso, comparou-se, percentualmente, o potencial de inovação dos produtos e/ou serviços comercializados desses empreendimentos aos de outros sete países do globo, a saber: Brasil, com potencial de inovação de 20,4%, África do Sul, de 47,9%, Alemanha, de 38,4%, China, de 76,9%, Estados Unidos, de 47,6%, Índia, de 62,6%, México, de 37,7%, e, por fim, Rússia, de 17,5%. Estando, portanto, em penúltimo lugar nessa listagem, a pesquisa GEM recomendou ao Brasil que buscasse melhorar seu potencial de inovação com investimentos, entre outras coisas — como educação, tecnologia e ciência —, em inovação! Vale notar que empreendedores iniciais abordados pelo GEM eram, fundamentalmente, trabalhadores por conta própria, os quais representaram 92,7% do total desse contingente. Entre os empreendedores estabelecidos, o Brasil, em comparação com os mesmos países citados anteriormente, melhorou 1 posição. Nesse contingente, em relação ao seu total, estimou-se que 84,1% eram trabalhadores por conta própria.

Em síntese, de modo geral, sobre todas as informações acima, acreditamos haver as seguintes questões relevantes, destacadas a seguir.

Do ponto de vista das pesquisas realizadas pelo SEBRAE, evidenciou-se um quantitativo expressivo de negócios de baixo rendimento em relação ao conjunto daqueles donos de negócios. Além disso, aquelas mesmas pesquisas demonstraram um percentual significativo, ou seja, de 57%, do grupo de “empreendedores” de baixa renda com até o ensino fundamental incompleto, mesmo levando-se em conta a sua maior taxa de expansão dos anos de estudo em comparação aos outros agrupamentos de média e alta rendas. Mesmo esses donos de negócios de baixa renda tendo apresentado as maiores taxas de expansão de educação e de rendimentos (ou, em outras, palavras de “capital humano” e de “capital físico”), em termos absolutos, isso significou, no intervalo de tempo ora abordado, ainda assim, uma situação precária diante dos anos de estudo (cerca de 1,73 vez abaixo) e dos rendimentos (cerca de 12 vezes abaixo) daqueles donos de negócios de alta renda. Entendemos que, no limite, a pesquisa sobre os donos de negócios realizada pelo SEBRAE, permite um entendimento segundo o qual, no Brasil, os “empreendedores” de baixa renda mantêm-se, tendencialmente, com baixa renda, e os “empreendedores” de alta renda, mantêm-se, tendencialmente, com alta renda, quando comparamos a evolução do quantitativo absoluto desses contingentes. Não é demais lembrarmos, também, que os rendimentos de boa parte daqueles donos de negócios situaram-se, naquele intervalo de tempo, abaixo dos salários mínimos necessários médios estimados pelo DIEESE (acesso em 10 jan. 2017a) de R\$ 1.421,01, para o ano de 2003, e de R\$ 2.765,33, para o ano de 2013.

Em relação aos dados extraídos da pesquisa realizada pelo GEM, nota-se que parcela importante dos “empreendedores” brasileiros, ou seja, trabalhadores por conta própria, como a própria pesquisa buscou correlacionar, dependem do nível das ocupações formais do mercado de trabalho, de tal modo que essas ocupações representaram, em larga medida, estratégias de sobrevivência de parcela significativa dos trabalhadores. Não por acaso, percentual significativo dos “empreendedores” abordados pela pesquisa em questão (nesse caso, 42% do total) abriram seus negócios motivados pela necessidade. Além disso, frisa-se que esse percentual aumentou significativamente nos últimos anos, justamente aqueles nos quais observou-se, como procuramos demonstrar em item anterior deste capítulo, um aumento nas taxas de desocupação do mercado de trabalho nacional e, especificamente, em relação às regiões metropolitanas, ou seja, aquelas nas quais

os autoempregos são mais expressivos. De todo modo, sobre esse ponto, ainda que se considerando positiva a evolução percentual do empreendedorismo por oportunidade em detrimento daquele denominado como por necessidade, no País, de acordo com Colbari (2015, p. 173),

[...] a predominância da oportunidade como motivação para empreender ainda carece de uma base empírica específica e de um suporte analítico mais refinado, capazes de captar dimensões ocultas nas percepções dos entrevistados. A situação macroeconômica, a melhoria na distribuição da renda e na expansão do mercado interno, pode estar estimulando também a abertura de empreendimentos voltados para produtos e serviços tradicionais, de baixo valor agregado e com nenhum ou pequeno potencial de expansão de mercado [...].

Dessa forma, aponta-se para certa fragilidade, inclusive, na representação que se faz das razões para o empreendedorismo, ora por oportunidade (motivação desejável do ponto de vista da lógica empreendedora), ora por necessidade (razão interpretada como quase não empreendedora, pois remeteria à sobrevivência imediata dos sujeitos e não à inovação e ao senso de aproveitamento de novos nichos de negócio), de tal modo que aquelas razões acima denominadas “dimensões ocultas” (COLBARI, 2015), se fossem captadas, poderiam fornecer um entendimento mais adequado sobre essa questão. Ainda sobre isso, afirma Colbari (2015, p. 174):

As situações reais enquadradas em diversos contextos contribuem para o questionamento do caráter exemplar da concepção clássica de empreendedorismo (no sentido conceitual e normativo) que destaca o pioneirismo e a inovação como qualidades por excelência dos empreendedores, uma vez que necessidade e oportunidade podem atuar simultaneamente como motivação para a atividade empreendedora [...].

O posicionamento de Colbari (2015) sobre a fragilidade da dualidade oportunidade/necessidade não é isolado. De acordo com Vale, Corrêa e Reis (2014), diversas pesquisas nacionais e internacionais que objetivam captar as principais motivações dos sujeitos utilizadas para abrirem seus respectivos negócios reportam que, a partir da realidade concreta, oportunidade e necessidade dificilmente aparecem como motivações isoladas e/ou exclusivas, pelo contrário, essas motivações tendem a aparecer concomitantemente e conjuntamente com outras razões, sejam elas de caráter objetivo e/ou subjetivo.

Dito isso, entendemos que uma oportunidade somente será buscada quando houver uma necessidade prévia que lhe forneça justificativa. Em outras palavras: para haver senso de aproveitamento de oportunidade em um dado contexto (por exemplo,

oportunidade de melhorar de vida, de ganhar mais dinheiro, de ficar rico, de ser feliz etc.) pelos sujeitos, é necessário haver, antes, necessidades reais e concretas que balizem determinadas buscas por coisas específicas (por exemplo, as necessidades materiais de comer, de beber, de vestir-se etc.). Por sua vez, tudo isso perpassa a forma como esses sujeitos concretamente inserem-se na estrutura de reprodução social da realidade capitalista, ou seja, na estrutura das relações sociais estabelecidas entre as classes burguesa e proletária, a qual impõe certos limites estruturais.

Por fim, os “empreendedores” brasileiros apresentam baixo potencial de “inovação” em seus produtos e/ou serviços. Trata-se, aqui, de uma inflexão importante a respeito do ideário empreendedor, pelo menos, do ponto de vista brasileiro. Ora, se empreender, de acordo com aquilo que foi exposto no primeiro item deste capítulo, é uma ação individual que visa, em alguma medida, o aproveitamento de oportunidades e a prática constante da inovação, a qual permite gerar trabalho e renda, então, algo muito diverso disso vem ocorrendo no País quando levamos em conta que, de acordo com as pesquisas supracitadas, parte relevante dos “empreendedores” não inova, empreende por necessidade e possui baixos níveis de “capitais” humano e físico.

Enfim, diante de tudo o que foi dito até o momento, incluindo-se, aqui, as informações dos itens anteriores em relação a este, é possível afirmar que, pelo menos no que diz respeito ao conjunto de informações sobre o Brasil, que a lógica empreendedora é, então, falsa? Talvez, dada a impossibilidade, a nosso ver, de explicar algo em si mesmo, a pergunta mais adequada seja a seguinte: qual é o papel que assume o ideário empreendedor em sua relação com a realidade concreta do mercado de trabalho brasileiro? Assim sendo, nesses termos, o empreendedorismo, a nosso ver, compõe a lógica discursiva da ideologia dominante, a qual confere sentido às ações dos sujeitos submetidos a um mercado de trabalho precarizado e marcado por alterações significativas em suas taxas de ocupação e desocupação (SERAINÉ, 2008; LEITE; MELO, 2008; LIMA, 2010), tendo em vista o exposto no item anterior.

Assim, como componente da ideologia dominante, o ideário empreendedor, certamente, parte da realidade concreta, leva em conta elementos dessa realidade, mas não é a realidade. Afirmamos com isso que, em que pese os fantásticos casos

reais de sucesso empreendedor relatados pelos “gurus” dessa visão de mundo (LEITE; MELO, 2008), percebe-se a ocorrência de uma representativa massa de trabalhadores por conta própria (acima dos 20 milhões, de acordo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE) que jamais conseguirá ser “bem-sucedida” em relação ao que se espera disso nos moldes propriamente capitalistas. A despeito de toda a realidade concreta apresentada, no entanto, segue-se a crença segundo a qual, até mesmo indivíduos não tão bem munidos de “capital humano”, “social” e “físico” podem ficar ricos, basta valerem-se da ação empreendedora (LEITE; MELO, 2008).

A aqui defendida interpretação do empreendedorismo como componente da ideologia dominante no modo de produção capitalista (SERAINÉ, 2008; LEITE; MELO, 2008), além disso, considera, evidentemente, que os sujeitos de uma dada sociedade não vivem sem pensar sobre a própria realidade material na qual estão inseridos, e que, a partir de sua vida material, constroem, coletivamente, uma série de ideias e representações as quais formam, por assim dizer, a consciência social das relações concretas. Sendo assim, uma observação de fato objetiva sobre o empreendedorismo deve partir, igualmente, dos “[...] homens realmente ativos e de seu processo de vida real para daí chegar ao desenvolvimento dos reflexos ideológicos e aos ecos desse processo de vida [...]” (MARX; ENGELS, 2007, p. 49).

Dessa forma, se levarmos em conta que a realidade social é uma totalidade de relações na qual há a esfera propriamente dita da produção das necessidades humanas, então, não é possível analisar o empreendedorismo descolado da própria esfera da produção. Sendo assim, é no seio das relações sociais de produção capitalista que a desigualdade real/material desenvolvida historicamente por meio da divisão social do trabalho entre as classes burguesa e trabalhadora se dá, a qual, por sua vez, no plano do pensamento, tende a ser interpretada enquanto relações igualitárias. Enfim, do ponto de vista da aparência, a sociedade capitalista figura como sendo uma sociedade formada por indivíduos que se relacionam livremente entre si na busca pela contemplação de suas satisfações pessoais, de seus sonhos etc. Não por acaso, nessa forma de pensar a realidade, os “capitais” humano, social e físico podem ser livremente apropriados pelos sujeitos, estes tidos como iguais entre si.

A ideologia (e o ideário empreendedor que a acompanha) não significa, então, aquilo que é “falso” em nossa sociedade,

[...] não é ilusão nem superstição religiosa de indivíduos mal-orientados, mas uma forma de consciência social, **materialmente ancorada** e sustentada [...]. Sua persistência se deve ao fato de ela ser constituída objetivamente (e constantemente reconstruída) como **consciência prática inevitável das sociedades de classe**, relacionada com a articulação de conjuntos de valores e estratégias rivais que tentam controlar o metabolismo social em todos os seus principais aspectos [...] (MÉSZÁROS, 2004, p. 65, grifo do autor).

Enfim, do nosso ponto de vista, de forma ampliada ao conjunto das relações capitalistas, o empreendedorismo é uma construção ideal que visa dar legitimidade e sentido à desigualdade material existente entre as classes dominante e dominada. Por meio disso, reforça-se a ideia segundo a qual o sucesso de poucos e o infortúnio de muitos se dão por circunstâncias plenamente “individuais” e, fundamentalmente, “naturais”. Essa não é uma explicação que ocorre por acaso, pois as

[...] idéias [sic] dominantes em cada época, quer dizer, a classe que exerce o poder **objetal** dominante na sociedade é, ao mesmo tempo, seu poder **espiritual** dominante. A classe que tem à sua disposição os meios para a produção material dispõe ao mesmo tempo, com isso, dos meios para a produção espiritual, o que faz com que lhe sejam submetidas, da mesma forma e em média, as idéias [sic] daqueles que carecem dos meios necessários para produzir espiritualmente. As idéias [sic] dominantes não são outra coisa a não ser a expressão ideal das relações materiais dominantes, as mesmas relações materiais dominantes concebidas como idéias [sic] [...] (MARX; ENGELS, 2007, p. 71, grifo do autor).

CAPÍTULO 4 — SITUANDO O MICROCRÉDITO NA REALIDADE BRASILEIRA CONTEMPORÂNEA: CONCEPÇÃO LIBERAL ACERCA DA POLÍTICA SOCIAL, FORMAÇÃO DO PAÍS E INFORMAÇÕES EMPÍRICAS SOBRE O MICROCRÉDITO

Nos capítulos anteriores, apresentamos e problematizamos o microcrédito, entre outras coisas, levando-se em conta a forma como ele aparece contemporaneamente, a saber: um tipo de crédito voltado ao “combate à pobreza”, à geração de trabalho e renda e à “inclusão” produtiva mantenedora de “direitos” aos pobres e sustentada, fundamentalmente, em explicações segundo as quais isso é possível pela conjugação entre propriedade privada dos “capitais físico”, “humano” e “social” e “ação empreendedora” individual garantidora das “oportunidades” presentes no mercado competitivo. Trata-se, assim, de um conjunto de afirmações, a nosso ver, a-histórico e livre de considerações mais profundas acerca de qualquer forma de conflito que possa existir no seio do capitalismo do ponto de vista de sua antagonica relação social de produção baseada em classes.

Assim sendo, a fim de compreender qual é o espaço ocupado pelo microcrédito no capitalismo brasileiro atual, neste capítulo buscamos elencar: 1. em um primeiro momento, alguns possíveis aportes teóricos pelos quais o microcrédito legitima-se enquanto forma de “política social”; 2. adiante, um conjunto de ideias relativas à formação brasileira que possa contribuir com o entendimento das razões concretas pelas quais o microcrédito constituiu-se enquanto tal, principalmente, levando-se em conta a precária formação do mercado de trabalho nacional; e, por fim, 3. informações empíricas específicas sobre, de um lado, os resultados operacionais do PNMPO e, por outro, o perfil dos tomadores de microcrédito do País, tendo em vista, a partir disso, ancorar o microcrédito ao seu papel diante das desiguais relações sociais de produção do capitalismo nacional.

4.1. Possível arranjo teórico legitimador do microcrédito como ferramenta de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda

Podemos denominar o microcrédito como uma “política social” dado seu objetivo propalado de “combater a pobreza” pela geração de trabalho e renda com inserção produtiva dos sujeitos no mercado? A resposta para essa pergunta, a nosso ver, somente possuirá sentido a depender dos possíveis aportes teóricos utilizados, conscientemente ou não, como base para a produção das próprias políticas sociais.

Sendo assim, ainda que de forma geral sobre essa temática, partimos do entendimento segundo o qual há uma articulação entre aquilo que previamente os sujeitos envolvidos com as políticas sociais pensam sobre a realidade na qual estão inseridos e, posteriormente, aquilo que se planeja, se produz e se executa efetivamente em torno dessas políticas (ROMERO, 1998; LEITE, 2008; PEREIRA, 2009; VIANNA, 2002; SANTOS, 1987a). Em outros termos, quando se trata de políticas sociais, os valores que os profissionais carregam consigo vão orientar suas escolhas, tais como:

[...] prioridades a serem estabelecidas, formas de intervenção, delimitação das populações que serão atendidas, modos de relacionamento com estas, benefícios e serviços prestados, dimensão e distribuição dos dispêndios implicados, forma de financiamento desses gastos e [...] os objetivos fundamentais que se almeja alcançar por meio das políticas sociais desenhadas e executadas [...] (LEITE, 2008, p. 92).

Dessa forma,

[...] ao tratarmos de políticas sociais (quaisquer que sejam elas), devemos nos referir tanto ao **ser** quanto ao **dever ser**, pois, nessa área, estão irremediavelmente presentes valores assumidos pelos profissionais que aí atuam [...] (LEITE, 2008, p. 92, grifo do autor).

A exemplo disso, tomemos de forma breve algumas afirmações sobre o que deve ser uma política social ou, pelo menos, qual seria, do ponto de vista de cada um de seus interlocutores, a sua definição mais apropriada. Assim:

Em termos gerais, com aqueles que praticamente qualquer um estaria de acordo, por Política Social [sic] poderíamos entender o planejamento e a execução programada e estruturada de todas aquelas iniciativas adotadas para atender uma série de necessidades consideradas básicas para a população [...] (ROMERO, 1998, p. 34, tradução nossa).

Ainda de acordo com a citação acima, as agências estatais devem exercer papel fundamental no processo de produção e implementação de políticas sociais, mesmo reconhecendo o envolvimento crescente de agências não estatais com e sem fins lucrativos nesse processo. Para o referido autor, os problemas a serem enfrentados pelas políticas sociais são aqueles relacionados às necessidades básicas como a saúde, a educação e o trabalho: “[...] em geral, a manutenção das condições básicas que impeçam a marginalização social em qualquer de suas formas [...]” (ROMERO, 1998, p. 34, tradução nossa).

Por seu turno, Nogueira (2009) aponta a melhoria e a ampliação das condições básicas da vida digna, justa e produtiva como condições importantes das políticas sociais, ainda que essas, segundo o autor, não necessariamente produzam

emancipação social, justiça social ou distribuição de renda, pois podem ser regressivas e “[...] destinadas a emprestar viabilidade a processos de acumulação e desenvolvimento econômico [...]” (NOGUEIRA, 2009, p. 55).

Santos (1987a), por sua vez, assinala o que considera uma dificuldade dos teóricos — sejam marxistas, sejam liberais — em formular definições consistentes sobre política social:

De um modo geral [...], o que se observa é o desconhecimento do problema definicional, [...] e o apelo à definição por enumeração de políticas específicas ligadas a problemas igualmente específicos, quer quando se supõe que sejam derivados do fracasso *laissez-fairiano*, quer quando [...] se supõe que decorram estruturalmente da ordem capitalista, em qualquer de suas variantes. Em ambos os casos, as listas de áreas que são ou deviam ser objeto de políticas sociais diferem apenas marginalmente [...] (SANTOS, 1987a, p. 36).

O referido autor compreende ser impossível uma definição clara e estanque por meio da qual se distinga uma política social de qualquer outra política. Sua concepção de política social parte do argumento da escassez dos recursos, demonstrando que a distribuição desses deve ser feita mediante um critério de justiça.

Assim, distribuir recursos escassos provocará, sempre, “escolhas trágicas” (SANTOS, 1987a). Conclui o autor: “[...] **chama-se de política social a toda política que ordene escolhas trágicas segundo um princípio de justiça consistente e coerente [...]**” (SANTOS, 1987a, p. 37, grifo do autor), sejam elas de cunho preventivo, compensatório ou redistributivo.

A política social pode ser interpretada, ainda, como uma forma de intervenção que

[...] visa, mediante esforço organizado e pactuado, atender necessidades sociais cuja resolução ultrapassa a iniciativa privada, individual e espontânea, e requer deliberada decisão coletiva regida por princípios de justiça social que, por sua vez, devem ser amparados por leis impessoais e objetivas, garantidoras de direitos [...] (PEREIRA, 2009, p. 171).

Enfim, longe de evocarmos uma ampla lista de definições possíveis sobre a política social através das reflexões supracitadas, apenas à título de problematização, percebe-se a importância de interrogarmos sobre as seguintes e relevantes questões, quais sejam: 1. qual seria o “peso” dos valores socialmente produzidos e compartilhados pelos gestores e pensadores da política social na fundamentação de expressões tais como “condições/necessidades básicas”, “direitos”, “justiça”, “marginalização”, “desenvolvimento econômico e/ou social” etc.?; 2. a depender

desses valores, os resultados esperados dada a aplicação das políticas sociais no âmbito das coletividades seriam alterados?; e 3. é possível valer-se de algum consenso teórico sobre o significado das políticas sociais?⁶⁷ É evidente que essas perguntas evocariam respostas por demais complexas aos objetivos do presente trabalho. No entanto, a partir delas podemos afirmar, é certo, que as concepções sobre as políticas sociais, as quais, em algum grau, tendem a refletir diferentes valores, vinculam-se, se não a cada pensador em particular, a pelo menos alguns paradigmas teóricos, de tal modo que, evocá-las implica, necessariamente, escolha de certos “[...] estatutos epistemológicos competitivos e rivais colocados à disposição desse processo — já que não há unanimidade no campo do conhecimento, principalmente nas ciências sociais — e que é preciso eleger um deles [...]” (PEREIRA, 2009, p. 165). Sendo assim, para além de conferir rigor ao conceito de política social, “[...] é importante considerar seu caráter político, e, portanto [sic] circunstancial, o que equivale a dizer historicamente inteligível [...]” (VIANNA, 2002, p. 1).

Posto isso, vale afirmar que partimos de um entendimento de política social segundo o qual essa deve ser tomada como um “[...] produto da relação dialeticamente contraditória entre **estrutura** e **história** [...]” (PEREIRA, 2009, p. 166, grifo do autor), ou seja, das relações “[...] antagônicas e recíprocas [...]” (PEREIRA, 2009, p. 166) entre capital e trabalho, Estado e sociedade e “[...] princípios da **liberdade** e da **igualdade** que regem os direitos de cidadania [...]” (PEREIRA, 2009, p. 166, grifo do autor). Por conta disso, a política social é simultaneamente positiva e negativa, favorecendo interesses divergentes de acordo com a correlação de forças entre capital e trabalho em um dado contexto. “[...] E é essa contradição que permite à classe trabalhadora e aos pobres em geral também utilizá-la a seu favor [...]” (PEREIRA, 2009, p. 166).

Behring (2007), a esse respeito, compreende que a política social deve ser pensada como parte integrante do modo de produção capitalista, no qual tem significado. Aponta para sua expansão no pós-1929, generalizando-se até fins da década de

⁶⁷ Em importante estudo de Pereira (2011), indaga-se, ainda que em outro contexto, sobre como fundamentam-se teoricamente determinados conceitos, por exemplo, “necessidades básicas”, “necessidades mínimas”, “bem-estar” etc., de tal modo que, segundo a autora, tudo isso tende a ser definido por meio de determinadas concepções teóricas baseadas em certas escolhas valorativas, as quais permitem resultados diametralmente opostos em se tratando da produção efetiva de políticas sociais.

1960. A política social, bem como outras políticas implementadas pelo Estado, no contexto do capitalismo, é caracterizada como uma “medida anticrise”, realizada com o intuito de conter a queda da taxa de lucro. As políticas de cunho keynesiano elaboradas pelos países capitalistas centrais exerceram esse papel por meio de intervenções estatais no mercado de trabalho com políticas salariais, fiscais, sociais e de juros. No período pós-1970, com o novo direcionamento da economia mundial, a política social passou a ser repensada de acordo com as novas expectativas de crescimento das taxas de lucro. No “capitalismo tardio” (BEHRING, 2007), as políticas sociais tendem a ser cada vez mais assistencialistas e de menor abrangência, com ênfase na realização das demandas sociais via mercado, em prol das necessidades do capital por maiores lucros. “[...] Para o capital, a regulação estatal só faz sentido quando gera um aumento da taxa de lucros, intervindo como um pressuposto do capital em geral [...]” (BEHRING, 2007, p. 171). Convém lembrar que, para a autora, a política social não é fruto apenas das iniciativas e ditames do capital, mas resultado da luta de classes experimentada nos períodos de expansão e de retração do capital, ampliando e encurtando, por sua vez, o poder de negociação e barganha da classe trabalhadora.

Levando-se em conta, agora, aquilo que remete ao nosso objeto de estudo propriamente dito, quais seriam os possíveis aportes teóricos, a nosso ver, que fundamentam o microcrédito no que diz respeito à identificação entre pequenos empréstimos com fins produtivos e política social, tal qual foi exposto nos capítulos anteriores, e que legitimam, no plano do pensamento, em algum grau, programas governamentais de microcrédito voltados ao “combate à pobreza” por meio da geração de trabalho e renda através de inclusão produtiva de sujeitos pobres no mercado competitivo? Acreditamos, assim, haver um conjunto específico de ideias de, pelo menos, quatro representativos e importantes teóricos liberais que pode ajudar-nos sobre essa questão, a saber: Hayek, Friedman, Rawls e Sen. Esses autores produziram, direta ou indiretamente, conhecimentos correlacionáveis sobre, em alguma medida, o Estado, o mercado, a justiça, a liberdade, a desigualdade, as oportunidades, o mérito e a legitimidade das políticas de governo, e acabaram por deixar suas marcas na forma como a política social, por extensão, deveria ser planejada, produzida e executada. Ainda que de forma ampla e, evidentemente, resumida, esse será o foco, a seguir, de nossa análise.

Iniciando nossa abordagem pelas ideias de Hayek (1984), percebe-se, de antemão, mesmo que isso não seja de forma alguma novidade, a íntima conexão entre as teorias — pretensamente neutras e objetivas — desse autor sobre a livre concorrência, o planejamento, o mercado, a racionalidade, a “devida” atuação do Estado, a propriedade privada, o tipo de arbítrio legítimo a ser realizado pelos governos etc., com os escritos de seus antecessores liberais, principalmente, aqueles referentes à Adam Smith e à John Locke, algo claro logo no primeiro capítulo de sua obra “O caminho da servidão”. Aliás, Hayek (1984) tratou de discorrer nesse mesmo trecho sobre os perigosos caminhos — rumo à servidão produzida por regimes coletivistas planejadores — tomados pelas nações de seu tempo ao renunciarem gradualmente “[...] não somente ao liberalismo dos séculos XVIII e XIX, mas ao individualismo essencial [...]” (HAYEK, 1984, p. 40), esse tomado enquanto atitude respeitosa frente aos sujeitos, “[...] isto é, o reconhecimento da supremacia de suas preferências e opiniões na esfera individual [...] e a convicção de que é desejável que os indivíduos desenvolvam dotes e inclinações pessoais [...]” (HAYEK, 1984, p. 40-41).

Em Hayek, observa-se o fortalecimento da ideia de liberdade negativa (representada por um ambiente social livre de coerções), do individualismo e da espontaneidade do desenvolvimento humano e social (MAURIEL, 2008). O conhecimento humano, nessa forma de pensar, é disperso, fragmentado e evolucionário, “[...] transmitido pelo aprendizado de regras de conduta, ensinados por diversas instituições sociais presentes em uma ordem espontânea [...]” (MAURIEL, 2008, p. 260), de tal modo que o desenvolvimento da sociedade é concebido como um processo contínuo, posto em circunstâncias imprevisíveis e por meio do qual “[...] o conhecimento tácito vai sendo incorporado em certas práticas e instituições, como um processo cultural de adaptação pela competição dos membros [...]” (MAURIEL, 2008, p. 260). Assim, para Hayek, o mercado é encarado como uma realidade espontânea, fruto das ações interdependentes de vários indivíduos vivendo em sociedade, ou seja, uma instituição “naturalmente” criada em função do próprio desenvolvimento social (MAURIEL, 2008).⁶⁸ O mercado e sua competitividade, nessa abordagem, não

⁶⁸ “De fato, dentro da tradição individualista, a ordem social pode ser pensada como uma espécie de efeito **emergente** de ações individuais que não a visavam. Trata-se de pensá-la como efeito não antecipado ou visado nas ações individuais, mas que uma vez produzido gera novas e renovadas circunstâncias para aquelas ações [...]” (KERSTENETZKY, 2007, p. 103, grifo do autor). Em uma sociedade na qual significativo número de interações faz-se entre desconhecidos, prevalece “[...] a

devem ser questionados nem gerenciados por agentes externos — por exemplo, o Estado —, pois isso alteraria a sua “ordem espontânea”. De acordo com isso,

[...] as desigualdades substantivas nunca podem ser consideradas moralmente injustas porque injustiça requer uma saída intencional e não espontânea, e as saídas do mercado são conseqüências [sic] não premeditadas de processos pessoais [...] (MAURIEL, 2008, p, 262).

A desigualdade seria, então, fruto da dinâmica espontânea do mercado e, assim, justa, visto ser resultado tanto do esforço quanto das dotações naturais de cada sujeito. “Não podendo negar a desigualdade inerente ao sistema de livre mercado, [...] [Hayek trata de] **naturalizá-la** [...]” (MALAGUTI, 2000, p. 63, grifo do autor).

Dito isso, caberia algum papel interventor do Estado na sociedade capitalista, segundo Hayek (1984)? Sim, contanto que a partir disso vise-se acentuar a competitividade entre os sujeitos, ou seja, que se busque intervir no sentido de criar “[...] condições em que os próprios indivíduos disponham de um grau de conhecimento e iniciativa que lhes permita planejar com o maior êxito [...]” (HAYEK, 1984, p. 57), e não em relação à “[...] utilização racional dos nossos recursos [em] uma direção e organização **central** de todas as nossas atividades segundo algum ‘projeto’ elaborado para este fim [...]” (HAYEK, 1984, p. 57, grifo do autor). Enfim, dos governos espera-se, então, a construção e a manutenção de um arcabouço legal compatível com a “melhor forma” de sociabilidade conhecida, segundo Hayek (1984), até o presente momento da vida humana, qual seja: àquela expressa pelo mercado, não somente por ser “[...] na maioria das circunstâncias, o melhor método que se conhece, mas sobretudo por ser o único [...] pelo qual nossas atividades podem ajustar-se umas às outras sem a intervenção coercitiva ou arbitrária da autoridade [...]” (HAYEK, 1984, p. 58). Além dessa forma de intervenção, aos governos caberia, também, a atuação direta em setores econômicos não atrativos aos capitais individuais, especificamente naqueles em que seria inviável condicionar o seu usufruto ao sistema de preços (HAYEK, 1984). Em resumo: a intervenção dos governos é tolerável quando esses criam as condições necessárias e adequadas aos capitalistas (MALAGUTI, 2000, p. 61).

Levando-se em conta o que foi colocado até aqui, ou seja, que a desigualdade entre os sujeitos na forma de diferentes porções da apropriação da riqueza socialmente produzida é fruto inevitável da natural desigualdade entre os próprios indivíduos, o

condição epistêmica cognominada por Hayek de ‘ignorância radical’ [...]” (KERSTENETZKY, 2007, p. 103), ou seja, um precário estado de conhecimento que as pessoas têm da vida em sociedade.

mercado competitivo, segundo Hayek (1984), é um mecanismo fundamental de manutenção de justiça social por não discriminar as pessoas, não decidir quem serão os ganhadores e os perdedores e não distribuir as perdas e os ganhos “[...] segundo um determinado conceito de mérito ou demérito [...]” (HAYEK, 1984, p. 109). Além disso, a desigualdade entre os indivíduos conta, ainda segundo Hayek (1984), dada aquela imprevisibilidade contida no desenvolvimento da vida em sociedade citada anteriormente, com circunstâncias imprevistas pelos sujeitos na forma do acaso ou da sorte.

[...] O destino dos indivíduos determina-se, então, por suas qualidades inatas e pela sorte. Mas como a sorte, por definição, não privilegia ninguém, cada um constrói o seu futuro, cada um é seu próprio mestre, único e exclusivo responsável pela felicidade que venha a obter (MALAGUTI, 2002, p. 64).

Diante disso, caberia alguma ação governamental em relação aos pobres? Sim, no entanto, essas ações devem ser realizadas de maneira residual e seletiva (focalizada) — nesse caso, aos sujeitos reconhecidamente necessitados — através de uma contrapartida monetária, “[...] para encorajar as pessoas a trabalhar e se habilitar a ganhar seus proventos [...]” (MAURIEL, 2008, p. 263), competindo no mercado. Segundo Hayek (1984), no que diz respeito aos miseráveis, “[...] não há dúvida de que, no tocante a alimentação, roupas e habitação, é possível garantir a todos um mínimo suficiente para conservar a saúde e a capacidade de trabalho [...]” (HAYEK, 1984, p. 124).

Por sua vez, Friedman (1984) parte do princípio da manutenção da liberdade como uma tarefa árdua e inevitavelmente voltada ao controle do poder atribuído ao Estado, de tal modo que, em suas palavras, apesar de importante à manutenção da liberdade, essa instituição é, “[...] pelo fato de concentrar poder em mãos políticas, [...] também uma ameaça à liberdade [...]” (FRIEDMAN, 1984, p. 12). Para uma sociedade livre, espera-se, no geral, as seguintes atitudes a serem seguidas pelos governos, a saber: 1. proteção contra ameaças estrangeiras e domésticas; 2. preservação da lei e da ordem; 3. manutenção dos contratos privados; 4. promoção dos mercados competitivos; 5. cooperação entre os setores público e privado em projetos dispendiosos para a iniciativa individual; e 6. descentralização maior possível do poder governamental decisório e gerencial para outros entes nacionais, como estados e municípios (FRIEDMAN, 1984). O número limitado de ações propostas por Friedman (1984) como adequadas aos governos nacionais leva em

conta, assim, o uso mais amplo possível do mercado como produtor eficiente de satisfação dos interesses individuais, contornando as dificuldades de produção de consensos políticos para as mais variadas questões da vida em sociedade. “[...] Como contrapartida, quanto menor o número de questões sobre as quais será necessário a concordância [no âmbito político], tanto maior a probabilidade de obter concordâncias e manter uma sociedade livre [...]” (FRIEDMAN, 1984, p. 30). Dito isso, ainda segundo Friedman (1984), o governo deve se comportar, fundamentalmente, como um árbitro defensor das regras do “jogo”, buscando garantir e aplicar a lei e a ordem necessárias à voluntária iniciativa dos indivíduos, tendo em vista evitar a coerção de um sujeito por outro. Isso implica, dessa forma, aceitação prévia dessas regras por parte dos “jogadores” tais como as regras relativas à propriedade privada, às trocas mercantis, ao trabalho assalariado, ao mérito, etc.

Entre as muitas questões destacadas por Friedman (1984), chamamos atenção, agora, para àquelas mais diretamente ligadas ao presente trabalho, a saber: 1. a distribuição da renda; e 2. o tratamento da pobreza (FRIEDMAN, 1984). Quanto ao primeiro ponto, o referido autor parte da seguinte pergunta de fundo ético: a qual critério de distribuição da renda — leia-se, da riqueza — socialmente produzida os indivíduos devem ser submetidos em uma sociedade justa e plenamente livre? Em um primeiro nível de análise, e levando-se em conta as interações entre indivíduos semelhantes em capacidades e em recursos iniciais no mercado, esse critério passaria pela igualdade de tratamento a todos resultante de justa desigualdade de retornos individuais. Dessa forma:

[...] Um homem pode preferir um emprego rotineiro que lhe deixe bastante tempo livre para esporear ao sol [sic], e um outro preferir um emprego de maior responsabilidade com salário mais alto. Se os dois recebessem a mesma quantia em dinheiro no fim do mês, suas rendas [...] seriam desiguais [...] (FRIEDMAN, 1984, p. 147-148).

Aplica-se a igualdade de tratamento, seguindo esse raciocínio, também, entre, por um lado, sujeitos inseridos em negócios de maior risco de sucesso, conferindo-lhes com justeza, então, maiores rendimentos; por outro, indivíduos instalados em atividades de mercado ditas seguras, as quais, por isso mesmo, produtoras de menores retornos financeiros.

No entanto, em outro nível de análise, Friedman (1984) chama atenção para a igualdade de tratamento na distribuição de rendimentos pela livre iniciativa dos

sujeitos no âmbito do mercado quando levados em conta sujeitos previamente desiguais em capacidades pessoais ou em riqueza familiar herdada. Mas, mesmo partindo-se dessas condições, no que se refere ao ponto de partida dos diversos sujeitos, não haveria prejuízo em relação à igualdade de tratamento entre os sujeitos, pois, nesse caso: 1. reinariam as qualidades pessoais inerentes a cada ser humano e que os colocariam em posições distintas no que diz respeito ao resultado de suas atividades exercidas no mercado; 2. não haveria razão ética ou lógica que diferenciasse a herança familiar nas formas de propriedades em si ou de investimento em escolaridade e saúde legadas aos próprios filhos; e 3. as diferenças nos retornos financeiros devido às diversas capacidades individuais ou às heranças familiares respeitariam o critério mais importante de uma sociedade justa e livre, ou seja, a não coerção de um sujeito por outro no que se refere à sua autodeterminação. Em suma, para o referido autor, as diferenças entre rendimentos obtidos pelos sujeitos através do mercado capitalista ocorrem por conta do mérito, da competência e da sagacidade dos indivíduos (FRIEDMAN, 1984).

Quanto à questão da pobreza, Friedman (1984), partindo do entendimento segundo o qual os benefícios do capitalismo permitiram a sua minoração nos países ocidentais, compreende que: 1. há certo consenso social em aliviar a pobreza pelo conjunto da sociedade; 2. esse alívio deveria ser feito, prioritariamente, pelas ações privadas de caridade; 3. em se tratando de um programa público de “combate à pobreza”, todos os sujeitos precisariam contribuir de alguma forma com a mesma importância a depender do quanto a comunidade estaria disposta a oferecer. Especificamente em relação aos programas públicos de “combate à pobreza”, Friedman (1984) compreende que isso deveria ser feito, fundamentalmente, através de determinadas e reduzidas formas de transferências monetárias aos pobres “[...] para que os ajudados se ajudem a si próprios [...]. Um dólar extra ganho significa sempre mais dinheiro para gastar [...]” (FRIEDMAN, 1984, p. 174-175).⁶⁹

Vejamos, agora, algumas das ideias de Rawls contidas em sua obra, provavelmente, mais conhecida, intitulada “Uma teoria da justiça”. Partindo, principalmente, por um lado, do aporte teórico de Locke, de Rousseau e de Kant, ou seja, dos respectivos

⁶⁹ De acordo com Mauriel (2008), a solução para a recessão dos anos 1970, segundo Friedman, passaria pela realização de cortes de gastos públicos, no enxugamento do orçamento, no achatamento salarial para gerar mais empregos e na construção de uma nova linha de pobreza, “[...] para definir as necessidades ‘reais’ dos trabalhadores [...]” (MAURIEL, 2008, p. 264).

escritos voltados ao estabelecimento de um pacto social responsável por reger a vida coletiva e aos imperativos hipotético e categórico, e, por outro, da crítica ao utilitarismo dominante em sua época,⁷⁰ (PEREIRA, 2011; LOVETT, 2013), o autor supracitado desenvolveu os aspectos de sua teoria da justiça. Vejamos, adiante, do que trata essa teoria.

Ponto inicial e importante a ser mencionado é o entendimento de Rawls sobre a vida social, essa compreendida como um “sistema de cooperação” composto de uma determinada “estrutura básica”. Em outras palavras, a sociedade para o referido autor é um agregado de sujeitos que, sob a aceitação de determinadas regras institucionais, mantêm entre si relacionamentos compartilhados, interdependentes e benéficos, ainda que, ao mesmo tempo, com possíveis desacordos sobre a cota parte individual desses benefícios. Assim,

[...] a sociedade é, mais ou menos, uma associação autossuficiente de pessoas que em suas relações mútuas reconhecem determinadas regras de conduta como obrigatórias e que, em sua maior parte, agem de acordo com elas. Supunha que essas regras especificuem um sistema de cooperação projetado para ampliar o bem de quem dele participa. Pois bem, embora a sociedade seja um empreendimento cooperativo voltado ao benefício de todos, ela será normalmente marcada pelo conflito e também por uma identidade de interesses [...] (RAWLS, 1971 apud LOVETT, 2013, p. 21).

De todo modo, os sujeitos de uma sociedade vivem não somente sob suas próprias escolhas e iniciativas, mas, também, em larga medida, sob aspectos que lhes são alheios e dependentes da estrutura societária básica na qual estão inseridos, ou seja, “[...] do conjunto de instituições e práticas sociais que sistematicamente influenciam o modo como serão nossas vidas, independentemente do esforço individual [...]” (LOVETT, 2013, p. 22) ou da sorte. Admite-se, assim, que a estrutura básica da sociedade, em termos concretos, para além das escolhas individuais, impele a uns e outros posições iniciais — em relação àquilo que diz respeito à distribuição dos benefícios e dos custos sociais aos sujeitos — desiguais e, por isso mesmo, injustas.

Dessa forma, partindo desse entendimento inicial, Rawls tratou de elaborar um raciocínio hipotético à respeito da construção de um critério de justiça social⁷¹ pelos

⁷⁰ O utilitarismo de Bentham, posteriormente aprimorado por Stuart Mill, versa sobre a felicidade da sociedade. Dessa forma, ainda que de forma geral sobre isso, quanto maior for a felicidade social, esta medida pelo somatório das felicidades individuais, melhor será a avaliação das instituições, por exemplo o Estado (SEN, 2000; 2001; PEREIRA, 2011; LOVETT, 2013).

⁷¹ Segundo Rawls (1971 apud LOVETT, 2013, p. 27): “A justiça é a primeira virtude das instituições sociais, como a verdade é para os sistemas de pensamento. Uma teoria, independentemente de ser

sujeitos caso esses estivessem situados em uma “posição original” (na qual estariam indivíduos racionais e munidos de suficiente informação) e cobertos pelo “véu da ignorância” (de tal modo que os indivíduos não saberiam, de antemão, quais seriam seus respectivos destinos, talentos, gêneros, capacidades naturais, inflexões emocionais, preferências etc., e as circunstâncias econômicas e políticas da sociedade) (PEREIRA, 2011; LOVETT, 2013). Nessas condições de igualdade, segundo Rawls, os sujeitos tenderiam a pactuar sobre o funcionamento de uma estrutura societária baseada em um critério de justiça social em acordo com determinados princípios, tendo em vista, fundamentalmente, os efeitos em relação aos seus próprios direitos e interesses particulares (LOVETT, 2013). Por isso mesmo, uma sociedade justa seria

[...] aquela que alguém escolheria se não soubesse qual viria a ser seu papel particular no sistema de cooperação daquela sociedade. Isso equivale a dizer que você pode tornar-se um rico empresário ou um varredor de rua. A questão é: em que tipo de sociedade você gostaria de viver se não soubesse o papel que viria a ter? [...] (LOVETT, 2013, p. 24).

Nesses termos, pressupõe-se que os sujeitos pactuariam sobre uma sociedade justa a partir de dois princípios assim ordenados em termos de prioridade: 1. a liberdade — ou o direito igual ao conjunto de liberdades básicas — como um direito amplo e indistinto; e 2. as desigualdades (social e/ou econômica) quando benéficas aos sujeitos, prioritariamente, em relação aos menos privilegiados, e, ao mesmo tempo, vinculadas a profissões e a cargos disponíveis para todos sob igualdade de oportunidades (LOVETT, 2013). Sendo assim:

Todos os valores sociais — liberdade e oportunidade, renda e riqueza, e as bases do respeito próprio — devem ser distribuídos igualmente, a não ser que uma distribuição desigual de qualquer desses valores, ou de todos eles, seja vantajosa para todos [...] (RAWLS, 1971 apud LOVETT, 2013, p. 46).

Dito isso, para manter-se uma desigualdade, nesses termos, produtora de vantagens a todos e, por isso mesmo, justa no que diz respeito à igualdade de oportunidades em uma dada sociedade, deve-se ir além da consideração das dotações naturais iniciais de talentos individuais — pois, como dito anteriormente, fatores alheios à natureza humana interferem positiva ou negativamente nos resultados das escolhas dos sujeitos, independentemente de suas respectivas inclinações biológicas — em direção ao princípio da diferença, de tal modo a

elegante ou econômica, deverá ser revista se não for verdadeira; da mesma forma, as leis e as instituições, independentemente de serem eficientes e bem organizadas, deverão ser reformuladas ou abolidas se forem injustas [...]”.

equalizar entre si as expectativas dos mais privilegiados em relação as expectativas dos menos privilegiados independentemente dos resultados finais relativos às ações individuais (PEREIRA, 2011; LOVETT, 2013). Afirma-se, então:

É o princípio da diferença que tem servido de referência privilegiada aos estudos contemporâneos sobre justiça social, porque, na distribuição de bens e serviços, é ele quem prevê a maximização da parte que cabe aos desfavorecidos em relação aos favorecidos [...], é ele quem recomenda das mais a quem mais precisa. Nesse sentido, as desigualdades apenas serão toleradas se for para beneficiar os menos favorecidos por meio da provisão de bens e serviços à otimização das suas necessidades básicas, que ele chama de “bens primários [...]” (PEREIRA, 2011, p. 91).

Assim, uma sociedade “justa” em liberdade e oportunidades é aquela na qual reine o critério de justiça como equidade com o qual se garanta, finalmente, a igualdade de pontos de partida entre os mais e os menos favorecidos pela distribuição adequada de bens e serviços, ou seja, dos chamados “bens primários”, a saber: direitos, liberdades e oportunidades, renda e riqueza, poderes e, por fim, respeito próprio (PEREIRA, 2011; LOVETT, 2013). Nesses termos, respeitando-se aqueles princípios de justiça social, se os sujeitos mais ou menos afortunados são justamente equalizados em seus respectivos pontos de partida (equalização possível, nessa perspectiva teórica, pelas políticas sociais implementadas pelo Estado), os desiguais resultados advindos disso (advindos do mercado competitivo) serão, invariavelmente, “justos”. Nessa acepção, adotar o critério da justiça como equidade requer levar em conta a sociedade como forma de “[...] empreendimento comum em que todos concordam em compartilhar alguns encargos e riscos, mas, ao mesmo tempo, colocar limites definidos no quanto podemos ser exigidos a compartilhar [...]” (LOVETT, 2013, p. 68).

Passemos para algumas das ideias desenvolvidas por Sen (2000, 2001). Autor preocupado com o desenvolvimento da liberdade individual substantiva — ou a oportunidade real de que os indivíduos desfrutam para realizar aquilo que valorizam — e, ao mesmo, com uma redefinição ética possível da igualdade que vá além do entendimento sobre as razões da igualdade em direção aos espaços relevantes da produção de igualdade, Sen (2001) impõe-se a preliminar tarefa de delimitar as variáveis focais de avaliação da desigualdade interpessoal.

Desse modo, a constatação inicial da diversidade humana tanto em termos propriamente biológicos, tais como “[...] idade, sexo, aptidões físicas e mentais [...]”

(SEN, 2001, p. 51) quanto sociais e ambientais, oferece, segundo Sen (2000, 2001), campo aberto para a avaliação das desigualdades em espaços muito diversos:

[...] Por exemplo, rendas iguais podem ainda deixar bastante desiguais nosso potencial de fazer o que podemos valorizar fazer. Uma pessoa incapacitada [...] não pode realizar funcionamentos [...] do modo que uma pessoa com 'com corpo hábil' [...] pode, ainda que ambas tenham exatamente a mesma renda [...] (SEN, 2001, p. 51).

Levando-se em conta que a igualdade em um espaço determinado gera, então, desigualdade em outros, Sen (2001) compreende ser infrutífero escolher uma variável qualquer tendo em vista empregá-la como critério de avaliação das desigualdades interpessoais sem antes perguntar-se sobre o que deve ser igualado na vida social. Por isso mesmo, Sen (2001) compreende ser falha a comum dicotomia entre liberdade e igualdade entre autores da vertente liberal, visto que até mesmo quando esses tomam a liberdade como questão fundamental da vida social, acabam por evocar, no fim, a igualdade de liberdade interpessoal, por exemplo, na forma de não coerção da liberdade de um sujeito pela vontade de outrem.

[...] A crença de que a liberdade é importante não pode, portanto, estar em conflito com a visão de que é importante que os ordenamentos sociais sejam dispostos para promover a igualdade de liberdades que as pessoas têm [...] (SEN, 2001, p. 53).

De forma geral, Sen (2001) propõe que o aumento da liberdade substantiva dos sujeitos passe pelo espaço avaliativo das desigualdades interpessoais relacionadas não à quantidade de recursos em si — renda, por exemplo — que essas pessoas possuem, mas àquilo que os sujeitos podem ou não realizar com esses recursos em suas respectivas vidas. Dito de outro modo, a liberdade de escolha — ou de realizar aquilo que é relevante em termos de bem-estar de si mesmo ou de outros — deve levar em conta as escolhas efetivamente possíveis dos sujeitos e não apenas os resultados obtidos com uma quantidade determinada de bens. Por sua vez, as realizações dependem das “[...] oportunidades econômicas, liberdades políticas, poderes sociais e [...] condições habilitadoras como boa saúde, educação básica e incentivo e aperfeiçoamento de iniciativas [...]” (SEN, 2000, p. 19). De acordo com Mauriel (2008):

Ao sair da dimensão da renda (ter) e dos bens, que traduzem uma situação externa aos indivíduos e depende da estrutura de propriedade e do movimento da sociedade, para se concentrar nas capacidades dos indivíduos (ser e fazer), [o autor] passa a considerar características agregadas às pessoas, e não mais algo exterior a elas [...] (MAURIEL, 2008, p. 304).

A privação de liberdade significa, nesse ponto de vista, a impossibilidade de expansão da condição dos indivíduos de levarem o tipo de vida que valorizam. A liberdade do indivíduo, desse modo, estaria diretamente conectada à “[...] capacidade da pessoa se realizar como agente, isto é, poder agir de acordo com suas próprias vontades e escolhas [...]” (UGÁ, 2008, p. 152). A condição de agente, ou seja, a oportunidade de um indivíduo agir no meio social, é ampliada através da expansão das capacidades individuais, via geração das seguintes liberdades instrumentais: 1. liberdades políticas; 2. facilidades econômicas; 3. oportunidades sociais; 4. garantias de transparência; e 5. segurança protetora. Tais liberdades instrumentais contribuem para a expansão da própria liberdade substantiva da qual os indivíduos possam desfrutar (SEN, 2000). Em suma, a liberdade substantiva é possível com a expansão das capacidades individuais que os permitam funcionar em um meio social qualquer através da autodeterminação dos sujeitos. Por um lado:

[...] Os funcionamentos relevantes podem variar desde coisas elementares como estar nutrido adequadamente, estar em boa saúde, livre de doenças que podem ser evitadas e da morte prematura etc., até realizações mais complexas, tais como ser feliz, ter respeito próprio, tomar parte na vida da comunidade, e assim por diante [...] (SEN, 2001, p. 79).

Por outro, a capacidade

[...] representa as várias combinações de funcionamentos (estados e ações) que uma pessoa pode realizar. A capacidade é, portanto, um conjunto de vetores de funcionamentos, refletindo a liberdade da pessoa em levar um tipo de vida ou outro. [...] Tal como o assim chamado “conjunto orçamentário” no espaço de mercadorias representa a liberdade de uma pessoa para comprar pacotes de mercadorias, [...] o “conjunto capacitário” [...] reflete, no espaço de funcionamentos, a liberdade da pessoa para escolher dentre vidas possíveis [...] (SEN, 2001, p. 80).

É a partir disso que Sen (2001) busca entender as causas da pobreza — essa interpretada como uma das principais fontes de privação de liberdade substantiva — para além de um determinado *quantum* monetário, relacionando-a, assim, com aquilo que as pessoas podem ou não realizar com determinados rendimentos. Assim, expressa-se essa questão:

Considerem-se duas pessoas 1 e 2 — 1 tem um nível de renda algo mais baixo que o da 2. Mas 2 tem um problema renal e necessita usar um equipamento de diálise que custa muito caro, e ela também tem uma vida muito mais empobrecida do que a pessoa 1. Qual das duas é a mais pobre — a pessoa 1, devido a sua renda mais baixa, ou a pessoa 2, por ter seu “conjunto capacitário” mais limitado? [...] (SEN, 2001, p. 169).

A resposta para a questão supracitada, evidentemente, não está na renda, mas na questão previamente elaborada referente às capacidades para funcionar

adequadamente em uma dada sociedade. Logo, a pobreza, antes de ser interpretada como certa falha na satisfação de determinadas necessidades básicas de mercadorias — ou de “bens primários”, no entender de Rawls —, é um fenômeno que deve ser explicado pela privação de capacidades dos sujeitos para realizar funcionamentos. “Sob essa perspectiva, justiça social significa ‘igualdade de vantagens individuais’ ou ‘igualdade de capacidades’, igualando as condições de liberdade efetiva, e não igualdade de bem-estar ou igualdade econômica [...]” (MAURIEL, 2008, p. 305). Dessa forma, programas públicos de redução da pobreza deveriam capacitar os pobres para que esses busquem os meios necessários (renda, educação, saúde etc.) para levar o tipo de vida desejado. “Embora diferentes, pobreza de renda e de capacidades são conexas, já que se deve aumentar capacidades que conduzam a um maior poder de auferir renda e não ‘dar’ renda para aumentar as capacidades [...]” (MAURIEL, 2008, p. 308).

Enfim, a partir desse conjunto de ideias selecionado em função dos interesses relativos ao objeto de pesquisa aqui perseguido, podemos apreender — mesmo considerando as ligeiras diferenças entre si — alguns pontos em comum relevantes e constantes naquelas quatro abordagens, quais sejam: 1. a liberdade é o valor prioritário a ser defendido na vida social; 2. o mercado é uma instância inquestionável de promoção de bem-estar; 3. o indivíduo e seus desejos são o ponto de partida e de chegada fundamentais daquelas abordagens; 4. o Estado, entendido como instituição quase que descolada do mercado, é uma importante entidade mantenedora de algum pacto legítimo de (des)igualdade entre os sujeitos; 5. a desigualdade social é, de alguma forma, compatível com as prévias e inalienáveis desigualdades pessoais de talentos e de méritos; 6. os sujeitos, vistos a partir de suas individualidades, são tomados, no geral, como partícipes de igual “peso” na vida social e econômica, bastando-lhes serem livres e desfrutarem das mesmas oportunidades de acesso a determinados “bens primários” ou “capacidades para funcionar”; 7. as políticas sociais, quando necessárias, devem focalizar grupos específicos, ou seja, aqueles formados por sujeitos tidos como — por razões estritamente pessoais ou conjunturais — incapazes de conquistarem seus próprios objetivos e bem-estar no mercado.

Pois bem, a síntese acima, a nosso ver, parece dar significado e sentido ao microcrédito cujos elementos foram expostos em capítulos anteriores. Veja-se que

entre aquelas características, reina um entendimento segundo o qual a minoração da pobreza passa, de alguma forma, pela execução de “políticas sociais” promotoras de inclusão dos pobres no mercado enquanto “empreendedoras”, de tal modo que, nessa condição, aqueles produzam renda pelo próprio esforço. Vale lembrar que o microcrédito, compreendido pelos seus defensores, entre outras coisas, como um “ativo gerador de renda”, como um “capital” e como uma ferramenta de “inclusão produtiva”, representa uma “oportunidade” aos pobres e não alguma forma de caridade, permitindo-lhes, como já dito anteriormente, que realizem seu potencial produtivo. Tudo isso passa pela noção de que a igualdade entre os sujeitos, senão pensada estritamente pelo livre uso das características e qualidades pessoais, deve ser compreendida no que se refere às iguais oportunidades de acesso ao mercado, de tal modo que os resultados disso sejam, invariavelmente, desiguais em termos de bem-estar individual efetivamente produzido. Assim, nessa forma de entendimento sobre a realidade, a “política social” baseada na cessão de microcréditos pode ser considerada justa e correta, pois estimula a competitividade entre os sujeitos, mantém a liberdade individual, permite a adequada produção de desigualdade, capacita os pobres e equaliza oportunidades pela distribuição de um bem primário. Enfim, nada mais coerente com o “natural” e, por isso mesmo, “eterno” funcionamento das trocas mercantis preconizado pelo arsenal teórico liberal.

Ditas as razões de um determinado conjunto de ideias que possibilitam posicionar, a nosso ver, o microcrédito enquanto uma forma de “política social” de redução da pobreza e geração de trabalho e renda na contemporaneidade brasileira, passemos, no próximo item, para as condições concretas da formação brasileira que permitiram o surgimento, o fortalecimento e a consolidação desse tipo de financiamento no País.

4.2. Modo de produção capitalista e microcrédito

No item anterior, buscamos elaborar o sentido do microcrédito por meio de uma relação possível entre o conjunto de ideias nitidamente favoráveis ao microcrédito a algumas concepções liberais. Levando-se isso em conta, destacamos algumas dificuldades as quais, a nosso ver, impossibilitam um entendimento mais preciso sobre as considerações acerca do microcrédito enquanto um instrumento de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda na contemporaneidade brasileira, a saber: 1. o caráter propriamente anistórico expresso naquelas

concepções liberais, por exemplo, em relação ao natural e, por isso mesmo, inquestionável papel do mercado na satisfação dos desejos individuais e na produção de bem-estar; 2. a evidente adoção acrítica dos pressupostos teóricos liberais pelos teóricos do microcrédito, atitude essa que, em alguma medida, desconsidera os resultados concretos e estruturais decorrentes da formação brasileira; e, por fim, 3. a frágil ideia segundo a qual todos os sujeitos inserir-se-ão em um mercado concorrencial desigualmente justo no que diz respeito aos resultados obtidos pelo esforço produtivo empreendedor individual a partir do momento em que as oportunidades de acesso ao microcrédito pelas pessoas pobres forem equalizadas.

Buscando sintetizar o conjunto de questões acima elencado, vejamos uma contundente afirmação de Sen (2000) sobre o significado do mercado:

O mecanismo de mercado, que desperta paixões favoráveis ou contrárias, é um sistema básico pelo qual as pessoas podem interagir e dedicar-se a atividades mutuamente vantajosas. Por essa perspectiva, é difícil pensar que um crítico razoável poderia ser contra o mecanismo de mercado em si. Os problemas que surgem se originam geralmente de outras fontes — não da existência dos mercados em si — e incluem considerações como o despreparo para usar as transações de mercado, o ocultamento não coibido de informações ou o uso não regulamentado de atividades que permitem aos poderosos tirar proveito de sua vantagem assimétrica. Deve-se lidar com esses problemas não suprimindo os mercados, mas permitindo-lhes funcionar melhor, com maior equidade [sic] e suplementação adequada. As realizações globais do mercado dependem intensamente das disposições políticas e sociais [...] (SEN, 2000, p. 169).

A citação acima, apesar de, aparentemente, transparecer obviedades incontestes, peca em, pelo menos, um ponto: o referido mercado, longe de ser uma entidade abstrata, é uma instituição historicamente construída e, por isso mesmo, datada, sendo importante acrescentar àquele substantivo um adjetivo importante, ou seja, capitalista. Assim, a partir disso, parece-nos importante abordar, neste item, e em relação ao nosso objeto de pesquisa, as condições histórico-concretas por meio das quais se desenvolveu o microcrédito como panaceia da pobreza e da geração de trabalho e renda no capitalismo brasileiro contemporâneo.

Sendo assim, importa partirmos de um entendimento segundo o qual o mercado propriamente capitalista “[...] não é apenas o local onde as trocas são realizadas, característica esta que vem desde a Antiguidade [...]” (SOARES, 2008, p. 17), mas um espaço de sociabilidade por meio do qual se transacionam, a partir de transformações históricas, para além de trocas com vistas à realização de consumo

imediatamente, mercadorias cujo objetivo é extrair mais-valor e acumular capital, sendo necessário, para que isso ocorra, a negociação de força de trabalho enquanto uma mercadoria e a transformação de determinados elementos relativos à produção de bens em capital. Dessa forma:

Num primeiro momento, dinheiro e mercadoria são tão pouco capital quanto os meios de produção e de subsistência. Eles precisam ser transformados em capital. Mas essa transformação só pode operar-se em determinadas circunstâncias, que contribuem para a mesma finalidade: é preciso que duas espécies bem diferentes de possuidores de mercadorias se defrontem e estabeleçam contato; de um lado, possuidores de dinheiro, meios de produção e meios de subsistência, que buscam valorizar a quantidade de valor de que dispõem por meio da compra de força de trabalho alheia; de outro, trabalhadores livres, vendedores da própria força de trabalho [...] (MARX, 2017, p. 786).

As ideias a respeito do livre mercado propostas por aquele conjunto de teses liberais apresentado no item anterior, longe de elucidarem a desigualdade no seio do capitalismo, permitem dissimulá-la e mistificá-la. O desenvolvimento histórico das relações sociais capitalistas é concomitante à produção de determinadas classes sociais antagônicas, fruto da gradativa e secular separação dos trabalhadores autônomos do controle de seus respectivos meios de produção, tornando-os, finalmente, em trabalhadores assalariados ao dispor da produção capitalista por meio do então chamado mercado de trabalho.

Na história da acumulação primitiva, o que faz época são todos os revolucionamentos que servem de alavanca à classe capitalista em formação, mas, acima de tudo os momentos em que grandes massas humanas são despojadas súbita e violentamente de seus meios de subsistência e lançadas no mercado de trabalho como proletários absolutamente livres. A expropriação da terra que antes pertencia ao produtor rural, ao camponês, constitui a base de todo o processo [...] (MARX, 2017, p. 787).

O desenvolvimento histórico do mercado capitalista, tal como Marx (2017) evidenciou na chamada acumulação primitiva, produziu, assim, uma expressiva transformação de camponeses e artesãos em uma massa de trabalhadores livres e, ao mesmo tempo, excedentes em relação às necessidades da acumulação de capital.

[...] Isso explica o surgimento, em toda a Europa ocidental, no final do século XV e ao longo do século XVI, de uma legislação sanguinária contra a vagabundagem. Os pais da atual classe trabalhadora foram inicialmente castigados por sua metamorfose, que lhes fora imposta, em vagabundos e *paupers*. A legislação os tratava como delinquentes “voluntários” e supunha depender de sua boa vontade que eles continuassem a trabalhar sob as velhas condições, já existentes [...] (MARX, 2017, p. 806).

Constituído de trabalhadores livres não somente do ponto de vista da comercialização de suas respectivas forças de trabalho aos proprietários dos meios de produção, mas, também, em virtude dessa relação de propriedade, da possibilidade de lançarem mão de sua própria subsistência, o mercado capitalista opera uma desigualdade entre classes por meio da qual se define uma desvantagem estrutural e (re)produzível no âmbito de suas relações sociais. O desenvolvimento concreto desse mercado não permite, a nosso ver, a aceitação acrítica do pressuposto liberal segundo o qual todos os sujeitos podem competir em igualdade no “mercado” pela busca de seus respectivos objetivos sendo os desiguais resultados disso o justo emprego diferenciado de esforço e mérito individual, pois, enquanto uma classe troca seu tempo de trabalho por um salário e, assim, continuamente reproduz-se como vendedora de força de trabalho fornecedora de trabalho gratuito à classe capitalista, esta, por sua vez, explora trabalho alheio com o objetivo de valorizar o valor e ampliar continuamente o seu capital, processo que lhe permite se reproduzir enquanto classe dominante. O capitalista “[...] quer produzir não só um valor de uso, mas uma mercadoria; não só valor de uso, mas valor, e não só valor, mas também mais-valor [...]” (MARX, 2017, p. 263).

A partir disso, torna-se possível realizar uma primeira problematização importante em relação às ideias relativas ao microcrédito apresentadas nos capítulos anteriores, ou seja, a sua pouca coerência com a realidade propriamente dita quando elege, abstratamente, o microcrédito enquanto uma forma de “capital” a ser “transferida” aos pobres e que, além disso, atuaria conjuntamente na “transferência” de outros tipos de “capital”, como o “humano” e o “social”. Nessa forma de pensar, com adequada expansão de oportunidades para a “justa” competição no mercado, todos podem vir a se tornar capitalistas! Nada mais mistificador da relação de exploração entre classes no atual regime de produção.

Pois então, desenvolvida uma população trabalhadora livre ao assalariamento, garantiu-se, por sua vez, um processo ininterrupto de acumulação de capital pela classe burguesa. Se a produção capitalista visa acumular cada vez mais capital, torna-se necessário aperfeiçoar continuamente a produção de mercadorias a fim de que se vença a intensa competição promovida pelo conjunto dos capitalistas, os quais igualmente, mas individualmente, buscam acumular suas próprias parcelas de capital. Os capitalistas buscam inverter, dessa forma, parte do mais-valor apropriado

no processo de exploração da força de trabalho em inovações tecnológicas a fim de diminuir o tempo de trabalho socialmente necessário para produção de mercadorias, diminuindo-se, com isso, o valor da própria força de trabalho e aumentando, assim, o tempo de trabalho não pago, ou seja, a mais-valor a ser acumulada na forma de capital. Com esse movimento, altera-se gradual e progressivamente, a proporção entre o capital variável (a força de trabalho) e o capital constante (maquinário, matéria-prima etc.), diminuindo-se o primeiro relativamente em detrimento do segundo, de tal modo que

[...] essa diminuição relativa de seu componente variável, acelerada pelo crescimento do capital total, e numa proporção maior que o próprio crescimento deste último, aparece, inversamente, como um aumento absoluto da população trabalhadora, aumento que é sempre mais rápido do que o do capital variável ou dos meios que este possui para ocupar aquela. A acumulação capitalista produz constantemente, e na proporção de sua energia e seu volume, uma população trabalhadora adicional relativamente excedente, isto é, excessiva para as necessidades médias de valorização do capital e, portanto, supérflua [...] (MARX, 2017, p. 705).

De acordo com a evolução da acumulação capitalista produz-se progressivamente uma superpopulação relativa, ou seja, uma massa abundante de trabalhadores livres e disponível ao capital (MARX, 2017; SANTOS, 2012; NETTO; BRAZ, 2008; SOARES, 2008). Assim, quando um ramo capitalista intensifica-se em maior produção, maior lucro e maior atração de capital,

[...] ocorre, naturalmente, um aumento da demanda de trabalho e do salário. O salário mais alto atrai uma parte maior da população trabalhadora para a esfera favorecida, até que ela esteja saturada de força de trabalho e o salário caia novamente para o nível médio anterior ou, caso o afluxo tenha sido grande demais, para um nível abaixo dele. Nesse caso, a imigração de trabalhadores para o ramo de atividade em questão não apenas é interrompida, como dá até mesmo lugar à sua emigração [...] (MARX, 2017, p. 714).

Entende-se, assim, que essa superpopulação relativa apresenta-se sob três formas: a flutuante, a qual se refere aos trabalhadores ora atraídos, ora repelidos pelo capital; a latente, relativa aos trabalhadores do campo que se encontram na iminência de migração para as zonas urbanas industriais; e, por fim, a categoria usualmente conectada aos programas de microcrédito, no Brasil, ou seja, a estagnada, representativa daqueles trabalhadores em ocupações irregulares, inconstantes e vivendo, na maior parte dos casos, em condições de reprodução abaixo da média, geralmente chamados, hoje, de trabalhadores informais ou, também, de trabalhadores por conta própria (PRANDI, 1978; SABADINI; NAKATANI, 2002; NETTO; BRAZ, 2008; SOARES, 2008; MARX, 2017).

Vale mencionar, ainda, que além de uma população excedente e disponível ao capital, a acumulação capitalista produz, ao mesmo passo, uma condição própria de miséria a qual acomete a classe trabalhadora, de tal modo que é possível identificar os pobres da estrutura produtiva capitalista naquelas parcelas da classe trabalhadora ora aptas ao trabalho, mas que, no entanto, não são mais requisitadas pela oferta de emprego vigente, ora inaptas a ocuparem qualquer ocupação por motivos variados (mutilações, enfermidades, indigência etc.) (MARX, 2017). Importante frisar sobre isso que a pobreza capitalista assume duas formas de todo complementares: por um lado, esse fenômeno expressa-se por meio de uma degradação geral das condições de vida e de trabalho da classe proletária (rebaixamento salarial, perda de direitos, desemprego, piora das condições de trabalho etc.); por outro, pela diminuição da parcela do trabalho que retorna ao trabalhador em relação ao crescimento daquilo que é apropriado na forma de mais-valor pelo capitalista, mesmo que, nesse caso, haja uma melhoria nas condições de vida do proletariado em geral (NETTO; BRAZ, 2008). Dessa forma, independentemente das representações sociais construídas sobre esse fenômeno na atualidade, tal como buscamos elencar no capítulo 2, do ponto de vista da essência do atual regime de relações sociais, a pobreza — como o desemprego ou o dito trabalho informal — é condição inerente à acumulação capitalista. Enfim, no modo de produção capitalista, por conta da exploração de classe tendo em vista a extração de mais-valor e a acumulação de capital pela classe burguesa:

O trabalhador se torna tanto mais pobre quanto mais riqueza produz, quanto mais a sua produção aumenta em poder e extensão. O trabalhador se torna uma mercadoria tão mais barata quanto mais mercadorias cria. Com a **valorização** do mundo das coisas [...] aumenta em proporção direta a **desvalorização** do mundo dos homens [...]. O trabalho não produz somente mercadorias; ele produz a si mesmo e ao trabalhador como uma **mercadoria**, e isto na medida em que produz, de fato, mercadorias em geral [...] (MARX, 2010, p. 80, grifo do autor).

Aqui, vale expor uma segunda problematização no que diz respeito aos ideais relativos ao microcrédito. Ao passo em que a “transformação” de pobres em “capitalistas” é divulgada como produto direto da “transferência de capital” aos sujeitos contidos nessa condição de vida, propaga-se, também, a ideia segundo a qual a empregabilidade — nesse caso, pouco importando o seu caráter ou não de ocupação em posto de trabalho tipicamente capitalista — define-se, fundamentalmente, pela condição do pobre, de sua força da vontade e de sua astúcia quanto ao aproveitamento das “iguais” e “disponíveis oportunidades” de

obter-se lucros no mercado competitivo. O microcrédito, assim, é tomado como um dinheiro a ser oportunizado aos pobres aspirantes a “empreendedores” como forma de “capital” para que esses busquem produzir “lucros” pelo próprio esforço em seus pequenos negócios. Dessa forma, assegura-se, ideologicamente, a normalidade das precárias condições de vida dos trabalhadores dando-lhes, ao mesmo tempo, uma boa dose de esperança de “vencerem na vida” sendo donos dos próprios negócios, sendo “empreendedores” e não mais trabalhadores! Mistifica-se, assim, não somente o caráter estrutural do desemprego sob o regime capitalista, mas, também, da pobreza produzida pelas próprias relações sociais proporcionadas pelo capital.

Apesar das importantes questões estruturais abordadas acima acerca do modo de produção capitalista e das problematizações gerais feitas sobre o microcrédito a partir delas, torna-se importante elencar, ainda que de forma geral, alguns elementos relativos à formação do capitalismo brasileiro que possam nos dar pistas sobre as razões concretas pelas quais o microcrédito edificou-se na atualidade nacional. Para isso, destacamos a seguir alguns apontamentos relativos à formação do modo de produção capitalista brasileiro.

4.2.1. Traços ordinários da formação do capitalismo brasileiro: pobreza e precarização

Uma primeira e fundamental peculiaridade histórica brasileira refere-se à entrada do País na economia internacional de mercadorias por meio da função colonial imposta por Portugal cujo sentido era abastecer o mercado europeu por meio da exploração predatória de recursos naturais (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009). O comércio realizado entre os séculos XVI e XVIII, tendo como principais ciclos econômicos coloniais o do açúcar e o da mineração, realizou-se sob dois aspectos: 1. pelo monopólio de mercado imposto por meio do pacto colonial; e 2. pelo tripé econômico produtivo de bens coloniais baseado na grande propriedade rural, no trabalho escravo e na monocultura. Isso já denota em relação à formação brasileira um processo de apropriação por uma pequena e poderosa elite agrária/mineradora dos meios de subsistência e, também, de uma hierarquização social relevante para o advento de seu mercado de trabalho propriamente capitalistas entre os séculos XIX e XX.

Dado o desenvolvimento do capitalismo industrial no plano internacional a partir de meados do século XVIII e as crescentes tensões entre Brasil e Portugal relativas ao

monopólio de mercado, deu-se início a crise do pacto colonial e, por sua vez, instaurou-se o processo de independência do País, período compreendido entre o final do século XVIII e o início do século XIX, tendo o Brasil conquistado formalmente sua soberania em 1822 (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009).

O progresso do capitalismo industrial na segunda metade do séc. XVIII voltar-se-á assim contra todos os monopólios; e a destruição completa desses aparece cada vez mais como condição necessária do seu desenvolvimento. Os impérios coloniais ibéricos, fundados puramente no monopólio, achavam-se por isso condenados [...] (PRADO JÚNIOR, 2008, p. 124).

Há de se levar em conta que esse momento efetivou-se ao passo tanto do declínio do ciclo da mineração quanto do aumento gradual da dependência econômica do Brasil em relação à Inglaterra, vide os acordos comerciais firmados entre essas duas nações desde 1808 com a instalação da Família Real portuguesa em solo brasileiro. Com o processo de independência plenamente realizado, viu-se o domínio definitivo da elite agroexportadora nacional no que diz respeito aos direcionamentos sociais, econômicos e políticos nacionais e a plena continuidade da produção de artigos comerciais voltados ao mercado internacional nas mesmas bases produtivas coloniais, ou seja, a grande propriedade monocultora trabalhada pela mão de obra escrava (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009).

[...] A separação definitiva de Portugal, em 1822, e o acordo pelo qual a Inglaterra consegue consolidar sua posição, em 1827, são [...] marcos fundamentais nessa etapa [...]. Por último, cabe referir a eliminação do poder pessoal de d. Pedro I [sic], em 1831, e a conseqüente [sic] ascensão definitiva ao poder da classe colonial dominante formada pelos senhores da grande agricultura de exportação [...] (FURTADO, 2007, p. 143).

O fim do pacto colonial proporcionou a libertação da economia nacional dos entraves da metrópole, sendo alguns efeitos disso a revogação da lei que proibia o desenvolvimento de manufaturas, a construção de estradas, os melhoramentos dos portos, o aperfeiçoamento da mineração do ouro e a promoção da imigração de colonos europeus (FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009). Mesmo assim, ao contrário de uma efetiva melhora econômica do País recém liberto das amarras metropolitanas, revelou-se, a partir disso — dadas, evidentemente, as novas necessidades de consumo e a débil capacidade produtiva instalada naquele momento —, por um lado, uma forte crise econômica promovida pelo crescente desequilíbrio da balança comercial, com o valor das importações superando,

gradualmente, o valor das exportações; por outro, uma dependência crescente de capitais estrangeiros para a contenção desse déficit (PRADO JÚNIOR, 2008). Tudo isso agravado, ainda, pelo “novo” papel do Brasil, agora independente, no mercado internacional tendo em vista as relações econômicas entre esse e, principalmente, a Inglaterra no que diz respeito ao estabelecimento da tarifa de 15% imposta aos produtos importados pelo País (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009).

[...] E assim, quando o Brasil, depois da Independência, assinou tratados de comércio com as demais nações, foi obrigado a conceder-lhes igual tratamento, pois a situação anterior de desigualdade em favor da Inglaterra em nada beneficiava o país [sic] e apenas assegurava um quase monopólio aos ingleses [...] (PRADO JÚNIOR, 2008, p. 134).

Destaca-se sobre esse momento o fim gradual da escravidão, processo marcado por diversas etapas desde o fim do tráfico negreiro, em 1850, até, finalmente, a abolição do trabalho escravo no País, em 1888. Nesse processo, o lado britânico ofereceu decidida pressão tendo em vista a manutenção de seus interesses particulares na expansão de um mercado consumidor internacional fundado no trabalho assalariado. Já o lado brasileiro buscou enfrentar essa questão com a máxima prorrogação do fim do tráfico negreiro, evidentemente, pelas condições produtivas e de acumulação de riqueza daquele momento. A queda constante da oferta de escravos disponíveis às grandes propriedades até a abolição dessa forma de trabalho evocou como solução a crescente busca por mão de obra alternativa, ou seja, naquele tempo, a imigrante e de origem fundamentalmente europeia, e que se acentuou a partir dos anos 1870. Esses trabalhadores, a partir desse momento, foram geralmente alocados nas grandes fazendas e contratados sob o regime de liberdade e de trabalho remunerado, ainda que pesassem, evidentemente, as inúmeras contradições, especificidades e percalços dessa forma de remuneração no contexto da produção agrícola (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009).

Esse período foi marcado, ainda, pela produção cafeeira a qual proporcionou, ao longo do século XIX, relevantes concentração e acumulação de capitais para a elite econômica do País, tornando-se, já a partir de 1830, na principal cultura agrícola nacional voltada à exportação. Somente os Estados Unidos, em meados do século XIX, absorvia mais da metade das exportações do café brasileiro. Com utilização intensiva de trabalho escravo nos moldes da conhecida grande propriedade

monocultora (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009), as lavouras de café proporcionaram para a evolução econômica brasileira daquele momento a concentração de “[...] quase toda a riqueza do país [sic] [...]” (PRADO JÚNIOR, 2008, p. 167), e, ao mesmo tempo, a formação, para além dos senhores de engenho e da mineração nos séculos anteriores, de uma nova elite, ou seja, a de senhores de café (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009), a qual buscou dominar tanto a produção quando a circulação do café em diversas ações, tais como: “[...] aquisição de terras, recrutamento de mão-de-obra [sic], organização e direção da produção, transporte interno, comercialização nos portos, contatos oficiais, interferência política financeira e econômica [...]” (FURTADO, 2007, p. 172). Diante disso, vale notar que a riqueza proporcionada pelo café nas mãos dessa classe dirigente significou relativo desenvolvimento manufatureiro, principalmente, o têxtil em algumas regiões do País (PRADO JÚNIOR, 2008).

Já do ponto de vista do desenvolvimento da cidadania, entre o período colonial e o monárquico, observou-se a passagem de uma completa inexistência de direitos até a consolidação, ainda que com diversos entraves substantivos, de alguns direitos políticos, dada a soberania nacional construída pelo processo de independência do País. De fato, esse período, evidentemente, proporcionou todas as impossibilidades para o desenvolvimento de uma cidadania plena,⁷² principalmente, dada a presença das relações de trabalho escravo por mais de 300 anos, nas quais seres humanos eram tratados inteiramente como mercadorias pelos seus proprietários senhores de terra. Quanto aos direitos políticos fornecidos pelo Império a partir da Constituição de 1824 aos então cidadãos, esses eram restritos aos homens com renda determinada, algo que, por sua vez, impediu qualquer universalização desse *status*. Além disso, a partir de 1881, o direito político ao voto foi retirado dos analfabetos sob o pretexto de que essa parte da população — cerca de 80% entre os homens —

⁷² Concordando com Souza (2010), não é o caso, aqui, de imputar ao avanço da cidadania plena nos marcos teorizados por Marshall quando da análise desse fenômeno na Inglaterra, a solução de toda e qualquer desigualdade de classes no modo de produção capitalista. Pelo contrário, a implementação do *status* de cidadania, ainda que, em algum grau, possa equilibrar a luta de classes do ponto de vista das melhorias das condições de vida dos trabalhadores, não resolve, de fato, as contradições estruturais da acumulação capitalista. De todo modo, no Brasil, além de não termos obtido o mesmo caminho da produção da cidadania como correu em países capitalistas centrais, a cidadania revelou-se, muitas vezes, excludente e autoritária (CARVALHO, 2009; SOUZA, 2010).

era não somente afeita, mas a causa da corrupção eleitoral daquele tempo (CARVALHO, 2009).

Ainda sobre o momento supracitado, torna-se importante mencionar que entre escravos e senhores havia uma população “livre” e, na maior parte das vezes, marginal, pobre e dependente dos grandes proprietários de terra para a manutenção de sua sobrevivência (PRANDI, 1978; IANNI, 2004; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009), a qual aparecia ora por vezes na figura de trabalhadores por conta própria artesãos ou prestadores de serviços periféricos e secundários em relação à produção agroexportadora.

Esses trabalhadores que vão se concentrar nas vilas e cidades são sobretudo pretos e mulatos libertos, encontrando-se, já no século XIX, os ofícios e ocupações organizados em corporações nos moldes europeus, dirigidas por juizes e controlados por lei, até sua extinção pela Constituição de 1824. Entretanto, nem todo trabalho artesanal era desempenhado por trabalhadores autônomos. Muitos escravos — os “negros de ganho” — eram especialmente alugados para prestação de serviços e fabrico de mercadorias de consumo doméstico [...] (PRANDI, 1978, p. 59).

Ao mesmo passo do desenvolvimento dessa população viu-se, também, ao longo do século XIX, por um lado, a ampliação do contingente de trabalhadores por conta própria sob a insígnia das profissões liberais, algo que lhe conferia certa valorização e ascensão social “[...] capaz de burlar — no nível das aparências imediatas — a situação de classe social determinada pela condição de propriedade [...]” (PRANDI, 1978, p. 60); por outro, o deslocamento, não sem grandes dificuldades, de trabalhadores imigrantes livres das zonas agrícolas do café para as ocupações urbanas por conta própria (PRANDI, 1978; PRADO JÚNIOR, 2008) imbuídos de uma “[...] ideologia de ascensão social que valoriza o trabalho independente [...] e a vida urbana [...]” (PRANDI, 1978, p. 60). O trabalhador por conta própria, assim, passou a representar continuamente a partir da sociedade urbana pré-industrial, do ponto de vista ideológico, o profissional 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 [...] (PRANDI, 1978, p. 61).

É a partir dessa população, em larga medida livre, pobre e fornecedora de mão de obra barata, sem lugar definido na relação entre senhores e escravos e que passou a ocupar de forma regular e crescente as nascentes zonas urbanas manufatureiras que se originou boa parte do proletariado industrial brasileiro (PRADO JÚNIOR,

2008). Enfim, inicia-se e intensifica-se, dessa forma, o movimento de produção de uma superpopulação relativa de trabalhadores disponíveis ao capital.

Tendo em vista, então, o que foi dito acima, proclamou-se, sintomaticamente logo após o fim da escravidão no País, a República e, com isso, consolidou-se as relações propriamente capitalistas baseadas em um mercado de trabalho livre e assalariado, ainda que dando continuidade ao negócio agroexportador de bens primários fortemente dinamizado pela expansão da cafeicultura (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009) e, por isso mesmo, com presença expressiva da força de trabalho, pelo menos até 1930, no meio rural (IANNI, 2004; FURTADO, 2007; POCHMANN, 2008; PRADO JÚNIOR, 2008; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010). Seguiu-se a essa transição um fluxo interno de renda na forma de demanda por produtos de primeira necessidade e de investimentos de tal modo que os trabalhadores passaram a transformar seus rendimentos “[...] em gastos de consumo [...] [enquanto a] classe proprietária, cujo nível de consumo é muito superior, retém parte de sua renda para aumentar seu capital, fonte dessa mesma renda [...]” (FURTADO, 2007, p. 219). Tratou-se, naquele momento, ainda que dependente, atrelado e dinamizado pelo nível das exportações e da renda auferida pelo setor agroexportador diante do mercado internacional, da formação de um mercado interno urbano de consumo de mercadorias em geral e, especificamente, de força de trabalho, atrelado à uma indústria incipiente e de baixo nível qualitativo e que perdurou até o fim da República Velha.

Completou esse quadro o fato de as questões trabalhistas decorrentes das relações entre capital e trabalho serem tomadas pelo “Estado antissocial” (CARDOSO, 2010, p. 97) de então como caso de polícia,⁷³ distante do estabelecimento de uma política social baseada em direitos sociais universais (SANTOS, 1987b; IANNI, 2004; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010). Aos olhos daquela elite econômica e de seus representantes políticos, “[...] não havia qualquer razão para limitar a ‘liberdade de trabalho’ dos assalariados urbanos, assegurando-lhes direitos sociais, já que isso poderia contaminar o regime de exploração do

⁷³ Às classes subalternas daquele momento imputou-se, por parte da classe dominante, uma “[...] imagem em negativo do outro como um perigo [...] Nesse sentido, a subalternidade tinha um viés totalizante, que obrigava os que estavam nessa condição a levar constantemente em conta a razão dos dominantes [...]” (CARDOSO, 2010, p. 193).

trabalho no campo [...]” (CARDOSO, 2010, p. 99). Não por acaso, ocorreram naquele momento movimentos trabalhistas importantes em prol da criação, expansão e, inclusive, consolidação dos direitos de cidadania como, por exemplo, os relativos tanto aos direitos civis voltados à organização, à manifestação e à greve dos trabalhadores, e, também, quanto aos direitos sociais referentes à regulação da jornada de trabalho, ao descanso semanal, às férias, ao seguro por acidente de trabalho e à aposentadoria (CARVALHO, 2009). Dessa forma, até pelo menos os anos 1930, o desenvolvimento do mercado de trabalho urbano deu-se pelas precárias condições de reprodução da classe trabalhadora sustentadas em um contexto marcado por salários ínfimos, instabilidade nos empregos e luta por direitos básicos de cidadania (SANTOS, 1987b; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010).
Enfim:

A institucionalidade republicana em construção, marcada por liberalismo de ocasião, que, desde cedo abandonou os nacionais “à sua própria sorte”, dada a ausência de políticas sociais para além da repressão pura e simples, retardou sobremaneira a instituição da política em lugar de mediação e construção de identidades sociais, o Estado não aparecendo aos nacionais como lugar da construção da vontade geral, mas sim como *locus* de reprodução dos privilégios de oligarquias mais ou menos identificáveis [...] (CARDOSO, 2010, p. 177).

O contexto supracitado passou a apresentar mudanças significativas a partir da crise de 1929 decorrente da quebra da bolsa de valores de Nova York, nos Estados Unidos, país até então responsável pela importação de parte relevante do café brasileiro. Dado que o setor agroexportador, principalmente, aquele ligado à produção cafeeira, era o centro dinâmico da economia nacional de até então, impôs-se ao País uma forte crise na formação de sua renda (IANNI, 2004; FURTADO, 2007), sendo então equacionada por meio da chamada política de defesa do café, incluindo, aí, tanto a estocagem das colheitas quanto a sua destruição. Essas ações de defesa da produção cafeeira tendo em vista o controle de preços desse produto no mercado internacional e que vinham sendo realizadas, até 1930, por meio de empréstimos estrangeiros, passaram a ser financiadas com recursos nacionais, pois, a partir desse momento, “[...] o mercado internacional de capitais se encontrava em profunda depressão, e o crédito do governo desaparecera com a evaporação das reservas [...]” (FURTADO, 2007, p. 263). Resultou-se disso um “[...] verdadeiro programa de fomento da renda nacional [...], inconscientemente, uma política anticíclica [...]” (FURTADO, 2007, p. 272) a partir do qual observou-se os seguintes desdobramentos mais gerais e relacionados entre si: 1. rebaixamento do poder

aquisitivo da moeda nacional em relação ao mercado externo; 2. aumento relativo dos preços das mercadorias importadas pelo Brasil e, conseqüentemente, redução relativa de preços das mercadorias produzidas internamente; 3. menor capacidade de importação de mercadorias e na maior pressão da renda agora represada dentro do País e voltada aos produtos nacionais; e, por fim, 4. uma forma de desenvolvimento industrial realizada em conjunto com o avanço da urbanização (SANTOS, 1987b; BALTAR; DEDECCA, 1992; FURTADO, 2007; POCHMANN, 2008; PRADO JÚNIOR, 2008).⁷⁴ Convém lembrar, no entanto, que o

[...] movimento de 1930 não foi a revolução burguesa no Brasil, com o incremento da indústria, como interpretam muitos intelectuais e historiadores, mas foi sem dúvida um momento de inflexão no longo processo de constituição de relações sociais tipicamente capitalistas no Brasil [...] (BEHRING; BOSCHETTI, 2008, p. 105).⁷⁵

Importante destacar, também, que o aprofundamento das relações sociais propriamente capitalistas em momento de ampliação, a partir de 1930, de um mercado de força de trabalho nacional marcado por diversas heterogeneidades em sua estrutura de ocupações, deu-se, entre outras coisas, através da contínua formação de um excedente de trabalhadores — em outras palavras, ainda que aos moldes brasileiros, isso significou a intensificação de sua “superpopulação relativa” (MARX, 2017) —, principalmente, dado o movimento migratório interno das populações rurais em direção aos centros urbanos industriais em busca de melhores condições de vida (SANTOS, 1987b; BALTAR; DEDECCA, 1992; POCHMANN, 2008; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010). Assim:

A distinção entre assalariamento formal e informal constituiu a mais simples identificação da desregulação, assim como a ampla presença de baixos salários e de grande quantidade de trabalhadores autônomos (não-assalariados) conformaram o padrão de sociedade salarial incompleto, com traços marcantes de subdesenvolvimento do mercado de trabalho no Brasil [...] (POCHMANN, 2008, p. 25).

Quanto às formas de ocupação no mercado de trabalho especificamente em relação aos trabalhadores por conta própria, observa-se que esses passaram a ser uma

⁷⁴ Essa forma de desenvolvimento industrial ocorreu, em um primeiro momento, pela substituição das importações de bens de consumo, e, posteriormente, com a decisiva intervenção do Estado e em um contexto internacional favorável, pela internalização de bens e serviços referentes à química fina, à aviação, aos eletrodomésticos, à produção automotiva etc., com o avanço industrial para a produção de bens de capital e de insumos básicos (SANTOS, 1987b; BALTAR; DEDECCA, 1992; POCHMANN, 2008).

⁷⁵ Independentemente das explicações sobre esse período, nota-se, pelo menos, um ponto em comum: “[...] quaisquer que tenham sido os motivos que estimularam a nova elite governamental pós-[19]30, o certo é que, decisivamente, orientou-se ela pelo caminho da acumulação e diferenciação da estrutura econômica do país [sic], ao lado da tradicional política de proteção ao setor cafeeiro [...]” (SANTOS, 1987b p. 67).

marca da sociedade brasileira no período pós 1930, situando-se gradativamente como “[...] categoria complementar ao novo modo de acumulação [...]” (PRANDI, 1978, p. 62). Não por acaso, nos anos 1940, 1950 e 1970, os percentuais médios nacionais da participação dos trabalhadores por conta própria foram, respectivamente, 36,7%, 22,4% e 20,6%. Contudo, apesar desses percentuais indicarem uma redução, em termos absolutos, houve aumento desse contingente de trabalhadores em 238% (PRANDI, 1978).⁷⁶ Sobre isso, vale lembrar as informações expostas no capítulo 3 referentes à representatividade atual dos trabalhadores por conta própria as quais também se mostram, ainda, tendencialmente relevantes em relação ao conjunto das ocupações no País.

Ao mesmo passo do desenvolvimento da estrutura ocupacional do mercado de trabalho em si mencionado acima, avançou-se em relação aos direitos sociais e, nesse sentido, introduziu-se uma política social no País restrita e de todo limitada. Ao mesmo tempo, abriu-se um período de instabilidade do ponto de vista do avanço dos direitos políticos e civis, dada a alternância de momentos constitucionalista, ditatorial e democrático (CARVALHO, 2009). No geral, entre os anos 1930 e 1964, a instituição de uma legislação social interferiu sobremaneira nas relações de classe do País, estabelecendo e/ou regulamentando diversas questões relevantes: da jornada de trabalho de oito horas à adoção do salário mínimo, da criação dos Institutos de Aposentadoria, a partir de 1933, à Consolidação das Leis Trabalhistas, em 1943. Em contrapartida, era excluída desses direitos uma ampla massa de trabalhadores, entre esses os trabalhadores rurais (naquele momento, a maioria da população brasileira),⁷⁷ os trabalhadores urbanos autônomos e os trabalhadores domésticos (na maior parte das vezes, domésticas). No fim e ao cabo, a política social brasileira nasceu para porção diminuta dos brasileiros, pois voltada, ao mesmo tempo, para a população urbana — representativa de quase 30% da população total de então —, ocupada na indústria — a qual, em 1940, representou pouco mais de 7% dos brasileiros — e sindicalizada — sindicatos esses que deixaram de ser instituições de representação dos interesses da classe trabalhadora em função de servirem como instrumento estatal de harmonização da luta de

⁷⁶ Isso ocorre, evidentemente, em função do aumento da população e da PEA do País.

⁷⁷ Nada que tocasse, assim, nos interesses agrários dos proprietários de terras (CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010).

classes⁷⁸ (SANTOS, 1987b; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010). Sendo assim, desenvolveu-se “[...] uma concepção da política social como privilégio e não como direito. Se ela fosse concebida como direito, deveria beneficiar a todos da mesma maneira [...]” (CARVALHO, 2009, p. 115).

Dadas as condições acima, é possível compreender, em síntese, que o próprio processo de desenvolvimento da cidadania brasileira, o qual, historicamente, vinha sendo ensaiado por meio de parques, frágeis e isolados avanços no que diz respeito aos direitos civis e políticos (CARVALHO, 2009), se deu de forma “regulada” quando do advento dos direitos sociais (SANTOS, 1987b). De acordo com a chamada “cidadania regulada” passou-se a considerar que:

[...] São cidadãos todos aqueles membros da comunidade que se encontram localizados em qualquer uma das ocupações **reconhecidas e definidas** em lei [...]. A cidadania está embutida na profissão e os direitos do cidadão restringem-se aos direitos do lugar que ocupa no processo produtivo, tal como reconhecido por lei. Tornaram-se pré-cidadãos, assim, todos aqueles cuja ocupação a lei desconhecesse [...] (SANTOS, 1987b, p. 68, grifo do autor).

Dessa forma, a instituição governamental de uma agenda social e, por sua vez, de um modelo de cidadania cuja extensão era regulada de acordo com a regulamentação ou não — e por isso mesmo, legitimada ou não pelo Estado — das ocupações profissionais, simbolicamente representado pela “[...] carteira profissional que se torna, em realidade, mais do que uma evidência trabalhista, uma certidão de nascimento cívico [...]” (SANTOS, 1987b, p. 69), determinou uma forma peculiar de exclusão e de desigualdade entre sujeitos **aptos/merecedores** e **inaptos/indignos** dos benefícios socialmente produzidos pela sociedade em tela (SANTOS, 1987b; CARDOSO, 2010), de tal modo que, a partir disso, passou-se a atribuir, de forma acentuada e progressiva, à determinada parcela dos trabalhadores urbanos — ou seja, ao amplo contingente de trabalhadores por conta própria e/ou pobres — o *status* de não cidadãos, de não merecedores e, talvez, no limite e nos termos apresentados no capítulo 2, de não sujeitos.⁷⁹

⁷⁸ Se entre os anos 1890 e 1930 a atividade político-sindical operária sofreu dura repressão do Estado (SANTOS, 1987b), após 1930, com o avanço da legislação social, o movimento operário passou a contar com o seguinte dilema: “[...] liberdade sem proteção ou proteção sem liberdade [...]” (CARVALHO, 2009, p. 118).

⁷⁹ Talvez por isso, hoje, tenha-se a viva noção de trabalho informal como, apenas, explicável por relações de trabalho desprotegidas e/ou desregulamentadas em lei, sendo, então, razoável alimentar a existência, dada essa forma de pensar, de um setor formal, ou seja, aquele formado por profissões reconhecidas pela legislação vigente. A nosso ver, isso dificulta o debate sobre as relações

A “cidadania regulada” partir de 1930 delimitou-se, então, pela **possibilidade** de inclusão dos sujeitos a ser conquistada pelos considerados pré-cidadãos (SANTOS, 1987b), sendo a certidão de nascimento — documento inexistente para muitos brasileiros do meio urbano da capital do País ao final da década de 1940 — a primeira dificuldade a ser superada pelos competidores da cidadania (CARDOSO, 2010). Além disso, a “cidadania regulada” passou a representar a **promessa** de incorporação na malha de direitos sociais para imensa parcela da população brasileira desprezada até então pelo processo de formação do País, impactando sobremaneira as suas expectativas, seus sonhos e suas esperanças — talvez, pela primeira vez — de dias melhores! Essa promessa encontrava-se “[...] mais ou menos distante segundo o local que o trabalhador ocupava na estrutura de distribuição de recursos monetários, bens, serviços, recompensas e, obviamente, direitos [...]” (CARDOSOS, 2010, p. 221).⁸⁰ A cidadania pós 1930 estabeleceu-se, em síntese, pela concessão do direito de participação dos brasileiros em uma competição cujo objetivo era a conquista dos próprios direitos. Enfim, enquanto a cidadania plena era destinada apenas aos sujeitos que estavam à sua altura, a luta por sua efetivação era legitimada por aqueles situados no “andar” de cima, pelo Estado mantenedor dos interesses de classe (SANTOS, 1987b; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010).

Cabe, aqui, outra problematização sobre o microcrédito. Apesar de parecem distantes temporalmente, parece razoável afirmar que o desenvolvimento dessa concepção de cidadania imbuída de valores, em algum grau, relativos à competitividade e ao mérito para o usufruto de seus benefícios pelos trabalhadores, valores esses tomados, também, como fundamentais ao funcionamento do mercado capitalista pelos ideais liberais apresentados em item anterior, impactará na concepção futura do microcrédito como “política social” de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda, tendo em vista que esse tipo de crédito é destinado, sob a rubrica de um “direito” de “inclusão” dos pobres no mercado, aos merecedores de confiança e capazes de competir de forma “empreendedora” em seus “empreendimentos”. Não seria a cessão de microcrédito atualmente, nesse aspecto,

fundamentais de trabalho no capitalismo, principalmente, quando levadas em conta a formação da superpopulação relativa estagnada como mencionada anteriormente.

⁸⁰ Essa distância processava-se em uma forma de escala social que se iniciava no miserável completamente excluído de qualquer processo econômico e social, passando pelo trabalhador teoricamente elegível, até chegar ao trabalhador legalmente reconhecido, mas que, mesmo assim, precisava transformar direitos instituídos em benefícios reais (FISCHER, 2008 apud CARDOSO, 2010).

a retroalimentação das ideias de “possibilidade”, de “promessa” e de “inclusão” em relação à parcela expressiva da classe trabalhadora brasileira? Sendo a resposta para essa pergunta positiva, então podemos afirmar que o microcrédito, além de contribuir com a mistificação da relação desigual entre classes sociais no capitalismo, permite aprofundar a noção de cidadania plena como sendo um conceito sinônimo ao de direito de competir pelo acesso aos benefícios socialmente produzidos pela sociedade em tela.

O desenvolvimento da “cidadania regulada” continuou sem grandes mudanças até 1964 em continuidade à intensificação dos processos de urbanização, de industrialização e migratórios dos sujeitos do campo para a cidade com o qual se acentuou as pressões sobre a política social até então executada (SANTOS, 1987b; CARVALHO, 2009; BEHRING; BOSCHETTI, 2008). Esse quadro se agrava na passagem do breve momento democrático brasileiro para o período militar no qual direitos políticos e civis foram violentamente restritos, com cassação de mandatos, extinção de partidos, intervenção nos sindicatos, fechamento de associações etc., em um claro retrocesso social acompanhado de compressão salarial e, ao mesmo tempo, de um crescimento econômico representado pelo “milagre” econômico brasileiro pouco afeito à distribuição dos benefícios econômicos e produtor de maiores desigualdade social e pobreza.⁸¹ Tudo isso com a expansão industrial por meio do mecanismo de substituição das importações e, agora, com características fordistas de produção, forte presença de capital estrangeiro e condução decisiva do Estado (SANTOS, 1987b; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010).⁸²

Nesse momento, do ponto de vista dos direitos sociais houve, ao passo do cerceamento dos direitos civis e políticos e de sua realização de forma tecnocrática, conservadora e, fundamentalmente, “regulada”, um processo de reformulação daquela cidadania desenvolvida em período anterior (SANTOS, 1987b; BEHRING;

⁸¹ Um milagre representativo de um crescimento econômico por volta de 10% até 1976 que se tornou um pesadelo a partir de 1977, com percentual de crescimento negativo da economia de 3,2% em 1983 (CARVALHO, 2009).

⁸² Isso ocorreu, como abordado no primeiro capítulo, em função da crise do capital internacional deflagrada nos anos 1970. Em busca de aumentar suas taxas de lucro, o capital internacional viu no Brasil uma forma de valorizar-se pela ampliação de mercado de bens fordistas (BEHRING; BOSCHETTI, 2008).

BOSCHETTI, 2008; CARVALHO, 2009).⁸³ Ocorreu, dessa forma, em relação à política social como um todo, mudanças — ainda que, por um lado, com resultados duvidosos (SANTOS, 1987b); por outro, abrindo espaço para a iniciativa privada em determinados setores configurando-se como “[...] um sistema dual de acesso [...] para quem pode e para quem não pode pagar [...]” (BEHRING; BOSCHETTI, 2008) — nas áreas da saúde, da universalização da previdência (com a inclusão dos trabalhadores rurais, autônomos e domésticas), da educação, da habitação, do saneamento e da nutrição (SANTOS, 1987b; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; CARVALHO, 2009). Assim sendo,

[...] dado o ingrediente ideológico que acompanhou os sucessivos governos revolucionários que primeiro é preciso fazer o bolo crescer (acumular) para depois pensar em dividi-lo (reduzir desequilíbrios), seria [...] surpreendente encontrarmos resultados positivos de grande magnitude nesta área [...] (SANTOS, 1987b, p. 78).

Em relação a esse contexto, ainda, entende-se que a política social no período militar “avançou”, no geral, como forma de “barganha” política, ou seja, pela troca da expansão novamente regulada de direitos sociais a determinados setores da sociedade em detrimento de direitos políticos e civis (SANTOS, 1987b; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; CARVALHO, 2009).

Entre meados dos anos 1970 até 1985, iniciou-se o lento retorno em direção à democracia com o processo de abertura política e o reestabelecimento gradual dos direitos civis e políticos. Além disso, o crescimento econômico representado pelo “milagre” passou a ruir dada a restrição de fluxos de capitais internacionais, situação que deixou claros os limites da estratégia dos governos militares na área econômica e social. Como já apontado no primeiro capítulo deste trabalho, a partir desse período, o País passou pelo solapamento de seu modelo desenvolvimentista realizado pela industrialização substitutiva, por um forte endividamento externo, por um processo inflacionário e, como resultado disso, evidenciou-se

[...] empobrecimento generalizado [...], crise dos serviços sociais públicos num contexto da demanda em contraposição à não expansão dos direitos; desemprego, agudização da informalidade da economia; favorecimento da produção para exportação em detrimento das necessidades interna [...] (BEHRING; BOSCHETTI, 2008, p. 139).

A partir da década de 1990 com as reformas neoliberais e as políticas de ajuste econômico, o País continuou sua trajetória histórica de acúmulo de trabalhadores

⁸³ À cidadania regulada pelos governos militares agregou-se o controle estatal arbitrário dos salários auferidos pelas profissões (SANTOS, 1987b).

sobrantes e destituídos “[...] das condições necessárias de incorporação social e ocupacional provenientes do modelo de políticas públicas implementadas durante os anos de 1930 a 1980 [...]” (POCHMANN, 2008, p. 26). A partir disso e tendo como base concreta o próprio desenvolvimento prévio nacional da cidadania, da democracia, do mundo do trabalho e dos direitos sociais, reestruturou-se, levando-se em conta àquelas recomendações feitas pelos organismos internacionais relatadas anteriormente, o espaço das políticas sociais para a forma de programas pontuais, focalizados e direcionados aos efeitos mais evidentes da crise iniciada nos anos 1980, principalmente, a pobreza e o desemprego (UGÁ, 2004; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; FILGUERIAS; GONÇALVES, 2009; NOGUEIRA, 2009), como as políticas de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda na forma de microcréditos.

[...] Tal processo impõe um novo estatuto à proteção social: ela se torna mais defensiva e seletiva, menos universalista, sustentada mais por políticas e programas que por direitos. [...] a proteção social é “re-mercantilizada”, passando a ser “comprada e vendida” como um bem de mercado a mais [...] (NOGUEIRA, 2009, p. 68).

Enfim, diante dessas informações arriscamos afirmar que a constituição do capitalismo brasileiro e tudo o que isso levou em conta, ou seja, a dependência internacional econômica secular do País, a formação do mercado de força de trabalho e de sua superpopulação relativa, a cidadania regulada, a instituição de uma política social seletiva, as formas de controle da classe proletária, os muitos avanços e retrocessos dos direitos de cidadania em períodos tão curtos de tempo, o processo de ajuste neoliberal do Estado etc., assenta-se em bases historicamente de todo precárias.⁸⁴ Dito de outro modo: a série de problemas nacionais enfrentada na contemporaneidade brasileira por ampla massa de sua população trabalhadora no que diz respeito ao desemprego e à pobreza é, em larga medida, fruto de uma formação econômica, política e social **consistentemente** desigual, incompleta, conservadora, excludente e elitista (PRANDI, 1978; SANTOS, 1987b; BEHRING; BOSCHETTI, 2008; POCHMANN, 2008; CARVALHO, 2009; CARDOSO, 2010) produtora, por sua vez, da ideia de “inclusão social” restrita pelo trabalho dito protegido/formal a qual vem alimentando desde os anos 1930 até a atualidade os

⁸⁴ Informações consistentes a respeito disso, principalmente, levando-se em conta a pobreza, o desemprego, a renda, a educação, a estrutura de ocupações no mercado de trabalho e a mobilidade social entre trabalhos, na maior parte das vezes, de baixos rendimentos, entre as décadas de 1940 e os anos 2000, podem ser observadas em Carvalho (2010), especificamente, a partir do capítulo 5.

sonhos e os projetos de bem-estar de ampla parcela da classe trabalhadora (CARDOSO, 2010). Na contemporaneidade brasileira, no entanto, como já adiantado no início deste trabalho, essa “inclusão” ganhou mais uma “camada”, tornou-se o direito de o trabalhador ser incluído não mais em uma malha de direitos sociais, mas diretamente no mercado competitivo como um consumidor, em uma espécie de “nova” “cidadania regulada” segundo a qual para ser cidadão é necessário consumir determinados bens, por exemplo, microcréditos.

Vale aqui, uma última problematização a respeito do nosso objeto. A construção histórica das relações propriamente capitalistas no País, a nosso ver, permitiram o fortalecimento tanto concreto quanto ideológico do microcrédito enquanto um instrumento de “combate à pobreza” e de geração de renda entre aqueles sujeitos tomados como “candidatos” ao título de “empreendedores” ou, até mesmo, de capitalistas, nas últimas décadas. Trata-se, assim, a pretensa “política social” de microcréditos de uma resposta possível e perversa em relação à luta de classes e sua correlação de forças predominante efetivada pelas classes dominantes por meio do Estado brasileiro (BEHRING; BOSCHETTI, 2008), fortemente baseada na secular e estrutural precariedade de um mercado de trabalho nacional, de um regime salarial incompleto, de um sistema de ocupações profundamente desigual, de uma cidadania de todo restrita no que diz respeito ao abarcamento dos sujeitos em direitos amplos e de uma desigualdade manifesta que acomete muitos brasileiros em relação às suas formas de reprodução enquanto trabalhadores. Partindo dessas considerações, não há razões para depositar no microcrédito qualquer traço que o habilite, em essência, como um instrumento promotor de direitos de cidadania. Muito pelo contrário, aquela propalada democratização do (micro)crédito representa, pelo menos no que se refere à realidade brasileira, certamente, o processo de solapamento dos direitos sociais na atualidade, em uma “[...] **fragilização da dimensão social da cidadania**, [...] posta pelas políticas **estatais** focalizadas e pela **mercantilização** de serviços sociais [...]” (LEITE, 2011, p. 295, grifo do autor).

4.3. Informações empíricas sobre o microcrédito e seu papel no capitalismo brasileiro contemporâneo

Partindo das informações até aqui construídas, torna-se possível, a nosso ver, finalmente, respondermos a pergunta elaborada a partir de nosso objeto de pesquisa, a saber: qual é o significado do microcrédito no capitalismo brasileiro

contemporâneo? Dito de outra forma: que papel cumpre essa modalidade de crédito na sociedade brasileira atual quando esta é tomada enquanto uma “política social” de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda? Para isso, buscamos, a seguir, relacionar alguns dados acerca dos “empreendedores” que efetivamente participaram de programas de microcréditos às principais problematizações precedentes sobre esse tipo de microfinanciamento.

Sendo assim, apresentamos, a seguir, com o auxílio de pesquisa realizada pelo DIEESE (2017b) na qual se cruzou informações fornecidas pelo PNMPO e pelo IBGE através da PNAD, o perfil dos “empreendedores” brasileiros que ora buscaram, ora buscaram e captaram microcréditos no ano de 2014.⁸⁵ Considerou-se nesse levantamento aqueles empreendedores por conta própria e empregadores com até 5 empregados e com renda no trabalho principal de até R\$ 10.000,00 por mês, dado que, naquele ano, eram elegíveis ao microcrédito pessoas físicas e jurídicas com faturamento anual bruto de até R\$ 120.000,00 (DIEESE, 2017b).⁸⁶ Valemo-nos das seguintes informações sobre esse perfil: cor/raça, faixa etária, escolaridade, posição na ocupação, número de empregados, renda média mensal do trabalho principal e assistência técnica fornecida ao tomador de microcrédito. Além disso, a partir dessa mesma pesquisa (DIEESE, 2017b), expomos informações operacionais relativas ao funcionamento do microcrédito no Brasil extraídas diretamente do PNMPO, ainda que, nesse caso, referentes ao ano de 2015. Buscamos, assim, apresentar os seguintes dados: gênero, situação jurídica, ramo de atividade e finalidade.

De acordo com as informações escolhidas pelo DIEESE (2017b), em 2014, no Brasil, contabilizou-se 18.760.658 “empreendedores” dos quais, em números absolutos, 830.810 (equivalente à 4,4% em relação ao total de “empreendedores” brasileiros) e 744.477 (equivalente à 4,0% em relação ao total de “empreendedores” brasileiros), respectivamente, apenas buscaram e buscaram e, efetivamente, conseguiram captar microcréditos. O contingente de “empreendedores” que captou microcréditos equivaleu a 89,6% em relação ao grupo de “empreendedores” que apenas buscou esse tipo de crédito.

⁸⁵ As informações a respeito dos trabalhadores que captaram microcréditos estão disponíveis, apenas, na PNAD relativo ao ano de 2014.

⁸⁶ Por isso mesmo, o número total de “empreendedores” brasileiros considerado nessa pesquisa difere — para uma menor quantidade em termos absolutos — daquele levado em conta pela pesquisa SEBRAE (2015) exposta no capítulo 3.

Levando-se em conta, apenas, os “empreendedores” brasileiros que receberam os microcréditos naquele ano, estas foram as suas características gerais: 1. do ponto de vista da cor, 49,4% qualificaram-se como negros e pardos, enquanto 50,6% como não negros;⁸⁷ 2. já em relação à faixa etária, esse contingente concentrou-se, fundamentalmente, entre 30 e 59 anos de idade, representando 77,50% do total; 3. em relação à escolaridade, 45,8% declararam possuir entre nenhuma escolaridade e ensino médio incompleto, enquanto 54,1% declararam possuir entre ensino médio completo até ensino superior completo; 4. quanto à posição na ocupação, 69,5% do total constituiu-se de trabalhadores por conta própria, enquanto 30,5% constituiu-se de empregadores com até 5 empregados; 5. entre os empregadores, 10,8% tinham apenas 1 empregado, 7,4%, 2 empregados, e, finalmente, 12,3%, de 3 a 5 empregados; 6. no que diz respeito à renda média mensal desses “empreendedores”, observou-se que essa foi de R\$ 2.330,00 — ainda que para o total de “empreendedores” brasileiros, ou seja, os 18.760.658 sujeitos nessa forma de inserção no mercado de trabalho, a renda média foi de R\$ 1.691,00; e, por fim, 7. no que diz respeito à assistência técnica, 84,1% não obtiveram qualquer contribuição de agências de apoio ao empreendedor⁸⁸ (DIEESE, 2017b).

Quanto às informações relativas ao microcrédito em si, de acordo com o levantamento feito pelo DIEESE (2017b), entre os anos 2009 e 2015, o PNMPO obteve os seguintes resultados operacionais descritos na tabela 1 exposta a seguir:

Tabela 1 - Quantidade, valor total e valor médio dos contratos de microcrédito efetuados pelo PNMPO — Brasil — 2009-2015

Ano	Quantidade de contratos	Valor real total concedido (em R\$)	Valor médio (em R\$)
2009	1.620.656	3.620.000,70	2.234,10
2010	1.966.718	4.488.000,10	2.282,00
2011	2.576.559	5.761.000,30	2.236,00
2012	3.814.781	8.620.000,10	2.259,70
2013	5.713.091	12.681.000,30	2.219,70
2014	5.667.287	13.767.000,20	2.429,20
2015	5.201.992	12.360.000,00	2.376,00
Total	26.561.084	61.298.000,70	16.036,70

Fonte: DIEESE (2017b).

Observação: valores concedidos em cada ano, a preços do INPC/IBGE de dezembro de 2015.

⁸⁷ Nesse caso, não negros refere-se aos brancos, aos amarelos e aos indígenas (DIEESE, 2017b).

⁸⁸ Entre as quais evidenciou-se as seguintes: SEBRAE, instituições do sistema S (Sesi, Senac, Senai), agências do governo federal, estadual ou municipal, empresa privada e outras não definidas (DIEESE, 2017b).

Especificamente para o ano de 2015, o PNMPO obteve os seguintes resultados percentuais por variável, a saber: 1. em relação ao gênero, as mulheres representaram 64,6% dos clientes atendidos e 62,2% dos valores cedidos em contraposição aos homens; 2. no que se refere à situação jurídica, 96,8% dos clientes atendidos e 94,6% dos valores cedidos referiram-se aos “empreendedores” informais em relação aos formais;⁸⁹ 3. já do ponto de vista do ramo de atividade, o comércio expressou 77,7% dos clientes atendidos e 72,6% dos valores cedidos em detrimento, principalmente, das atividades industrial e de serviços; e, por fim, 4. quanto à finalidade do microcrédito, 90,8% dos clientes atendidos e 87,0% dos valores cedidos voltaram-se ao capital de giro (DIEESE, 2017b).

As informações até aqui elencadas nos permitem, pelo menos, três considerações, a saber: 1. fica evidente o aumento considerável dos contratos de microcrédito realizados e de seus respectivos valores totais e médios ao longo dos anos 2009 e 2015 em âmbito nacional, ainda que, ao mesmo tempo, para o ano de 2014, apresentou-se uma parcela pequena de “empreendedores”, em termos percentuais e absolutos, que buscou e/ou captou esse tipo de crédito em relação ao total nacional desse contingente. Dito isso, parece importante salientar, levando-se em conta aquela lógica teórica nitidamente favorável ao microcrédito que o toma como instrumento de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda, a pequena abrangência quantitativa desse tipo de financiamento, principalmente, quando colocados em destaque tanto o total de “empreendedores” brasileiros dispostos a requererem esses microfinanciamentos, quanto os indicadores de pobreza do País exibidos no segundo capítulo deste trabalho; 2. apesar dessa pouca abrangência, trata-se aquela parcela de tomadores de microcréditos representativa de uma ampla camada da população brasileira situada no mercado de trabalho, como vimos no capítulo anterior, em condições de vida de todo precárias ou, pelo menos, incertas, a título, por exemplo, dos elevados percentuais relativos à baixa escolaridade, da maior parcela de “empreendedores” por conta própria e da renda média mensal daquele contingente situado abaixo do valor do salário mínimo necessário médio mensal de R\$ 2.925,16 calculado para o ano de 2014 pelo DIEESE (acesso em: 10 jan. 2017a); 3. além disso, o microcrédito parece não proporcionar de forma relevante nem postos de trabalho, nem investimentos produtivos, visto que a maior

⁸⁹ O PNMPO, do mesmo modo como faz o SEBRAE, define os “empreendedores” formais como aqueles que possuem um negócio registrado no CNPJ ou na modalidade MEI.

parte desses pequenos financiamentos destinam-se ao comércio como capital de giro; e, por fim, 4. não por acaso, parte relevante da população “empreendedora” autodeclarou-se negra, do gênero feminino, por conta própria e atuando em condições jurídicas informais, algo que somente faz sentido quando abordados aqueles aspectos da história brasileira como buscamos fazer em item anterior. Sendo assim, não seria exagero sugerir, a partir do que foi dito em item anterior, que os chamados “empreendedores” que buscam captar microcréditos para manterem suas vidas, hoje, representam, em algum grau, aquela população trabalhadora do processo de formação do mercado de trabalho brasileiro a partir dos anos 1930.

Apesar das problematizações acima evidenciarem, de alguma forma, fragilidades referentes ao funcionamento do microcrédito, esse, ainda assim, é, geralmente, apresentado positivamente, de acordo com o que vimos, principalmente, no capítulo 1. O microcrédito tende a **aparecer** sistematicamente — e a despeito de qualquer informação empírica — sob, pelo menos, as seguintes ideias: 1. é um dinheiro que se transforma em capital em mãos “empreendedoras”; 2. compõe as políticas sociais como um instrumento de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda aos pobres trabalhadores por conta própria, pois permite-lhes realizarem seu potencial produtivo; 3. fornece aos pobres “direitos” ao permitir-lhes acessarem o mercado como consumidores/produtores; 4. produz oportunidades iguais para todos dada a devida equalização de “bens primários” e/ou de “capacidades”; 5. todos os trabalhadores por conta própria — público majoritário dos programas de microcrédito como já visto — são tomados como “capitalistas” e “naturalmente” competitivos; e, por fim; 6. o microcrédito é “capital” que, além de gerar renda e riqueza aos seus possuidores, potencializa, inclusive, aquelas outras formas de “capital”.

Como já adiantando no item anterior, pensamos não ser possível concordar com as interpretações elaboradas acima pelos teóricos do microcrédito. Assim, vejamos, abaixo, os principais pontos que nos permitem essa discordância.

O microcrédito nas mãos daqueles “empreendedores” pobres e/ou por conta própria não é capital, não é dinheiro que se transforma em capital, nem valor que se valoriza. O capital é possível a partir de relações sociais que produzem mais-valor dada a exploração de trabalho alheio. Ora, como ser possível esses trabalhadores tomadores de microcrédito constarem dessa condição? É possível, sim, que esses trabalhadores possuam seus próprios instrumentos de trabalho, mas isso, por si só,

não os tornam capitalistas, pois, fundamentalmente, esses instrumentos precisariam ser utilizados como capital (MARX, 2017). Tampouco o uso dos microcréditos pelos trabalhadores por conta própria — ampla maioria dos tomadores de microcrédito — permite transformar dinheiro em capital, pois não há, nesse caso específico, elementos de exploração de trabalho alheio, senão da própria força de trabalho em função da sobrevivência pelo autoemprego (PRANDI, 1978; PAMPLONA, 2001; SOARES, 2008).⁹⁰

Além disso, como classificar os tomadores de microcrédito de “empreendedores”/“capitalistas” quando esses, em sua ampla maioria, são trabalhadores por conta própria com perfil, inclusive, compatível ao da classe trabalhadora nacional como um todo, quando levados em conta todas as informações precedentes? Essa parcela de tomadores de microcrédito, assim: “[...] Nem vende ao capitalista sua força de trabalho nem dispõe de capital para se transformar [...] em comprador da força de trabalho alheia [...]” (PRANDI, 1978, p. 31). Mas isso não significa que esse trabalhador por conta própria seja um

[...] peso morto para a sociedade, pois vai participar do momento-de-forças através do qual o modo de produção capitalista procura anular resultantes de suas contradições, jogando inclusive com relações sociais que, à primeira vista, podem parecer estranhas [...] (PRANDI, 1978, p. 31).

Assim, os programas de cessão de microcréditos não seriam formas de manter sob controle, em alguma medida, a reprodução (PRANDI, 1978; SOARES, 2008; MARX, 2017) de trabalhadores que, por situarem-se no mundo do trabalho como parte componente da superpopulação relativa estagnada, dificilmente inserir-se-ão nas típicas relações capitalistas assalariadas? Essa parcela da população trabalhadora participa das relações sociais capitalistas, não pela via formalmente assalariada, muito menos como capitalistas, evidentemente, mas como produto necessário da acumulação capitalista “[...] em nível compatível com a manutenção de um excedente populacional de tamanho suficientemente grande para manter o processo de depressão real dos salários [...]” (PRANDI, 1978, p. 36), de tal modo que se tratam, então de trabalhadores, em sua maioria, sobrantes (PRANDI, 1978; SOARES, 2008; MARX, 2017), nos termos já elencados em item anterior. Nesse sentido, em que pese as especificidades da formação brasileira, ou seja, em relação tanto ao precário desenvolvimento do próprio mercado de trabalho nacional, quanto

⁹⁰ Não é nosso intuito, aqui, abordar a parcela de tomadores de microcrédito empregadores, nem buscar entender como esses “empreendedores” participam do processo de produção de mais valor.

à histórica negligência de direitos de cidadania para grande massa de trabalhadores, financiar o trabalhador por contra própria com microcréditos nos dias atuais permite, também, o arrefecimento do “[...] desemprego em massa, capaz de elevar os riscos do conflito a um ponto além do qual o próprio sistema não teria forças para anular a fatalidade de sua bancarrota [...]” (PRANDI, 1978, p. 37).

Por outro lado, o microcrédito não poderia ser considerado, ainda, uma ferramenta atual de apaziguamento de, pelo menos, uma parte da pobreza (ABÍLIO, 2011) nacional pelo Estado brasileiro? Talvez o “combate à pobreza” propalado como objetivo principal do microcrédito por seus entusiastas esteja, em algum grau, distante da realidade empírica apresentada acima e expressa por meio dos “empreendedores” do PNMPO. Se levarmos em conta — ainda que isso limite um entendimento adequado da pobreza como um fenômeno multifacetado —, os valores médios para as linhas de pobreza e pobreza extrema utilizados pelo IPEA (acesso em: 7 out 2017) para mensurar a pobreza brasileira no ano de 2014, percebemos que foram considerados extremamente pobres aqueles que auferiram até R\$ 119,81 *per capita* — considerando-se uma família formada por 4 membros, isso seria equivalente a um valor total de até R\$ 479,25 —, e pobres, aqueles que auferiram até R\$ 239,62 *per capita* — considerando-se uma família composta por 4 componentes, isso equivaleria a um valor total de até R\$ 958,49 —. Dado que a renda média daqueles “empreendedores” — equivalente a R\$ 2.330,00 e, por isso mesmo, um valor de todo reduzido no que se refere à satisfação das necessidades de uma pessoa — distancia-se de forma relevante desses valores referentes à pobreza brasileira, torna-se difícil sustentar a ideia central de “arrefecimento da pobreza” através da implementação de programas de microcréditos no País. De todo modo, é fato que os rendimentos médios dos ditos “empreendedores” clientes do PNMPO expressam valores restritos quando se leva em conta o salário mínimo necessário calculado pelo DIEESE. Ao mesmo passo, importa levar em conta que os rendimentos de cada trabalhador cliente do PNMPO podem ser, evidentemente, ainda menores em relação ao rendimento médio do total dos “empreendedores” levados em consideração na pesquisa feita pelo DIEESE, de tal modo que possa

haver naquele contingente trabalhadores com rendimentos mais próximos aos dos brasileiros pobres e extremamente pobres conforme os dados do IPEA.⁹¹

Por fim, como afirmar que o microcrédito faz parte da expansão de direitos ao incluir os sujeitos no mercado? Se para ser, de fato, cidadão é preciso ter o direito de competir no mercado pela própria sobrevivência como um trabalhador por conta própria por meio da contração de microcréditos, então, são cidadãos — ou, no limite, sujeitos — aqueles merecedores e capazes disso. Nada mais perturbador e, ao mesmo tempo, coerente com os desdobramentos neoliberais atuais da política social associada àquela “cidadania regulada” pelo Estado brasileiro desenvolvida a partir dos anos 1930. Não por acaso, na contemporaneidade capitalista, nota-se a produção da desigualdade, para além daquela existente na relação estabelecida entre as classes sociais, também, no campo da própria cidadania: “[...] **protagonista**, para uns, **passiva**, para outros; **doadora**, para uns, **receptora**, para outros [...]” (LEITE, 2011, p. 295, grifo do autor).

Enfim, talvez esse seja o espaço possível do microcrédito no capitalismo brasileiro contemporâneo: por um lado, esse tipo de crédito, tomado pretensamente como “ferramenta” componente da política social nacional, permite o suposto “combate à pobreza” transformando, apenas nos níveis ideológico e aparente, pobres em “capitalistas”, por outro, em essência, trata-se de um instrumento que busca manter sob controle, pelo menos, parte da classe trabalhadora e, por consequência, a própria ordem social e econômica vigente, tudo com uma considerável dose de esperança de dias melhores aos competidores da cidadania brasileira.

⁹¹ Aqui, há uma clara limitação de nossa pesquisa, pois as fontes consultadas não apresentam de forma estratificada os rendimentos por grupo dos clientes do PNMPO. Assim, resta-nos, apenas, elaborar algumas aproximações e problematizações sobre a proximidade ou não entre os rendimentos dos clientes do PNMPO e aqueles valores relativos à pobreza brasileira apontados pelo IPEA.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A elaboração de uma resposta ao proposto problema de pesquisa deste trabalho, qual seja, entender o significado do microcrédito enquanto elemento que ocupa certo espaço no modo de produção capitalista brasileiro contemporâneo, evocou um percurso metodológico cuja meta, para além da exposição de uma descrição do microcrédito, foi explicá-lo a partir de suas conexões com alguns elementos da realidade brasileira propriamente dita.

Buscamos, para isso: 1. em um primeiro momento, apresentar os elementos mais aparentes do microcrédito, ou seja, suas características, seus objetivos declarados, suas justificativas teóricas e seu contexto histórico de surgimento; 2. em um segundo momento, expor separada e criticamente as principais representações, teorias e informações empíricas referentes aos principais eixos utilizados para sustentar, a nosso ver, esse tipo de crédito na atualidade capitalista brasileira, esses ligados, no geral, às temáticas da pobreza, do empreendedorismo e da política social. Fez-se isso levando-se em conta entender as razões pelas quais associa-se o microcrédito aos propalados “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda, no País, atualmente; e, por fim, 3. destacar as (in)coerências entre as formas de pensar o microcrédito enquanto um tipo de “política social” a ser produzido e destinado para certos segmentos da sociedade brasileira e os apontamentos teóricos relativos ao funcionamento estrutural do modo de produção capitalista e, especificamente, do capitalismo brasileiro no que diz respeito à formação de seu precário mercado de trabalho e do desenvolvimento de uma cidadania de todo restrita.

Salientamos, assim, a relevante proximidade entre as proposições produzidas por instituições internacionais e as ideias relativas ao microcrédito apontadas no primeiro capítulo deste trabalho, principalmente quando levados em conta, por um lado, o contexto de expressivas mudanças a partir dos anos 1970 e, por outro, a forma pela qual o Estado e o mercado passaram a ser pensados em termos de suas “devidas” atuações em sociedade em função, principalmente, do “combate à pobreza”. Foi possível estabelecer relação direta, por exemplo, entre as recomendações do Banco Mundial e os objetivos veiculados pelos trabalhos favoráveis ao microcrédito tal como foram expostos ao longo deste trabalho. Dessa forma, destacaram-se as principais considerações sobre o papel caridoso do Estado

e virtuoso do mercado quando da solução da pobreza, esta encarada como o principal problema a ser enfrentado na atualidade.

Nesse íterim, aparecem — direta ou indiretamente — com certo peso nos escritos a respeito do microcrédito determinadas potencialidades desse tipo de crédito em relação aos seus objetivos mais aparentes, a saber: o estabelecimento de “direitos” aos notadamente “excluídos” do mercado pela “democratização” do microcrédito, a capacidade de funcionar como “capital físico” nas mãos dos trabalhadores pobres e a conseqüente criação e/ou potencialização dos “capitais” humano e social, a geração de renda e riqueza pelos próprios sujeitos e o desenvolvimento das “habilidades empreendedoras” das pessoas, tudo isso envolto em uma “política social” coerente com as determinações do mercado competitivo.

Essas considerações, apesar de aparecem logicamente articuladas e coerentes entre si, baseiam-se, principalmente, no entendimento segundo o qual a realidade estaria dada, pronta e acabada, não cabendo questioná-la, restando, então, adotar uma postura quase de resignação perante a realidade “objetiva”. Assim, passa-se a mensagem de que o microcrédito, dado o caráter “natural” dos problemas sociais a serem “geridos” — nesse caso, a pobreza e o desemprego — e do papel igualmente “natural” do mercado enquanto instância máxima de desenvolvimento social, é o instrumento lógico e óbvio a ser disponibilizado aos “excluídos” do mercado. Segundo essa forma de interpretação da realidade, na atualidade, sobrevivem os mais competitivos. Em síntese: assume-se que deve partir do próprio indivíduo — e isso é tomado como natural — as razões pelo sucesso ou não de sua inserção produtiva no mercado. Não por acaso, as formas de pensar e qualificar os pobres e os não pobres, explícitas nas publicações do Banco Mundial e, também, nos trabalhos nitidamente a favor do microcrédito, passam pela (in)capacidade de atuação individual no mercado competitivo, sem nenhum questionamento do capitalismo propriamente dito.

Apontou-se, ainda, para as incoerências entre um conjunto de informações propriamente empíricas sobre o mercado de trabalho brasileiro e as ideias propagadas pelos teóricos do microcrédito voltadas à “transformação” dos pobres em, especificamente, “empreendedores”. Nesse caso, através da apresentação de informações acerca de rendimentos, de ocupações, etc., sugeriu-se que o público ao qual se destinam, geralmente, os microcréditos, ou seja, os trabalhadores por conta

própria, participa da ampla classe trabalhadora e em posição mais precária em relação às típicas ocupações assalariadas capitalistas. Dessa forma, buscou-se confrontar as noções ideais e definidoras do “empreendedorismo” e a situação concreta e real de, pelo menos, essa parcela da classe trabalhadoras brasileira. Com isso, observamos as incompatibilidades entre o ideal da oportunidade equânime aos distintos sujeitos e a imperativa reprodução de classe no seio do capitalismo, este, evidentemente, limitador das possibilidades reais dos sujeitos de escolherem ser e fazer o que desejam.

Além disso, aludiu-se que os escritos a favor do microcrédito como instrumento de “combate à pobreza” e geração de trabalho e renda buscam legitimidade, em alguma medida, nas principais teses liberais com referência à liberdade, ao mercado e à justiça social, bem como às formas “adequadas” e “justas” de distribuição de bem-estar no seio de qualquer sociedade e ao individualismo “naturalmente” necessário ao pleno desenvolvimento de uma coletividade. Dessas ideias liberais, ficam aos defensores do microcrédito as noções segundo as quais os microfinanciamentos são instrumentos relevantes ao equacionamento dos problemas sociais brasileiros, seja do desemprego, seja da pobreza, visto que aqueles não ameaçam o “justo” mecanismo de satisfação de todas as necessidades humanas, ou seja, o mercado. Assim, contanto que haja um critério de justiça “consensualmente” aceito, sustenta-se coerentemente as ideias relativas à (in)capacidade dos perdedores e ao “empreendedorismo” dos vencedores.

Observou-se, também, certa incoerência entre o principal objetivo atribuído ao microcrédito por seus teóricos — ou seja, o de “combater a pobreza” — e aquele conjunto de informações empíricas específicas relativas aos tomadores de microcrédito do País para os anos de 2014 e 2015 fornecidos pelo PNMPO. Nesse caso, aquela incoerência surgiu quando considerados — não sem incorrer em certa simplificação do fenômeno da pobreza — os valores médios *per capita* atribuídos aos brasileiros pobres e extremamente pobres pelo IPEA. Ora, como sustentar, assim, que os programas de microcréditos são eficazes para “combater a pobreza” quando a realidade empírica mostra o contrário? Mesmo considerando a possibilidade de haver trabalhadores por conta própria com rendimentos monetários abaixo daquele valor monetário médio atribuído ao conjunto dos “empreendedores” abordados pelo PNMPO, há de se levar em conta a pouca abrangência dos

microcréditos em relação ao conjunto de pessoas pobres do Brasil de acordo com as informações do IPEA sobre esse assunto.

Isso nos levou a considerar, finalmente, que, ao passo aparente do propalado — e incerto — “combate à pobreza”, os microcréditos possibilitam, em essência, gerir, pelo menos, uma parte da classe trabalhadora em uma sociedade histórica e estruturalmente permeada por um mercado de trabalho de todo precário, restrito e marcado pelo desemprego. Dito isso, não nos parece ser razoável ao Estado brasileiro sustentar um mercado de trabalho com expressivas taxas de desemprego com as quais se eleva o risco de desordem social incompatível aos interesses do capital. De fato, o estabelecimento de um contingente regular da classe trabalhadora em ocupações por conta própria, essas exaltadas como atividades “empreendedoras” e incentivadas pelo “acesso facilitado” aos microcréditos produtivos,

[...] tende a diminuir a pressão social e, por conseguinte, afasta a possibilidade de uma convulsão social. Isso porque, ao se encontrar ocupado, mesmo com um pífio rendimento, o trabalhador alimentará esperanças de dias melhores e até de se tornar, no futuro, um grande capitalista, pois hoje ele já é autônomo; amanhã, quem sabe ele não se tornará um empresário bem sucedido [sic]! [...] (SOARES, 2008, p. 96).

REFERÊNCIAS

ABÍLIO, Ludmila Costhek. Cidadania administrável? Uma análise de políticas públicas na periferia de São Paulo. **Argumentum**, Vitória, v. 1 n. 3, p. 204-219, 2011.

ACCION. Investing in individuals, improving our world. **Annual Report**. 2013. Disponível em <<https://www.accion.org/sites/default/files/2013%20Annual%20Report%20EN.pdf>>. Acesso em: 27 jan. 2016.

ALVES, Sérgio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. **Democratização do crédito no Brasil**: atuação do Banco Central. Brasília: Banco Central, 2004. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/democrat.pdf>>. Acesso em: 14 de set. 2009.

ANTUNES, Ricardo. **Adeus ao trabalho?**: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 13. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade; DEDECCA, Claudio Salvadori. Notas sobre o mercado de trabalho no Brasil durante a industrialização restringida. **Cadernos do Cesit**, n. 12, p. 1-21, 1992.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Taxa Selic**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/n/SELICTAXA>>. Acesso em: 14 mai. 2017a.

_____. **Bancos múltiplos**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/bm.asp>>. Acesso em: 14 mai. 2017b.

BANDES. Nossocrédito. **Microcrédito**: agenda para o desenvolvimento municipal. Disponível em: <<https://www.bandes.com.br/Site/Dinamico/Show?id=89>>. Acesso em: 14 mai. 2017.

BANCO DO NORDESTE. **Crediamigo**. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/crediamigo>>. Acesso em 14 mai. 2017.

_____. **Crediamigo**. Relatório anual Crediamigo. 2005. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>>. Acesso em 14 mai. 2017.

_____. **Crediamigo**. Relatório Anual Crediamigo. 2015. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>>. Acesso em 14 mai. 2017.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. **Informe anual**. 1971. Disponível em <<http://www.iadb.org/pt/banco-interamericano-de-desenvolvimento,2837.html>>. Acesso em: 28 mar. 2016.

BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial**: luta contra a pobreza. Washington D.C.: Banco Mundial, 2000-2001. Disponível em:

<<http://documents.worldbank.org/curated/pt/927161468164645652/pdf/226840PORTUGUE1za20001200101PUBLIC1.pdf>>. Acesso em: 14 mai. 2017.

BNDES. Microcrédito: o desafio do microcrédito produtivo e orientado. 2007.

Disponível em

<https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Convivencia/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Inclusao_Social/200709_2.html>. Acesso em: 27 mai. 2016.

BANCO SANTANDER. Prospera Microcrédito. Disponível em:

<<https://sustentabilidade.santander.com.br/pt/Produtos-e-Servicos/Paginas/Microcredito.aspx>>. Acesso em: 14 mai. 2017.

BARONE, Francisco Marcelo et al. Introdução ao microcrédito. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em:

<<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2009.

BARROS, Ricardo Paes de; HENRIQUES, Ricardo; MENDONÇA, Rosane. Desigualdade e pobreza no Brasil: retrato de uma estabilidade inaceitável. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 15, n. 42, p. 123-142, 2000.

BECKER, Gary S. Investment in human capital: a theoretical analysis. **Journal of Political Economy**, v. 70, n. 5, p. 9-49, 1962.

BEHRING, Elaine Rossetti. Política Social no capitalismo tardio. 3. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

BEHRING, Elaine Rossetti; BOSCHETTI, Ivanete. Política Social: fundamentos e história. 5. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

BOURDIEU, Pierre. O poder simbólico. 16. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2012.

_____. O capital social: notas provisórias. In: **NOGUEIRA, Maria Alice; CATANI, Afrânio (Org.). Escritos de educação.** 16. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.

BRASIL. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. **Diário Oficial da União**, Brasília, 24 mar. 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/Leis/L9790.htm>. Acesso em: 14 mai. 2017.

_____. Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003. **Diário Oficial da União**, Brasília, 12 set. 2003. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2003/lei-10735-11-setembro-2003-473491-normaatuizada-pl.html>>. Acesso em: 14 mai. 2017.

_____. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. **Diário Oficial da União**, Brasília, 26 abr. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 14 mai. 2017.

CACCIAMALI, Maria Cristina; PIRES, Julio Manuel. Perspectivas das micro e pequenas empresas ante o contexto atual da economia mundial e brasileira. **Revista Estudos Econômicos**, v. 27, n. especial, p. 85-115, 1997.

CAPDEVIELLE, Julieta. Capital social: debates y reflexiones em torno a un concepto polémico. **Revista de Sociologia e Política**, v. 22, n. 51, p. 03-14, 2014.

CAPELAS, Estela; HUERTAS Neto, Miguel; MARQUES, Rosa Maria. Relações de trabalho e flexibilização. In: MARQUES, Rosa Maria; FERREIRA, Mariana Ribeiro Jansen. (Org.). **O Brasil sob a nova ordem: a economia brasileira contemporânea — uma análise dos governos Collor a Lula**. São Paulo: Saraiva, 2010. p. 217-244.

CARCANHOLO, Reinaldo A. Mercadoria, valor e fetichismo. In: _____(Org.). **Capital: essência e aparência**. São Paulo: Expressão Popular, 2011, p. 29-97.

CARCANHOLO, Reinaldo A; SABADINI, Mauricio. Sobre o capital e mais-valia. In: CARCANHOLO, Reinaldo A (Org.). **Capital: essência e aparência**. São Paulo: Expressão Popular, 2011, p. 123-145.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. Neoliberalismo e o Consenso de Washington: a verdadeira concepção de desenvolvimento do governo FHC. In: MALAGUTI, Manoel L.; CARCANHOLO, Reinaldo A.; CARCANHOLO, Marcelo D. (Org.). **Neoliberalismo: a tragédia do nosso tempo**. 2. ed. São Paulo: Cortez, 2000, p. 15-35.

CARDOSO, Adalberto. **A construção da sociedade do trabalho no Brasil: uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades**. Rio de Janeiro: FGV, 2010.

CARDOSO JUNIOR, José Celso. Pobreza como privação de capacidades ou pobreza como destituição de direitos: alcances e impasses no pensamento de Amartya Sen. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 19, p. 73-93, 2006.

CARLEIAL, Liana Maria da Frota; MALAGUTI, Manoel Luiz. **Informalidade e precarização no mercado de trabalho brasileiro**. Mimeo, inédito, 2001.

CARVALHO, José Murilo de. **Cidadania no Brasil: o longo caminho**. 12. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.

CASTEL, Robert. As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

COLBARI, Antônia de Lourdes. A retórica do empreendedorismo e a formação para o trabalho na sociedade brasileira. **Revista Sinais**, v. 1, n. 1, p. 75-111, 2007.

_____. Do autoemprego ao microempreendedorismo individual: desafios conceituais e empíricos. **Revista Interdisciplinar de Gestão Social**, v. 4, n. 1, p. 169-193, 2015.

COLEMAN, James. Social Capital in the Creation of Human Capital. **The American Journal of Sociology**, v. 94, p. 95-120, 1988.

COSTA, Márcia da Silva. Terceirização no Brasil: velhos dilemas e a necessidade de uma ordem mais incluyente. **Cadernos Ebape.BR**, v. 15, n. 1, p. 115-131, 2017.

COSTA, Alessandra Mello da; BARROS, Denise Franca; CARVALHO, José Luis Felício. A Dimensão Histórica dos Discursos acerca do Empreendedor e do Empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 2, p. 179-197, 2011.

DANTAS, Valdi de Araújo. **A tecnologia do microcrédito produtivo e orientado**. Brasília, 2005. Disponível em: <http://trabalho.gov.br/empreendedorismo/pnmpo/publicacoes-pnmpo/item/download/1861_5021b2e9c242ee89e71b75ae2bae0283>. Acesso em: 14 mai. 2017.

DIEESE. **Salário mínimo nominal e necessário**. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html>>. Acesso em: 10 jan. 2017a.

_____. **Pesquisa de emprego e desemprego**. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/analiseped/ped.html>>. Acesso em: Acesso em: 10 jan. 2017b.

_____. Terceirização e precarização das condições de trabalho: condições de trabalho e remunerações em atividades tipicamente terceirizadas e contratantes. **Nota Técnica**, n. 172, p. 1-25, 2017a.

_____. Microcrédito e Proger: livro 5. **Anuário do sistema público de emprego, trabalho e renda 2016**. São Paulo: DIEESE, 2017b.

_____. Balanço das negociações dos reajustes salariais de 2016. **Estudos e pesquisas**, n. 83, p. 1-23, 2017c.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

ESTRELLA, Juliana. **Avaliando o microcrédito como uma política de redução de desigualdade de oportunidades e melhoria de bem-estar**. 2008. 234 f. Tese (Doutorado em Ciência Política) — Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

FILGUEIRAS, Luiz; GONÇALVES, Reinaldo. Desestruturação do trabalho e política social. In: PEREIRA, Potyara Amazoneida Pereira et al. (Org.). **Política Social**,

trabalho e democracia em questão. Brasília: Universidade de Brasília, 2009. p. 97-118.

FRIEDMAN, Milton. **Capitalismo e liberdade.** São Paulo: Abril Cultural, 1984.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil.** São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil:** 2016. Curitiba: IBQP, 2017. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/\\$File/7592.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/$File/7592.pdf)>. Acesso em: 14 mai. 2017.

HARNECKER, Marta. **Os conceitos elementares do materialismo histórico.** 2. ed. São Paulo: Global Editora, 1983

HARVEY, David. **Condição pós-moderna.** 18. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2009.

HAYEK, Friedrich Auguste. **O caminho da servidão.** Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1984.

HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo.** 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

IANNI, Octavio. **Raças e classes sociais no Brasil.** São Paulo: Brasiliense, 2004.

IBGE. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios.** Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pnad/geral/pesquisa-basica>>. Acesso em: 14 mai. 2017a.

_____. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua trimestral.** Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pnadct/tabelas>>. Acesso em: 14 mai. 2017b.

IPEA. **IPEADATA.** Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: 7 out. 2017.

_____. Um retrato de duas décadas do mercado de trabalho brasileiro utilizando a PNAD. **Comunicados do Ipea.** n. 160, p. 1-37, 2013.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. Por que se importar com a desigualdade. **Revista de Ciências Sociais,** Rio de Janeiro, v. 45, n. 4, p. 649-675, 2002.

_____. Individualismo interativo: um ensaio sobre o individualismo metodológico de Hayek. **Estudos Econômicos,** São Paulo, v. 37, n. 1, p. 101-128, 2007.

KRAYCHETE, Elsa Sousa. **O Banco Mundial e o desenvolvimento das microfinanças em países da periferia capitalista.** 2005. 225 f. Tese (Doutorado

em Administração) — Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2005.

LEITE, Izildo Corrêa. Carentes, incapazes, não sujeitos: a concepção de pobre(za) formulada pelo Banco Mundial. In: ARZATE Salgado, Jorge (Coord.). **La pobreza como construcción científica, ideológica y política**: cuatro ensayos desde América Latina. México (DF): Eón, 2015, p. 27-49.

LEITE, Izildo Corrêa. Cidadanias desiguais e reprodução das desigualdades na contemporaneidade capitalista. **Textos & Contextos**, Porto Alegre, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, v. 10, n. 2, p. 288-301, 2011.

LEITE, Izildo Corrêa. Novos olhares, novos lugares: por uma política social de combate à pobreza condizente com a construção da cidadania. **Convergencia** — Revista de Ciencias Sociales. Toluca (México), Universidad Autónoma del Estado de México, v. 15, n. 47, p. 73-100, 2008.

LEITE, Izildo Corrêa. **Desconhecimento, piedade e distância**: representações da miséria e dos miseráveis em segmentos sociais não atingidos pela pobreza. 2002. Tese (Doutorado em Sociologia) — Faculdade de Ciências e Letras (Campus de Araraquara). Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Araraquara. 2002.

LEITE, Izildo Corrêa. Przeworsky e sua crítica às “recentes teorias marxistas do Estado”. **Estudos de Sociologia**, Araraquara, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, n. 5, ano 3, p. 47-64, 1998.

LEITE, Elaine da Silveira; MELO, Natália Maximo e. Uma nova noção de empresário: a naturalização do “empreendedor”. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, Universidade Federal do Paraná, v. 16, n. 31, p. 35-47, nov. 2008.

LHACER, Priscilla Maria Villa. **Acesso ao crédito pela população de baixa renda**: a experiência do microcrédito e o mecanismo de aval solidário. 2003. 97 f. Dissertação (Mestrado em Economia) — Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade de São Paulo, 2003.

LIMA, Shanna Nogueira. Microcrédito como política de geração de emprego e renda. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 32, p. 47-76, dez. 2009.

LIMA, Telma Cristiane Sasso de; MIOTO, Regina Célia Tamasso. Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica. **Katálisis**, Florianópolis, v. 10, n. especial, p. 37-45, 2007.

LIMA, Jacob Carlos. Participação, empreendedorismo e autogestão: uma nova cultura do trabalho? **Sociologias**, Porto Alegre, n. 25, p. 158-198, 2010.

LOVETT, Frank. **Uma teoria da justiça, de John Rawls**. Porto Alegre: Penso, 2013.

MALAGUTI, Manoel L. Smith e Hayek, irmanados na defesa das regras do jogo. In: MALAGUTI, Manoel L.; CARCANHOLO, Reinaldo A.; CARCANHOLO, Marcelo D.

(Org.). **Neoliberalismo**: a tragédia do nosso tempo. 2. ed. São Paulo: Cortez, 2000, p. 59-76.

MARX, KARL. **Manuscritos econômico-filosóficos**. São Paulo: Boitempo, 2010.

_____. **O capital**: crítica da economia política. 2. ed. São Paulo: Boitempo, 2017. Livro 1.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **A ideologia alemã**: crítica da novíssima filosofia alemã em seus representantes Feuerbach, B. Bauer e Stirner, e do socialismo alemão em seus diferentes profetas. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

MAURIEL, Ana Paula Ornellas. **Combate à pobreza e desenvolvimento humano**: impasses teóricos na construção da política social na atualidade. 2008. 351 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) — Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.

MÉSZÁRIOS, István. **O poder da ideologia**. São Paulo: Boitempo, 2004.

MONZONI, Mario. **Impacto em renda do microcrédito**. São Paulo: Peirópolis, 2008.

NERI, Marcelo et al. Microcrédito: teoria e prática. In: NERI, Marcelo (Org.). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro**: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2008.

NERI, Marcelo. Nanocrédito e combate à pobreza. In: _____. (Org.). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro**: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2008.

NERI, Marcelo Côrtes; GIOVANINI, Fabiano da Silva. Negócios nanicos, garantias e acesso a crédito. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 643-669, set./dez. 2005.

NETTO, José Paulo; BRAZ, Marcelo. Economia Política: uma introdução crítica. 4. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

NOGUEIRA, Marco Aurélio. A política social e a radicalização do moderno. In: PEREIRA, Potyara Amazoneida Pereira et al. (Org.). **Política social, trabalho e democracia em questão**. Brasília: Universidade de Brasília, 2009. p. 51-80.

PAMPLONA, João Batista. **Erguendo-se pelos próprios cabelos**: auto-emprego e reestruturação produtiva no Brasil. São Paulo: Germinal, 2001.

PEREIRA, Camila Potyara. A pobreza, suas causas e interpretações: destaque ao caso brasileiro. **Ser Social**, Brasília, n. 18, p. 229-252, 2006.

PEREIRA, Potyara Amazoneida P. **Política Social**: temas e questões. 2. ed. São Paulo Cortez, 2009.

PEREIRA, Potyara Amazoneida P. **Necessidades humanas**: subsídios à crítica dos mínimos sociais. São Paulo: Cortez, 2011.

PEREIRA, Potyara Amazoneida P.; STEIN, Rosa Helena. Política social: universalidade versus focalização. Um olhar sobre a América Latina. In: BOSCHETTI et al. (Org.). **Capitalismo em crise**: política social e direitos. São Paulo: Cortez, 2010.

POCHMANN, Marcio. Rumos da política do trabalho no Brasil. In: SILVA, Maria Ozanira da Silva e; YAZBEK, Maria Carmelita (Org.). **Políticas públicas de trabalho e renda no Brasil contemporâneo**. 2. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

PORTES, Alejandro. Capital social: origens e aplicações na Sociologia contemporânea. **Sociologia, Problemas e Práticas**, n. 33, p. 133-158, 2000.

PRADO JÚNIOR, Caio. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 2008.

PRANDI, José Reginaldo. **O trabalhador por conta própria sob o capital**. São Paulo: Edições Símbolo, 1978.

REIS, Maurício; COSTA, Joana. Jornada de trabalho parcial no Brasil. **Boletim Mercado de Trabalho**, n. 61, 2016. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/bmt61_notas2.pdf>. Acesso em: 14 mai. 2017.

REYMÃO, Ana Elizabeth Neirão. **Capital social dos pobres garante seu acesso ao crédito?**: um estudo comparado de experiências de microcrédito no Brasil e no Chile. 2010. 239f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) — Programa de Pós-Graduação em Estudos Comparados sobre as Américas, Universidade de Brasília, Brasília.

ROCHA, Sonia. **Pobreza no Brasil**: afinal, de que se trata? 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2006.

ROMERO, Ricardo Montoro. Fundamentos teóricos de la política social. In: BRACHO, Carmén Alemán; FERRER, Jorge Garcia. (Org.). **Política Social**. Madri: McGraw-Hill, 1998.

SABADINI, Mauricio de Souza; NAKATANI, Paulo. Desestruturação e informalidade do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Venezuelana de Analisis de Coyuntura**, Caracas, v. 8, n. 2, p. 265-290, 2002.

SANTOS, Josiane Soares. **“Questão Social”**: particularidades no Brasil. São Paulo: Cortez, 2012.

SANTOS, Wanderley Guilherme dos. A trágica condição da política social. In: ABRANCHES, Sérgio Henrique; SANTOS, Wanderley Guilherme dos; COIMBRA, Marcos Antônio. **Política social e combate à pobreza**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1987a. p. 33-63.

SANTOS, Wanderley Guilherme dos. *Cidadania e justiça: a política social na ordem brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1987b.

SARTI, Cynthia Andersen. **A família como espelho**: um estudo sobre a moral dos pobres. 4. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

SAUL, Renato P. As raízes renegadas da teoria do capital humano. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 6, n. 12, p. 230-273, 2004.

SCHERMA, Márcio Augusto. Estado e desenvolvimento na América Latina: a inflexão do pensamento e os exemplos do BID e do Banco Mundial. In: SERAINE, Ana Beatriz Martins dos Santos; SANTOS Junior, Raimundo Batista dos; MIYAMOTO, Shiguenoli. (Org). **Estado, desenvolvimento e políticas públicas**. Teresina: Unijuí, 2008, p. 271-87.

SCHULTZ, Theodore W. Investment in human capital. **The American Economic Review**, v. 51, n. 1, p. 1-17, 1961.

SCHUMPETER, Joseph Alois. A resposta criadora na história econômica. In: LUCAS, Fábio (Org.). **Economia e Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Zahar, 1969.

_____. **A teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril, 1982

SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

_____. **Desigualdade reexaminada**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SEBRAE. **Os donos de negócios no Brasil**: análise por faixa de renda (2003-2013). Brasília: Sebrae, 2015. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5233f8a3bfff4044344918255d387502/\\$File/5772.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5233f8a3bfff4044344918255d387502/$File/5772.pdf)>. Acesso em: 14 mai. 2017.

_____. **Os donos de negócios no Brasil, por regiões e por Unidades da Federação**. Brasília: Sebrae, 2013. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/DN_regiao_unidades_federacao%20C3%A7%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 14 mai. 2017.

_____. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira**. Brasília: Sebrae, 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 14 mai. 2017.

_____. **Empreendedorismo**: cursos e eventos. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/tipoconteudo/empreendedorismo?codTema=2>>. Acesso em: 14 mai. 2017.

_____. **Relatório especial:** o empreendedorismo e o mercado de trabalho. Brasília: Sebrae, 2017. Disponível em:
<[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/70d1237672d36de1ba87890e4cb251cc/\\$File/7737.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/70d1237672d36de1ba87890e4cb251cc/$File/7737.pdf)>. Acesso em: 14 mai. 2018.

SERAINÉ, Ana Beatriz Martins dos Santos. O empreendedorismo no contexto da reestruturação produtiva: um novo mecanismo institucional para enfrentar o desemprego?. In: SERAINÉ, Ana Beatriz Martins dos Santos; SANTOS Junior, Raimundo Batista dos; MIYAMOTO, Shiguenoli. (Orgs). **Estado, desenvolvimento e políticas públicas**. Teresina: Unijuí, 2008, p. 271-87.

SOARES, Marcos Antonio Tavares. **Trabalho informal:** da funcionalidade à subsunção ao capital. Vitória da Conquista: Edições Uesb, 2008.

SOUZA, Reivan Marinho de. Controle social e reprodução capitalista: polêmicas e estratégias contemporâneas. **Temporalis**, Brasília, n. 20, p. 49-76, 2010.

TELLES, Vera da Silva. Pobreza e cidadania: dilemas do Brasil contemporâneo. **Caderno CRH**, Salvador, v. 6, n. 19, p. 8-21, 1993.

THEODORO, Mário. As bases da política de apoio ao setor informal no Brasil. **Texto para Discussão**, Brasília, n. 762, p. 7-19, 2000. Disponível em:
<http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0762.pdf>. Acesso em: 14 mai. 2017.

UGÁ, Vivian Domínguez. A categoria “pobreza” nas formulações de política social do Banco Mundial. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v. 23, p. 55-62, 2004.

_____. **A questão social como “pobreza”:** crítica à conceituação neoliberal. 2008. 231 f. Tese (Doutorado em Ciência Política) — Programa de Pós-Graduação em Ciências Humanas: Ciência Política, Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos; CORRÊA, Victor Silva; REIS, Renato Francisco dos. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade *Versus* Oportunidade? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 311-327, 2014.

VIANNA, Maria Lucia Teixeira Werneck. Em torno do conceito de política social: notas introdutórias. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em:
<<http://www.enap.gov.br/downloads/ec43ea4fMariaLucia1.pdf>>. Acesso em: 10 dez. 2011.

VIANA, Giomar; LIMA, Jandir Ferreira de. Capital humano e crescimento econômico. **Interações**, v. 11, n. 2, p. 137-148, 2010.

WEBER, Max. **A ética protestante e o “espírito” do capitalismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

YUNUS, Muhammad. **Um mundo sem pobreza:** a empresa social e o futuro do capitalismo. São Paulo: Ática, 2008.

ZOUAIN, Deborah Moraes; BARONE, Francisco Marcelo. Excertos sobre política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o microcrédito na era FHC. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 2, p. 369-380, 2007.