

IVETE GERALDO

**O IMPACTO DO MICROCRÉDITO NA TRAJETÓRIA SÓCIO-
OCUPACIONAL DAS MULHERES EMPREENDEDORAS:
A EXPERIÊNCIA DA BLUSOL**

**Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação
em Sociologia Política, Centro de Filosofia e Ciências
Humanas, Universidade Federal de Santa Catarina,
como requisito parcial à obtenção do título de
Mestre em Sociologia Política.**

Orientadora: Prof. Dra. Luzinete Simões Minella

FLORIANÓPOLIS

2004

Sueli
Cristiane
Dilcéia
Adélfica
Dulcineia
Elke
Júlia
Marion
Darci
Ilonilda
Isolete
Gisélia
Vilma
Belamíndia
Bernadete
Alzira

Mulheres que sonham e que lutam por uma vida mais digna e feliz. Como forma de agradecimento e admiração, dedico este trabalho a vocês.

AGRADECIMENTOS

Muitas pessoas de forma direta ou indireta me auxiliaram e fizeram parte dessa trajetória. Não poderia deixar de registrar aqui o meu agradecimento a algumas delas.

Em primeiro lugar a minha orientadora Luzinete S. Minella e ao co-orientador Ary Minella.

A Capes por custear os meus estudos e à secretaria do Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, representada pela Albertina, Fátima e Otto, pela atenção dispensada sempre que necessitei.

Aos professores do programa que por meio da transmissão do conhecimento, contribuíram para tornar a academia tão instigante e apaixonante. Sinto-me privilegiada.

Aos colegas de sala de aula pela amizade e pela oportunidade da rica convivência. Os vários, e muitas vezes calorosos debates, foram importantes. As “cervejadas” também. Descobri em cada um de vocês novas e grandes amizades. Gostaria de deixar aqui registradas algumas delas: Carlinha, sempre estimulando a todos com suas doces e positivas palavras; Maria Teresa, sempre preocupada com todos; Valdete, grande companheira, para sempre! Agradeço a tão boa acolhida. Dividimos momentos únicos de descobertas, alegrias e também muitas angústias; Marli, grande amiga, minha irmã! Jamais esquecerei todos os momentos que compartilhamos juntas. Você é para mim um exemplo de força e determinação. Não poderemos nos separar nunca! Agradeço a amizade, a força, a paciência. “Eu sou rebelde porque ...” Meninas, amo vocês!

Gostaria de fazer alguns agradecimentos muito especiais a algumas pessoas que me prestaram auxílio técnico e teórico na confecção dessa dissertação: ao Fabrício Tomio pelo apoio prestado, especialmente pela contribuição desde a elaboração do pré-projeto, a revisão do projeto após a qualificação e o levantamento dos dados da Blusol; ao Fábio Burigo por contribuir com algumas bibliografias; ao Rafael Vieira por ajudar-me com os problemas em decorrência da minha ignorância computacional; ao Joel Paese pela revisão das normas técnicas no projeto; ao Rodrigo Rossi Horochovski pelo apoio e paciência, e principalmente, pela revisão final de toda a dissertação; ao Jacques Mick pelos livros emprestados e pela valorosa contribuição em todos os aspectos da dissertação, o que colaborou muito para os resultados do trabalho. Agradecerei eternamente o seu apoio e a sua dedicação; à Adiléia Bernardo a quem sempre recorri para trocar idéias e dividir as angústias. Suas contribuições sempre enriqueceram os meus trabalhos; às professoras Cecíle Mattedi e Teresa Cleba Lisboa pelas ricas contribuições na qualificação do projeto.

Não poderia também de deixar de lembrar e agradecer aos professores da Furb e aos amigos que me apoiaram e me auxiliaram no processo de seleção do mestrado: Iara Chaves, Luciano Florit, Valmor Schiochet, Marcos Mattedi e Dione Tinti.

A toda a equipe da Blusol, em especial ao Renato, Edilson, Amadeu e aos agentes de crédito que sempre agiram com muita presteza e eficiência para me fornecer os dados necessários para realizar esse estudo. A contribuição de vocês foi fundamental. Serei sempre muito grata!

A minha família pela harmonia e em especial à memória do meu pai que sempre me acompanha e me fortalece.

Aos meus amigos e amigas que não teria como nomear todos aqui. A amizade de vocês é fundamental para a minha existência, para o meu equilíbrio. Cada um de vocês é responsável também por mais essa conquista.

Ao Daniel e Nelsa Della Valle Cauci pelo apoio e o carinho com que me tratam, fundamental para vencer novas etapas.

Finalmente, ao meu companheiro João Krein, agradeço o amor, o respeito, a admiração e o companheirismo que tem cercado a nossa relação durante todos esses anos de convivência. Você que tem me estimulado sempre a viver e a enfrentar os desafios, é a minha principal referência. Agradeço todo o apoio e o estímulo prestado em mais esse momento importante das nossas vidas e divido com você os méritos de mais essa conquista.

SUMÁRIO

LISTA DE SIGLAS.....	vii
LISTA DE QUADROS E LISTA DE TABELAS.....	ix
RESUMO.....	xi
ABSTRACT.....	xii
1 INTRODUÇÃO.....	1
1.1 METODOLOGIA.....	4
1.2 LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	9
2 O CONTEXTO DA ORIGEM DO MICROCRÉDITO: CONCEITOS E EXPERIÊNCIAS.....	11
2.1 MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	11
2.2 MICROCRÉDITO: SUA ORIGEM NO MUNDO.....	20
2.3 MICROCRÉDITO: A ORIGEM NO BRASIL.....	24
2.4 BLUSOL – “O BANCO DO POVO” DE BLUMENAU.....	26
2.5 MICROCRÉDITO E POLÍTICAS PÚBLICAS.....	41
2.6 IMPACTOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DO MICROCRÉDITO	43
3 MARCO TEÓRICO-CONCEITUAL.....	46
3.1 A SITUAÇÃO DO TRABALHO FEMININO NO BRASIL E NA AMÉRICA LATINA.....	49
3.2 REVOLUÇÃO INDUSTRIAL E AS TRANSFORMAÇÕES NO TRABALHO FEMININO.....	55
3.3 MOVIMENTOS SOCIAIS E MULHERES.....	59
3.4 TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO E O IMPACTO SOBRE AS MULHERES.....	60
3.5 MULHERES, POBREZA E POLÍTICAS PÚBLICAS.....	65
3.5.1 Economia Solidária e Relações de Gênero.....	69
3.6 A CONSTRUÇÃO SOCIAL DO GÊNERO.....	72
3.7 MULHERES EMPREENDEDORAS.....	76
3.7.1 Homens em Lares Liderados por Mulheres: a Experiência da Colômbia.....	80
3.8 MICROCRÉDITO E O EMPODERAMENTO DAS MULHERES.....	83
4 ANÁLISE DOS DADOS DE CAMPO.....	86
4.1 A TRAJETÓRIA SÓCIO-OCUPACIONAL DAS EMPREENDEDORAS.....	87
4.1.1 Perfil das Empreendedoras.....	87

4.1.2 Trabalho: Prazer ou Obrigação?.....	89
4.1.3 A Experiência Vivenciada em Casa	90
4.1.4 Vantagens e Dificuldades do Trabalho Formal	94
4.2 A BLUSOL E AS MULHERES EMPREENDEDORAS95
4.2.1 A Chegada na Blusol: Motivações e Realizações.....	95
4.2.2 Vantagens e Desvantagens de Ter o Seu Empreendimento.....	97
4.2.3 O Apoio e a Participação dos Maridos e dos Filhos no Empreendimento.....	100
4.2.4 A Principal Fonte de Renda da Família.....	102
4.2.5 A Relação Trabalho X Casa X Marido X Filhos.....	104
4.2.6 Dificuldades Apontadas pelas Empreendedoras com Relação a Blusol.....	108
4.3 O IMPACTO DO MICROCRÉDITO NO EMPREENDIMENTO E NA QUALIDADE DE VIDA DAS EMPREENDEDORAS E O EMPODERAMENTO DAS MULHERES.....	109
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	117
REFERÊNCIAS.....	125
ANEXO.....	130

LISTA DE SIGLAS

ABART	– Associação Blumenauense dos Artesões
ACCION	– Americans for Community Co-operation in Other Nations
ACIB	– Associação Comercial e Industrial de Blumenau
AMPE	– Associação dos Micro e Pequenos Empresários
ASA	– Association for Social Advancement Bangladesh
BANCOSOL	– Banco Solidário S/A
BESC	– Banco do Estado de Santa Catarina
BID	– Banco Interamericano de Desenvolvimento
BKB	– Banco Agrícola de Bangladesh
BLUSOL	– Instituição comunitária de crédito Blumenau Solidarietà
BNDES	– Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRB	– BANCO REGIONAL DE BRASÍLIA
BRI	– Bank Rakyat Indonésia
CDL	– Câmara dos Dirigentes Lojistas
CEAPE	– CENTROS DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMIENTOS
CEPAL	– Comissão Econômica Para a América Latina
CLT	– Consolidação das Leis Trabalhistas
DIEESE	– Departamento Intersindical de Estudos Sócio-Econômicos
EUA	– Estados Unidos da América
FENAPE	– Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
FUNSOL	– ENTIDADE DE CRÉDITO SOLIDÁRIO DE BRASÍLIA
FURB	– Fundação Universidade Regional de Blumenau
GTZ	– Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
IBAM	– Instituto Brasileiro de Administração Municipal
IBGE	– Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDH	– Índice de Desenvolvimento Humano
IPEA	– Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ONGs	– Organizações não-governamentais
OSCIPS	– Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PEA	– População Economicamente Ativa
PMB	– Prefeitura Municipal de Blumenau

PMDB	– Partido do Movimento Democrático Brasileiro
PNAD	– Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PORTOSOL	– Entidade de crédito solidário de Porto Alegre
PROGER	– PROGRAMA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA
PROVE	– Programa de Verticalização da Agricultura Familiar
PT	– Partido dos Trabalhadores
SEBRAE	– Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SENAC	– Serviço Nacional do Comércio
SENAI	– Serviço Nacional da Indústria
UNICEF	– Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNIMPE	– União de Micro e Pequenos Empresários de Blumenau
UNO	– União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações
VIVACRED	– Entidade de crédito nascida do movimento Viva Rio
WWF	– Working Women’s Fórum

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO NO MUNDO – 1997/2002	19
QUADRO 2 – PERFIL SOCIOGRÁFICO DAS EMPREENDEDORAS DA BLUSOL PESQUISADAS.....	87
QUADRO 3 – PERFIL DOS EMPRÉSTIMOS DAS EMPREENDEDORAS DA BLUSOL PESQUISADAS.....	88

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – DISTRIBUIÇÃO DE ESTABELECIMENTOS POR TAMANHO SEGUNDO O SETOR DE ATIVIDADE NO PERÍODO 1998 – 2002.....	32
TABELA 2 – EMPREENDIMENTOS COM ATÉ 10 EMPREGADOS EM BLUMENAU (2003)	32
TABELA 3 – OPERAÇÕES REALIZADAS PELA BLUSOL.....	36
TABELA 4 – SETORES DE ATIVIDADES DOS EMPREENDIMENTOS ASSISTIDOS PELA BLUSOL.....	36
TABELA 5 – ESTADO CIVIL DOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	36
TABELA 6 – ESCOLARIDADE DOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	37
TABELA 7 – SITUAÇÃO DE RESIDÊNCIA DOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	37
TABELA 8 – NÚMERO DE DEPENDENTES DOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	37
TABELA 9 – NÚMERO PESSOAS COM RENDA NA FAMÍLIA ENTRE OS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	38
TABELA 10 – RENDA MÉDIA MENSAL DOS EMPREENDEDORES DA BLUSOL (R\$).....	38
TABELA 11 – RENDA MÉDIA MENSAL DOS TRABALHADORES DE BLUMENAU EM 2003.....	38
TABELA 12 – TIPO DE NEGÓCIO.....	39
TABELA 13 – TIPO DE ATIVIDADE DOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	39
TABELA 14 – PRAZOS DE PAGAMENTO DOS EMPRÉSTIMOS E GARANTIAS OFERECIDAS PELOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	39

TABELA 15 – INCIDÊNCIA DE EMPRESAS FAMILIARES ENTRE USUÁRIOS DA BLUSOL.....	40
TABELA 16 – ESTRUTURAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS DOS USUÁRIOS DA BLUSOL.....	40
TABELA 17 – EMPREENDEDORES QUE POSSUEM CONTA EM BANCO.....	40

RESUMO

O microcrédito tem-se tornado, nos últimos anos, no mundo todo, um aliado importante no combate à pobreza, procurando democratizar o acesso ao crédito, especialmente àqueles que não têm acesso ao sistema financeiro tradicional. Com isso, procura promover a inclusão social através da geração de emprego e renda. Apesar de alguns limites, essa política pública tem demonstrado efeitos positivos sobre as comunidades, especialmente no aumento crescente da auto-estima, melhora da situação da casa e o empoderamento das mulheres, principais protagonistas das políticas de microcrédito. No Brasil, elas estão crescendo e se destacando como grandes empreendedoras. Entre os fatores que justificam esse crescimento estão as dificuldades enfrentadas no trabalho formal, a necessidade de suprir ou complementar a renda familiar em razão do crescente índice de desemprego e a busca da auto-realização e a satisfação das necessidades financeiras. Em Blumenau, na Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – Blusol, assim como em várias instituições de microcrédito, elas são pequena maioria e apresentam uma postura proativa frente aos seus negócios. A partir dessas percepções, o principal objetivo desse estudo de caso foi perceber o impacto do microcrédito na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras da Blusol. A hipótese inicial era de que a condição de empreendedora modifica a relação das mulheres com o trabalho, porque proporciona maior autonomia nas decisões e independência financeira em relação aos parceiros, facilitando o seu empoderamento. Nesse caso, o microcrédito pode ser um importante instrumento nesse processo. Os resultados da pesquisa sugerem que, apesar de alguns limites, o microcrédito tem impactos bastante positivos no empreendimento e, conseqüentemente, na qualidade de vida dessas mulheres e de suas famílias. O processo de empoderamento decorrente das suas atuações como empreendedoras, pode também desencadear conflitos nas relações de gênero. Com esse estudo, buscou-se então, contribuir para os gestores das políticas de microcrédito e para os estudos de gênero.

Palavras-chave: microcrédito, gênero, trabalho feminino, empoderamento

ABSTRACT

Microcredit has become an important ally in the combat against poverty in the whole world in the last years, trying to democratize the access to credit, especially to those that do not have access to the traditional financial system, trying to promote social inclusion through the generation of work and income. In spite of some limits, the public politics have been demonstrating positive effects on the communities, especially on the growing increase of their self-esteem, improvement of the family situation and the empowerment of women, the key protagonists of microcredit politics. In Brazil, women are growing and standing out as important entrepreneurs. Among the factors that justify that growth are the difficulties faced in formal work market, the necessity to supply or to complement the family income because of the crescent unemployment rate and the search for self-realization and satisfaction of financial requirements. In Blumenau, at the Community Institution of Credit Blumenau Solidariedade - Blusol, as well as in several microcredit institutions, they are small majority and have a proactive attitude leading their businesses. Starting from those perceptions, the main objective of this study case was to notice the impact of microcredit in the socio-occupational trajectory of the entrepreneur women at Blusol. The initial hypothesis was that the condition of the entrepreneur modifies the relationship between women and work, because it provides larger autonomy in the decisions and financial independence in relation to the partners, facilitating their empowerment. In this case, microcredit can be an important instrument in the process. The results of the research suggest that, in spite of some limits, microcredit has quite positive impacts on the enterprise and, consequently, in those women's and of their families' quality of life. The empowerment process due to their performances as entrepreneurs can also unchain conflicts in gender relationships. This study aimed at contributing to the managers of microcredit politics and to gender studies.

Key-words: microcredit, gender, feminine work, empowerment

1 INTRODUÇÃO

A proposta de investigação deste estudo de caso é perceber o impacto do microcrédito na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras da Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – Blusol. Para compreender os efeitos que o microcrédito proporciona de modo geral, é necessário conhecer a sua aplicabilidade, seu alcance e seus limites. No caso das mulheres empreendedoras torna-se necessário também analisar múltiplos fatores sociais, políticos, econômicos e culturais que permitam avaliar o impacto que o microcrédito possa desempenhar na sua vivência ocupacional, na sua trajetória de vida.

O microcrédito, um dos principais produtos das microfinanças, tem como objetivo ofertar empréstimos de baixo valor a pequenos e micro empreendedores formais e informais sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente quando não têm como oferecer garantias reais. Seu crédito é destinado à produção (capital de giro e investimento) e possui uma metodologia específica. É considerado estratégico no campo das políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local. O acesso ao crédito aliado a outras políticas públicas de inclusão social como saúde, alimentação, educação e moradia representam ferramentas importantes na construção de uma vida mais cidadã, especialmente para as famílias mais carentes.

O surgimento e a expansão do microcrédito no Brasil e no mundo tem sido uma alternativa para a situação de pobreza em que vive grande parte da população mundial. Com a diminuição do número de postos formais de trabalho, cresce a ocupação informal, o número de desempregados e, conseqüentemente, também o número de pessoas marginalizadas que vivem à beira da miséria. O microcrédito tem como proposta atuar nos setores mais pobres da população como uma alternativa de criação de ocupação e geração de renda, embora seja reconhecida a dificuldade de fazê-lo atingir esse público. Estudos indicam também que somente o acesso ao crédito é insuficiente para a sustentabilidade desses empreendimentos, porém, ele se constitui em uma variável importante, em especial àqueles que não têm acesso ao sistema bancário tradicional, promovendo inclusão e gerando oportunidades.

Notoriamente, as mulheres constituem, hoje, a maioria dos usuários de microfinanciamento no mundo, especialmente quando se trata de programas que têm por alvo as populações muito pobres. No Brasil, no ano 2000, elas representavam 29% do índice de empreendedorismo e, em 2003, a presença delas aumentou para 46%. Além das mulheres aumentarem a sua participação na chefia das famílias brasileiras, destacam-se também como

empreendedoras e são hoje responsáveis por 36% dos novos negócios criados no Brasil. Especialmente o setor informal pode tornar-se uma alternativa para essas mulheres que querem ou precisam trabalhar (Fontes, 2004).

Alguns fatores podem justificar esse comportamento na vida delas: a discriminação vivida no mercado de trabalho que, apesar de alguns avanços, ainda revela as desigualdades de gênero; a perda do poder aquisitivo e o aumento do desemprego nas famílias brasileiras, especialmente nos últimos anos; as mulheres assumem hoje boa parte das chefias das famílias em razão da ausência do cônjuge ou do desemprego do marido/companheiro; buscam a auto-realização e a satisfação das necessidades financeiras; vêm na criação do seu próprio negócio a possibilidade de melhorar a qualidade de vida da família; o empreendimento ocorre normalmente na própria casa, o que permite agregar os demais membros da família na mão-de-obra e possibilita também que a mulher possa associar o trabalho com o cuidado da casa e dos filhos.

Estudos indicam ainda que essas mulheres empreendedoras mantêm uma postura proativa frente aos seus negócios, mesmo com as dificuldades inerentes de qualquer empreendimento. Apesar de todas as dificuldades e dilemas que a relação trabalho/família possa apresentar, procuram combinar as duas situações, demonstrando com suas ações um complexo sistema de valoração para lidarem com esses desafios. Para essas mulheres o trabalho parece ocupar um lugar central em suas vidas. Como elemento central da estrutura familiar, desempenham um papel decisivo também no desenvolvimento socioeconômico de um país.

Diante dessa realidade, procura-se constatar, ao longo dos capítulos deste trabalho, o impacto que a política de microcrédito da Blusol têm na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras. A escolha desse tema e dessa instituição de microcrédito, localizada em Blumenau, cidade onde reside a autora do trabalho, foi motivada por sua experiência frente ao movimento sindical bancário dessa mesma cidade, pela experiência pessoal de vida, especialmente pela formação na área das Ciências Sociais, o que suscitou a busca pela compreensão do microcrédito nas relações sociais na região, especialmente naquilo que se refere às relações de gênero.

A realização desta pesquisa se justifica também na proporção em que se pretende contribuir para os estudos de gênero e microcrédito; para a compreensão das práticas desse novo universo de relações sociais; e, ainda, para ampliar o conhecimento sociológico da realidade local de Blumenau. É importante observar também que até o presente momento não

foi realizado nenhum estudo do impacto da Blusol nas relações de gênero, o que torna a sua compreensão relevante para os gestores da política e para os estudos de gênero.

Inicialmente, o projeto de pesquisa tinha como objetivo geral analisar o impacto das políticas de microcrédito sobre o cotidiano das mulheres empreendedoras no contexto da experiência da Blusol, procurando estabelecer relações entre a evolução do empreendimento e as possibilidades de rearranjo das relações familiares, com ênfase no gênero. Como o objetivo da pesquisa se apresentava bastante amplo, o que o tornava inviável para se desenvolver nos limites de uma dissertação de mestrado e se apresentava também pouco preciso, foi necessário redimensioná-lo, focalizando a trajetória sócio-ocupacional das mulheres, mantendo a preocupação com os efeitos do microcrédito sobre as relações de gênero no âmbito familiar.

Redefinido então o objetivo geral da pesquisa que é ***avaliar o impacto do microcrédito na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras da Blusol***, os objetivos específicos foram:

- Descrever os perfis sociais, culturais e econômicos das tomadoras de crédito;
- Identificar o impacto que o microcrédito teve no empreendimento e na qualidade de vida dessas mulheres, e se houve algum tipo de empoderamento;
- Perceber as vantagens e desvantagens que o empreendimento representa na trajetória sócio-ocupacional delas, assim como a experiência adquirida com o trabalho formal;
- Verificar qual a participação dos maridos e filhos no empreendimento, procurando identificar algum tipo de conflito nas relações de gênero oriundo do trabalho desenvolvido pela mulher;
- Averiguar quem é o principal “provedor” da família;
- Compreender como essas mulheres lidam com a categoria trabalho, especialmente com o trabalho feminino;
- Identificar as dificuldades e os benefícios que as empreendedoras perceberam na aquisição do crédito junto a Blusol.

Tendo em vista os objetivos mencionados, esse estudo partiu da seguinte hipótese:

- A condição de empreendedora modifica a relação das mulheres com o trabalho, porque proporciona maior autonomia nas decisões e independência financeira em relação aos parceiros, facilitando o seu empoderamento. O microcrédito é um instrumento importante nesse processo.

1.1 METODOLOGIA

Nesse estudo de caso, optou-se por um recorte abrangente de toda a história da organização, desde sua fundação, seus resultados até o final do ano de 2003 e buscou-se também analisar os resultados de alguns estudos existentes sobre o impacto socioeconômico da instituição. Sobre os estudos de gênero que tratam da temática da pesquisa, foram selecionados alguns que pudessem servir para análise e reflexão.

O estudo de caso é importante para aprofundar aspectos característicos de um fenômeno em particular e também para “reconhecer, num caso, um padrão científico já delineado, no qual possa ser enquadrado” (Santos, 1999, p.28-9). Para operacionalizar a pesquisa do caso, foram utilizadas algumas técnicas de coleta de dados. Segundo Queiroz (1999, p. 15), a técnica “nada mais é que a ferramenta destinada a desencavar o dado”. Como procedimentos foram utilizados: levantamento de dados quantitativos, questionário, pesquisa documental e relato oral em três modalidades: entrevista, história de vida e técnica de grupo focal.

O levantamento de dados quantitativos e qualitativos objetivou conhecer o perfil da instituição, assim como também o dos clientes e perceber o impacto dos seus resultados de ação. A elaboração e a aplicação de um breve questionário foram necessárias para colher alguns dados qualitativos das 16 clientes convidadas a participar da pesquisa. Com isso buscou-se levantar alguns dados pessoais que pudessem evidenciar o perfil dessas mulheres e identificar-se também a motivação para o primeiro emprego, assim como conhecer a trajetória ocupacional e perceber posteriormente os possíveis impactos do microcrédito no empreendimento e na qualidade de vida. O questionário foi aplicado minutos antes da realização do grupo focal.

A pesquisa documental de fontes da Blusol possibilitou uma análise qualitativa dos objetivos da instituição, assim como a estratégia utilizada para obtenção de recursos e legitimidade, e também as estratégias para a divulgação desses atores sociais. Entre as fontes utilizadas estão: o estatuto da instituição; estudos de viabilidade econômica; balancete e prestação de contas; material de divulgação; estudos de impacto sócio-econômico; matérias de jornal (Jornal de Santa Catarina). A pesquisadora assistiu também a uma reunião do Conselho da Blusol, que se reúne mensalmente para avaliar balancetes e discutir assuntos gerais de interesse da instituição. O objetivo era perceber o que discutem e como lidam com as estratégias de atuação adotadas.

O relato oral deu-se em três modalidades: entrevista semi-estruturada, história de vida e técnica de grupo focal. O relato oral é uma importante fonte de informações, sendo ainda a

mais tradicional fonte de pesquisas sociais (Queiroz, 1991). A entrevista foi realizada com dois agentes de crédito, um homem e uma mulher, para procurar compreender suas percepções acerca das motivações e das dificuldades enfrentadas pelos clientes, especialmente as mulheres empreendedoras. A escolha desses agentes teve dois critérios básicos: primeiro, teriam de ser de sexos diferentes e segundo, o tempo de trabalho junto à instituição deveria ser superior a um ano. A agente de crédito entrevistada é a única mulher na sede de Blumenau e está na instituição há mais de dois anos e o agente de crédito desde a sua inauguração.

A escolha da técnica de grupo focal foi importante por permitir a identificação e o levantamento de opiniões que refletem o grupo em um tempo relativamente curto, otimizado pela reunião das participantes e pelo confronto de idéias que se estabelece, assim como pela concordância ou não em torno de uma mesma opinião, permitindo conhecer o que o grupo pensa. Através dessa técnica é possível conhecer percepções, expectativas, representações sociais do grupo e conceitos (Débus, 1997). Também permitiu que alguns aspectos que não estavam no roteiro prévio de questões, pudessem ser suscitados e debatidos entre as informantes.

A seleção dessas empreendedoras foi feita, de comum acordo, pela própria administração da Blusol, por sugestão deles, através dos agentes de crédito, com base no conhecimento e maior contato que tinham com essas mulheres na tentativa de facilitar e garantir a participação delas. A preocupação inicial da pesquisadora era de que as mulheres empreendedoras não participassem do encontro, caso fossem convidadas diretamente por ela. O critério de seleção que a pesquisadora definiu para a seleção era de que se buscassem empreendedoras com ramos de atividades distintos e idades variadas¹ para que houvesse possibilidade de se detectar possíveis diferenças ou semelhanças de acordo com a realidade socioeconômica e o tipo de empreendimento delas.

A princípio, o contato foi feito com 20 empreendedoras poucos dias antes, porém, no dia do encontro quatro delas justificaram a ausência. O número de mulheres que foram entrevistadas pareceu suficiente para a técnica utilizada. De acordo com os agentes de crédito, todas se mostraram solícitas e motivadas em participar da conversa. Os agentes de crédito explicaram que se tratava de um estudo que estava sendo feito pela pesquisadora sobre as mulheres e o microcrédito. O encontro, que aconteceu no dia 22 do mês de abril de 2004 na própria sede da Blusol no horário das 18h30min até às 21h00, ocorreu de forma bastante dinâmica e descontraída com a participação empolgante das entrevistadas. Poucas se revelaram mais inibidas, a maioria interagiu bem com o grupo e com as discussões.

¹ Embora somente duas delas possuíam menos de 35 anos de idade.

Foi utilizado um roteiro prévio de questões para nortear o debate e se aproximar das percepções das informantes sobre os seguintes aspectos: trajetória ocupacional; motivações para a abertura do empreendimento; vantagens e desvantagens percebidas por elas no seu trabalho; relação da família com o empreendimento; a importância do trabalho na vida delas; e o impacto do microcrédito na trajetória sócio-ocupacional procurando-se perceber se houve algum tipo de empoderamento em decorrência de tal impacto.

O encontro foi aberto com a pesquisadora se apresentando e explicando o objetivo do trabalho e a metodologia que seria usada. Solicitou-se, às informantes, autorização para gravar em fita VHS todo o debate, deixando claro que a sua utilização seria somente por ela realizada. Ficou claro também às participantes que o estudo que estava sendo feito não era por solicitação da Blusol e sim um trabalho acadêmico, e que o espaço cedido para o encontro havia sido sugestão da própria Blusol, uma vez que isso facilitaria o acesso a todas as participantes. Após esses esclarecimentos, as informantes se apresentaram ao grupo. Todas tinham crachás de identificação.

Fazer essas considerações foi importante para que não houvesse por parte delas nenhum tipo de constrangimento na abordagem dos temas, embora não tenha sido possível medir a sua eficácia. Após, foi servido “café com bolo” permitindo que a conversa sobre os temas abordados continuasse. O perfil dessas mulheres será abordado no capítulo III desta dissertação. Os resultados obtidos nessa reunião foram bastante satisfatórios contribuindo significativamente com os objetivos desta pesquisa.

Finalmente, foi utilizada a técnica de história de vida. Segundo Debert (1986, p. 22), a importância desse instrumento “*reside no fato de possibilitar o estabelecimento de uma conversa ou diálogo entre informante e analista*”. Apesar de poder conter distorções resultantes das intencionalidades e visões de mundo do narrador, permite a construção de uma ponte entre a vida individual do entrevistado e seu contexto social. Foram feitas, no mês de agosto de 2004, histórias de vida com 5 mulheres² que participaram do grupo focal para procurar aprofundar e perceber outros aspectos que não puderam ser tratados no grupo.

Procurou-se perceber também se o discurso das entrevistadas era o mesmo utilizado no grupo focal. A escolha dessas mulheres foi motivada pelo perfil e diferentes contextos em que se encontravam. O encontro ocorreu nos locais de seu empreendimento com dia e horário previamente agendados. O contato foi feito diretamente pela autora, sendo esta recebida por todas em clima de bastante cordialidade e descontração.

² São elas: 26 anos, fábrica de velas; 38 anos, facção; 42 anos, fábrica de bordados; 44 anos, estúdio fotográfico; 50 anos, facção.

Os resultados da presente pesquisa estão distribuídos ao longo dos capítulos que compõem esta dissertação. O primeiro deles apresenta conceitos básicos sobre o microcrédito no mundo das microfinanças e das políticas públicas. Esse capítulo é importante para a compreensão de como funciona o microcrédito, seus objetivos e resultados. São incorporadas as análises de Mesquita (2003) para compreender o desenvolvimento do setor de microfinanças e a sua conceituação. O conceito de finanças solidárias se fundamenta em Coelho (2003), enquanto Singer (2002) subsidia as análises sobre a história dessa economia alternativa.

São recuperados os pontos de vista de Nichter, Goldmark e Fiori (2002) sobre as relações do sistema financeiro brasileiro com o crédito. Posteriormente, são utilizados os conceitos básicos de microcrédito e dos seus objetivos segundo Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002). Estudos realizados pelo BNDES (2002) e por Mick (2003) também contribuem para fundamentar as reflexões sobre as políticas de microcrédito.

Na seqüência do capítulo, a experiência de microcrédito mais conhecida em todo o mundo, o Grammen Bank de Bangladesh, será apresentada com base na literatura do fundador da instituição Muhammad Yunus (2000) e da Revista Carta Capital, para mostrar a sua origem. Embora essa não tenha sido a primeira experiência, é considerada a referência mais importante. Serão apresentadas, de forma breve, outras experiências.

A origem do microcrédito no Brasil será apontada por Holz (2000) e Mick (2003). Posteriormente, será contextualizada a experiência da Blusol, sua origem, seus objetivos e resultados até o final do ano de 2003. Seu impacto no desenvolvimento socioeconômico de Blumenau será indicado por dois estudos a respeito, realizados por Schiochet (2000) e Bercovich (2004). Serão apresentadas tabelas contendo vários dados econômicos e sociais da instituição para melhor compreensão dos seus resultados.

Concluindo o referido capítulo, Dowbor (1996) retrata a importância do microcrédito como uma política pública de inclusão social. Outros autores também servirão para subsidiar o tema. Em seguida, serão apresentados alguns estudos de impacto econômico e social através do microcrédito. No destaque, Cheston (2002) anuncia os seus efeitos sobre a vida das mulheres empreendedoras.

O segundo capítulo sintetiza as contribuições teóricas relativas aos conceitos básicos utilizados na pesquisa, tais como, microcrédito, gênero e trabalho feminino. Os dados apresentados servirão para subsidiar o debate teórico sobre a temática em questão. Informações sobre o trabalho feminino no Brasil e na América Latina serão fornecidas por estudos realizados pelo DIEESE (2001) e por Abramo (2002). Yannoulas (1993)

contextualiza no mundo do trabalho as transformações que contribuíram negativamente para as mulheres.

Essas transformações permitiram, por outro lado, a organização dos movimentos feministas e de mulheres de várias origens, retratadas aqui por Blay (1999). Na seqüência, Lavinias (1996) chama a atenção para os ajustes em curso nas sociedades pós-fordistas e a forte retratação do emprego formal e seus resultados negativos especialmente para as mulheres. Lavinias (1996) também chama a atenção para a necessidade de medidas que insiram competitivamente as mulheres no mercado de trabalho, apontando alternativas. Entre elas, a oportunidade do acesso ao empreendedorismo pelas mulheres.

Barsted (1996) mostra o que a legislação trabalhista no Brasil oferece para o cumprimento de medidas que garantam as igualdades de gênero. Novamente Lavinias (1996) apresenta outro estudo sobre a necessidade de políticas públicas voltadas especialmente às mulheres pobres. Coelho (1999) também chama a atenção para as relações de gênero e as políticas públicas. Guérin (2003) observa que a economia solidária, especialmente na França, fez emergir novas formas de solidariedade.

Na seqüência, Scott (1990) e Machado (1998) analisam o gênero como categoria de análise, como área importante de investigação. Posteriormente, os trabalhos de Jonathan (2003) e Hugles (2003) são utilizados para apresentar dois estudos empíricos sobre mulheres empreendedoras. O primeiro no Brasil e o segundo no Canadá. Pineda (2000) também apresenta um estudo realizado na Colômbia sobre a mudança de poder de gênero em casas lideradas por mulheres.

Concluindo esse capítulo, serão discutidos alguns conceitos de empoderamento utilizados por Lisboa (2002) e a GTZ (2004), para compreender o processo de empoderamento que as políticas de microcrédito possam ou não atingir.

No capítulo três, são sistematizados os resultados da pesquisa de campo, confrontando-os com o referencial teórico citado na pesquisa e outros que tratam do tema. Buscou-se relacionar os mesmos com os objetivos propostos por esse estudo. Será apresentado o perfil socioeconômico das mulheres empreendedoras pesquisadas, assim como a sua percepção sobre a categoria trabalho. Na seqüência, elas discutem também a importância que o trabalho ocupa em suas vidas, a experiência vivenciada em casa com as mães. A experiência do trabalho formal nas suas trajetórias ocupacionais também será indicada.

Em seguida será, abordada a chegada delas à Blusol, suas motivações e realizações a partir da aquisição do crédito. Também serão discutidas as vantagens e as desvantagens em relação a ter o seu próprio empreendimento. A participação e o apoio dos maridos e filhos no

empreendimento e a principal fonte de renda da família também serão abordados. Após, as informantes revelam como conciliam as relações com o trabalho, a casa, o marido e os filhos. Apontam também algumas dificuldades vivenciadas por elas na Blusol quando adquiriram o crédito. Finalizando esse capítulo, será apontado o impacto do microcrédito no empreendimento e na qualidade de vida das empreendedoras, para perceber se houve algum tipo de empoderamento.

Na última parte desse trabalho, são apresentadas as considerações finais acerca dos resultados que a pesquisa alcançou.

1.2 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Para estabelecer o alcance e as possibilidades de aplicação dos resultados obtidos com a pesquisa para os gestores das políticas de microcrédito ou estudos de gênero, é necessário esclarecer alguns limites. Por se tratar de um estudo de caso, o que já pode ser considerado um aspecto limitador, reduzem-se as possibilidades de generalização desses resultados para outras instituições de microcrédito.

Outra limitação a ser considerada é a escolha da instituição. Embora não seja a única da cidade, a Blusol foi escolhida pelo trabalho que vem desenvolvendo na sociedade local, o que chamou a atenção da pesquisadora. Mesmo que isso não traga maiores problemas, o fato de não poder fazer uma análise maior da outra instituição existente, limita o alcance da pesquisa, retratando uma realidade parcial do impacto do microcrédito na sociedade local.

O relato oral dos agentes de crédito e das próprias empreendedoras é também uma fonte com limitações. A subjetividade contida nesse processo exige da pesquisadora maior necessidade de interpretação, o que nem sempre é possível apesar de todos os cuidados tomados. Além disso, a quantidade de mulheres entrevistadas é pequena diante do total de empreendedoras da instituição, o que também pode limitar o alcance da pesquisa, mesmo reconhecendo a importância dos resultados obtidos.

Outro fator limitante foi a falta de pesquisas no Brasil que relacionem microcrédito e gênero, o que, se por um lado atesta ineditismo deste estudo, por outro impede a realização de um estudo comparativo. As fontes encontradas restringem-se a dados sobre os impactos econômicos e em alguns casos, sobre os impactos sociais. Ao menos não foram encontrados pela autora estudos específicos do tema tratado nessa pesquisa. Sobre mulheres empreendedoras algumas poucas fontes foram encontradas. Algumas dessas fontes discutem

especificamente a temática em outros países, o que pode acarretar alguns limites teóricos, mesmo havendo algumas semelhanças nos resultados obtidos com esse estudo.

Uma última limitação, e não menos importante, foi o recorte dado às mulheres nesse estudo de gênero. Muitas feministas têm criticado os estudos de gênero que dão ênfase apenas às mulheres, deixando de considerar as análises sobre os homens. A crítica considera que o estudo de um implica o outro. Concorda a autora com esse argumento, porém, o tempo para a realização da pesquisa e a complexidade do tema fizeram com se que optasse pelo recorte. Os resultados poderiam ser mais precisos com um estudo mais completo das relações de gênero, o que sugiro aos futuros estudos na área.

2 O CONTEXTO DA ORIGEM DO MICROCRÉDITO: CONCEITOS E EXPERIÊNCIAS

No presente capítulo, abordam-se alguns aspectos conceituais e históricos relacionados à experiência do microcrédito no Brasil e no mundo, mais precisamente o objeto de análise desse estudo que é o impacto do microcrédito na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras da Blusol. Inicialmente, serão apresentados alguns conceitos básicos sobre microfinanças, finanças solidárias e microcrédito. Será também apontado o comportamento do sistema financeiro brasileiro e a sua relação com o crédito, especialmente o crédito destinado a pessoas de baixa renda.

Em seguida, contextualiza-se a origem do microcrédito no mundo e no Brasil. Na terceira parte, são apresentados alguns aspectos da constituição e do perfil da Blusol. Posteriormente, indicam-se alguns dados do desenvolvimento socioeconômico de Blumenau e o impacto da Blusol nesse contexto. Na quinta parte desse capítulo, realiza-se uma pequena análise do microcrédito e das políticas públicas. Finalmente, apresentam-se alguns dados de impactos econômicos e sociais do microcrédito.

2.1 MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO NO BRASIL

Como qualquer sistema de financiamento, as microfinanças são instrumentos de intermediação. Seu caráter, diferentemente da economia capitalista que centraliza e concentra o capital, é permitir a democratização das relações econômicas. Para entender o conceito de microfinanças é necessário repensar e ampliar o conceito tradicional de finanças. A visão funcional de finanças não considera os atores, as intermediações e os objetivos, mas somente a utilização do dinheiro. As microfinanças surgem como alternativa na tentativa de propiciar aos excluídos do sistema financeiro tradicional o acesso ao crédito.

Segundo Fontes e Coelho (2003, p. 13)

a microfinança é o desenvolvimento das finanças a serviço de uma população excluída deste sistema, criando condições de garantia deste acesso e se constituindo numa engenharia financeira orientada para produtos que respondam à necessidade da população excluída da indústria financeira tradicional. Deste modo, a microfinança tem sua origem na idéia de democratização do recurso financeiro.

As microfinanças se expandem no mundo todo desde os anos 1970 incorporando uma gama de operações financeiras³ com objetivo de atender as populações de baixa renda, excluídas do mercado bancário. Essas experiências demonstram que é viável ofertar serviços bancários aos empreendimentos destas populações, o que chamou a atenção dos gestores de políticas públicas.

Nesse contexto, as microfinanças podem ser percebidas como um impulso às formas econômicas alternativas ao capitalismo ou como uma prova da eficácia do mercado e da iniciativa privada (Mick, 2003). O conceito de microfinanças limita-se ao sistema de pequenos créditos com base nos limites de renda e possibilidades da população excluída do sistema financeiro tradicional. Surgem então conceitos, como o de finanças solidárias, que ampliam a noção de microfinanças focadas na economia popular, aqui entendidas como,

[...]formas de democratização do sistema financeiro ao procurar adequar produtos financeiros às necessidades básicas da população e ao fortalecimento do trabalho social acumulado em cada território, priorizando os excluídos do sistema bancário tradicional, constituindo-se num elo de integração e sustentação de uma relação mais duradoura entre economia e sociedade, construída sob a égide da ética e da solidariedade e criando condições para um desenvolvimento humano que necessariamente terá de ser integrado e sustentável (Fontes e Coelho, 2003, p.14).

As finanças solidárias se inserem no mercado financeiro como uma economia alternativa, de base solidária, contrapondo-se ao modelo dominante. A economia solidária teve sua origem pouco depois do capitalismo industrial, como forma de reação ao empobrecimento dos artesãos provocado pela difusão das máquinas e da organização fabril da produção. Desde o princípio da primeira Revolução Industrial, na Grã-Bretanha, surgem sociedades cooperativas acompanhando o surto do capitalismo (Singer, 2002).

No Brasil, o cooperativismo teve início no começo do século XX, com a vinda de imigrantes europeus. Nas cidades, surgiram cooperativas de consumo e no campo, cooperativas agrícolas. Para Singer (2002), a economia solidária pode ser uma alternativa superior ao capitalismo na medida em que pode proporcionar uma vida melhor às pessoas que a adotam.

O conceito de finanças solidárias, que se insere no campo da economia solidária, deve ser percebido como parte de um processo no qual se acumulam experiências de produção e vivência sóciopolíticas. Relações de poder entre produtores, intermediários e consumidores mudam. Configuram-se também, novas regras e novos marcos legais. O poder da moeda se insere como elemento central destas relações de força, assumindo a dimensão de meio de

³ Dentre as operações oferecidas estão poupança, seguros, penhores, hipotecas, financiamento de longo prazo.

pagamento, de operacionalizar um sistema de garantia e de crédito, ou reserva de valor no caso de poupança ou seguro (Fontes e Coelho, 2003, p.15).

Segundo Coelho (2003), as primeiras experiências de finanças solidárias surgem no século XVIII e XIX na Inglaterra, Irlanda, Alemanha e Itália. Na Irlanda, o Irish Loan Funds, instituição de microcrédito que concedia empréstimos para os pobres, chegou a emprestar para 20% das famílias. No século XIX, as mulheres representavam um quarto dos tomadores de crédito, número este considerado extremamente alto para aquele período.

É na década de 1990 que o setor de microfinanças cresce, renovando e intensificando formas econômicas alternativas. Essas relações de cooperação e solidariedade começam a fazer parte do cenário social. As várias atividades desenvolvidas nessa área, tais como redes econômicas, associações de produtores e cooperativas, permitiram gerar uma economia popular bastante diversificada, sejam elas iniciativas pessoais, familiares, associativas e comunitárias. No Brasil, também se percebe um aumento significativo nesse período das experiências de microfinanças tendo como uma das principais referências as instituições de microcrédito das quais se destacam a instituição de crédito Portosol de Porto Alegre, a Vivacred do Rio de Janeiro, o BRB de Brasília e a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE) (Fontes e Coelho, 2003, p. 21-2).

Essas organizações de microfinanças demonstram ser possível democratizar a gestão pública, o campo econômico e o mercado. Esse modelo de economia alternativa faz surgir uma grande quantidade e variedade de atividades e de organizações gerando uma economia popular bastante variada. Novas formas de ação popular solidária surgem no campo da produção, distribuição e consumo. Seus resultados visam a democratização das relações econômicas e a expansão de formas de cooperação e de solidariedade (Fontes e Coelho, 2003, p. 22).

Em relação ao setor financeiro tradicional, as microfinanças parecem desempenhar ainda um papel pouco significativo em nossa sociedade. Ainda que a demanda potencial para microfinanças no Brasil, diante das características socioeconômicas do País, seja bastante significativa, a indústria microfinanceira atinge somente 2% da demanda potencial, segundo Nichter, Goldmark e Fiori (2002)

A grande desigualdade na distribuição de renda aponta o Brasil como sendo o país da América Latina com um grande número de pobres. Cerca de 10% da população mais abastada do país possui 48,9% da renda total. Aproximadamente 34% da população brasileira vive abaixo da linha de pobreza (Nichter, Goldmark, Fiori, 2002). Conseqüentemente, a necessidade por produtos de microfinanças deveria ser bastante significativa.

O levantamento feito Nichter, Goldmark e Fiori (2002) aponta que alguns fatores explicam o baixo desenvolvimento das microfinanças no Brasil. São eles: “a instabilidade macroeconômica anterior ao controle da hiperinflação, em 1994; a forte tradição de linhas de crédito subsidiadas do Governo; o ainda incipiente quadro regulamentador, apesar dos avanços recentes; um mercado de crédito ao consumidor altamente sofisticado; e a falta de um nítido ‘efeito demonstração’ em microfinanças”.

Os autores indicam, porém, que apesar das dificuldades apresentadas, o segmento de microfinanças cresceu nos últimos anos, especialmente o microcrédito, considerado o principal produto das microfinanças. Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002, p.11) definem que “microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica”.

Para compreender melhor a implementação e o desenvolvimento das microfinanças é necessário perceber como se desenvolve o sistema financeiro no Brasil. O país possui maior e mais desenvolvido o setor bancário da América Latina o que reflete em um mercado de operações lucrativas e abrangentes mesmo com a diminuição dos bancos desde os anos 70 com a chamada reestruturação do sistema financeiro. Em 1960, o número de bancos e casas bancárias totalizavam 358. No ano de 1980, esse número se reduziu para 111, ou seja, houve uma diminuição de mais de 1/3 nessas duas décadas (Minella, 1988, p. 133). Em 2002 a estimativa era de que havia aproximadamente 150 bancos. Os bancos nacionais são maioria e voltados, quanto à oferta de produtos, especialmente ao mercado de seguros e produtos de gestão de investimentos. Bradesco, Itaú e Unibanco lideram o ranking dos maiores bancos privados, considerando-se a rentabilidade e o domínio de mercado que eles possuem (Nichter, Goldmark, Fiori, 2002).

O Brasil apresenta um crédito bancário escasso e caro. Os juros cobrados pelos empréstimos concedidos estão entre os mais altos do planeta. Os bancos brasileiros só emprestam para quem tem condições de pagar em curto prazo e de arcar com juros altíssimos. Mesmo com a reestruturação do seu sistema financeiro, através da entrada de bancos estrangeiros, a privatização dos bancos públicos e a melhoria do controle oficial não foram suficientes para alterar esse quadro. O BNDES oferece a mais importante fonte de recurso para investimentos não-habitacionais de longo prazo, garantindo 20% do bolo total de crédito no país. Apesar da taxa ser considerada alta, com variação entre 16% e 17% ao ano, é o dinheiro mais barato do mercado (Revista Desafios, 2004).

A ineficácia do crédito oferecido pelos bancos brasileiros está centrada no peso de seus custos administrativos e de pessoal diante da carteira de empréstimos. Nos quatro maiores bancos privados brasileiros, esses custos ficam acima de 20%, o que não acontece com os bancos de primeira linha nos países desenvolvidos, nos quais este percentual é de 5%. Se na área de crédito os bancos no Brasil deixam a desejar, demonstram ser mais eficientes nas áreas de onde extraem a maior rentabilidades, como a gestão de recursos de terceiros ou a captação de recursos (Desafios, 2004).

Além disso, os longos anos de inflação vividos pelo país apontaram para um recuo nas atividades de crédito. Os bancos focaram maior atenção às operações que podiam viabilizar maior lucro nesse período. Parte dos recursos estava sendo aplicada em títulos públicos. Com o Plano Real, em 1994, e a redução das taxas de inflação, os bancos deram uma nova importância para o crédito. O número de empréstimos foi maior para as pessoas físicas, o que não aconteceu com as empresas.

Os bancos comerciais brasileiros até há pouco tempo resistiam à idéia de oferecer crédito para pequenos e microempreendedores⁴, o que não acontece com os detentores de contas bancárias que tinham disponibilidade de adquirir capital de giro através de uma variedade de serviços disponíveis. O microempreendedor precisa se enquadrar dentro de uma série de exigências, o que, muitas vezes, não é possível diante das limitações do seu pequeno negócio. A falta de garantias reais limita o seu acesso ao crédito. É preciso perceber também que uma série de exigências quanto à renda e documentos de identificação também estavam sendo colocadas para aquelas pessoas que queriam abrir uma conta corrente. A partir de junho de 2003, com o estímulo do governo, houve um processo de bancarização que permitiu maior acesso das pessoas de baixa renda ao sistema bancário.

As justificativas técnicas para não se conceder crédito aos mais pobres são baseados no critério adotado pelas instituições financeiras de que clientes de baixa renda representam riscos mais elevados. Excluem os mais pobres mesmo sob a retórica da “responsabilidade social”. Não desenvolvem tecnologia e inovações para atender a toda a população, mesmo que com lucros inferiores. Sem capital, essa população alimenta um mercado informal de crédito, como por exemplo, a agiotagem e as redes de solidariedade entre amigos e familiares.

A grande maioria das pessoas que compõem as camadas de baixa renda da população não tem acesso direto ao setor bancário formal, ou seja, aproximadamente 70% da população brasileira não possui qualquer tipo de conta bancária (Brusky, Fortuna, 2002). No mundo todo, estima-se que mais de 500 milhões de pessoas encontram-se excluídas do sistema

financeiro tradicional. Os altos custos envolvidos em operações de pequena escala, a dificuldade dos microempreendedores para oferecer as garantias tradicionais, o isolamento geográfico e até mesmo o preconceito são alguns dos fatores responsáveis pela impossibilidade de acesso ao setor financeiro formal.

Hoje, porém, o setor bancário está percebendo que os mercados de renda mais baixa estão se constituindo em oportunidades de crescimento. Estratégias e novos pontos de serviços estão sendo colocados à disposição desse segmento da sociedade. Uma das alternativas são as cooperativas de crédito, que, em 2003, emprestaram 5,5 bilhões de reais a seus associados, registrando um crescimento de 26,2% em relação ao ano anterior. A outra novidade que os bancos passaram a adotar no Brasil foi oferecer o que eles denominam de “microcrédito” àqueles que ganham até três salários mínimos e não têm conta corrente bancária. Na verdade, o conceito real do microcrédito, o qual se discute nas próximas páginas, é de que este seja utilizado para produção e não para consumo, como é o caso dessa nova medida adotada pelos bancos. Na verdade, o que eles estão ofertando são microempréstimos. É o caso, por exemplo, do Bradesco, que utiliza as agências de correio para oferecer crédito às pessoas de baixa renda com o chamado Banco Postal; da Caixa Econômica Federal, que tem sua linha Caixa Aqui; e do Banco do Brasil, que lançou em fevereiro de 2004 o Banco Popular do Brasil (Desafios, 2004).

São poucos os bancos que estão operando com o chamado “microcrédito”. O governo federal inseriu as microfinanças no rol das políticas de Estado, com o objetivo de promover a inclusão bancária de milhões de brasileiros. Entre as medidas, destacam-se as aberturas de contas, exigindo o mínimo possível do cliente, e o vínculo de parte do depósito compulsório, recolhido ao Banco Central, para a concessão de “microcrédito”. Ao inserir os bancos públicos e privados no segmento de microfinanças, o governo pode até conseguir democratizar os serviços bancários para pessoas físicas, mas dificilmente atenderá a maioria dos micro e pequenos negócios que estão na informalidade, fonte de renda de boa parte dos pobres do Brasil.

Existem outros tipos de crédito além do setor bancário como, por exemplo: crédito ao consumidor, cartões de crédito, crédito da loja, crédito ao fornecedor, agiota e até mesmo as relações pessoais como a família e os amigos. Observa-se ainda que,

o sistema financeiro brasileiro oferece uma variedade de substitutos aos produtos de microfinanças. Enquanto alguns desses produtos estão fora do alcance da maioria dos microempreendedores, outros estão especialmente focados na população de baixa renda. Manter este contexto em mente é fundamental, na medida em que o setor financeiro tem uma forte influência sobre mercado de microfinanças brasileiro (Nichter, Goldmark, Fiori, 2002, p. 12).

Os bancos tradicionais possuem características distintas das instituições de microcrédito por imposição de algumas normas, entre elas: o crédito não é seu produto prioritário; o crédito é baseado em garantias; oferecem muita tecnologia e pouca mão-de-obra no atendimento; os empréstimos geralmente são de maior valor; o cliente vai até o banco; e, cobram-se taxas para todas as operações. Em contraposição, nas instituições de microcrédito, o crédito é seu único produto; o crédito é orientado; o banco vai até o seu cliente através do agente de crédito⁵; os empréstimos são de baixo valor; e basicamente, as instituições operam sem fins lucrativos.

O que é importante destacar nessa metodologia do microcrédito, é que:

- este se destina a financiar a produção e não o consumo ao pequeno empreendimento informal e à microempresa.

- A concessão do crédito a quem não tem garantias reais para respaldá-lo é feito através do aval solidário ou do avalista/fiador.

- O crédito é concedido de forma assistida pelo agente de crédito.

- O pagamento do empréstimo é orientado de acordo com o fluxo do cliente.

Para facilitar o acesso ao crédito, o que os microempreendedores necessitam é:

- Acesso a crédito e serviços bancários.

- Garantias adequadas a sua realidade.

- Procedimento simples.

- Montante para girar o ciclo de produção e pequenos investimentos.

- Prazo compatível com seu fluxo de receita

- Dívida compatível com sua capacidade de pagar.

- Relação financeira de longo prazo.

- Respeito. (Visão Mundial, 2004)

Os programas de microcrédito oferecem algumas alternativas institucionais que podem ser divididas em dois blocos: as instituições de “primeira linha” ou de “segunda linha”. As instituições de “primeira linha” são agrupadas em três categorias de instituições: da sociedade civil, do setor público, e da iniciativa privada. Essas instituições são constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos. Essas organizações não governamentais não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional e podem atuar como pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, sujeitas a restrições quanto a estipulações

⁵ O agente de crédito é o elo entre a instituição e o tomador do empréstimo, sendo o responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança. O agente de crédito está envolvido em todo o processo de liberação e recebimento do crédito, desde a entrevista no local do empreendimento até o diagnóstico da situação financeira e dos aspectos gerenciais do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido. Para isso, recebe treinamento da instituição (Barone, Lima, Rezende, 2002).

usurárias; e pessoas jurídicas, sem fins lucrativos, qualificadas como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). No âmbito das instituições de “segunda linha” operam novas linhas de financiamento pelo Governo Federal e por governos estaduais. A sociedade civil e a iniciativa privada também podem atuar com a criação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM).

Para que os mais pobres possam desenvolver atividades produtivas, o microcrédito pode ser integrado a uma política pública de desenvolvimento local, como uma iniciativa de suporte aos micros e pequenos empreendimentos. A expansão do microcrédito ocorre no Brasil e no mundo todo na tentativa de estender o acesso ao crédito aos 100 milhões de famílias mais pobres do mundo.

Através da concessão de pequenos empréstimos para microempresários e especialmente para a população pobre, o microcrédito pode ser hoje um instrumento importante de política para erradicar a pobreza, segundo alguns pressupostos teóricos e organizações que atuam nesse campo. O microcrédito põe em prática uma política de caráter social para fomentar o desenvolvimento. É citado também no relatório do Banco Mundial (Lima, Dantas, Rezende, 2002, p. 11) como exemplo de política para a promoção de oportunidades.

De acordo com o BNDES (2002), o microcrédito ou crédito popular pode cumprir um papel estratégico no campo das políticas de trabalho e renda, numa perspectiva mais ampla de integração de empreendimentos “populares” ou de “pequeno porte” no processo de desenvolvimento, dentro de uma ótica não-excludente. Para isso precisa ser tratado de forma diferenciada do crédito tradicional.

Com objetivo de democratizar o crédito, o microcrédito, além de possibilitar alternativas mais acessíveis quando há dificuldades de se oferecer garantias reais, procura operar com taxas de juros mais baixas do que aquelas praticadas por outros tipos de financiadoras, bancos tradicionais e agiotas, embora se perceba que, em muitas instituições, o juro praticado ainda é considerado alto para atender o público-alvo das microfinanças. Para atender as necessidades dessa população procura ainda ser ágil e desburocrático.

Embora o microcrédito tenha essa metodologia amplamente testada e de caráter antiburocrático que o difere dos bancos tradicionais, é apontada pelos clientes como muito exigente. O volume de informações dados aos agentes de crédito parece não ser compatível com o volume de crédito liberado pela instituição (Mick, 2003). Os gestores dessa política apontam, porém, que essa metodologia rigorosa se faz necessária para o controle das operações realizadas. Essa seria uma das explicações para a baixa inadimplência das

instituições que adotam esse sistema de controle e aplicação dos recursos disponíveis além de cobrarem taxas de juros inferiores às do mercado informal, competindo até, em alguns casos, com bancos comerciais.

Esse tipo de crédito surge, porém, como uma proposta que aos poucos supera desconfianças e se fortalece como um crédito alternativo. É salutar afirmar que somente o acesso ao crédito é insuficiente para a sustentabilidade desses empreendimentos. Porém, constitui uma variável fundamental, especialmente para aqueles que não têm acesso ao sistema bancário tradicional.

O que é possível perceber nas experiências de microcrédito nacionais e internacionais, é que os pobres têm direito ao crédito e são bons pagadores dos seus empréstimos, invertendo a lógica de grande escala e da marginalidade do pequeno. E o grande desafio dessas instituições é criar condições político-institucionais que permitam manter sua sustentabilidade. Além disso, conseguir desenvolver tecnologia de acesso ao microcrédito que evite a exclusão social em função das garantias reais e, ao mesmo tempo, controlar a inadimplência e baixar os custos operacionais, também são grandes desafios.

O quadro abaixo mostra o crescimento das instituições de microcrédito no mundo no período de 1997-2002:

QUADRO 1 – INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO NO MUNDO – 1997/2002

Período	Total de Programas	Nº de clientes	Clientes pobres
Dez/97	618	13.478.797	7.600.000
Dez/98	925	20.938.899	12.221.918
Dez/99	1.065	23.555.689	13.779.872
Dez/00	1.567	30.681.107	19.327.451
Dez/01	2.186	54.932.235	26.878.332
Dez/02	2.572	67.606.080	41.594.778
Var 97/02	316%	401%	447%

FONTE: Daley-Harris (2003, p. 18)

A expansão do microcrédito passa a se inserir ao processo de globalização, manifestando-se nos campos da economia, da política e da cultura. Conseqüentemente, emergiu uma série de interpretações teóricas acerca de estratégias do desenvolvimento econômico e social e do combate à pobreza. Mick (2003) analisou duas correntes de pensamento com concepções distintas sobre crédito, pobreza e modelo de desenvolvimento, dividindo-as em dois paradigmas: um de concepção liberal, liderado pelo Banco Mundial, entende que o microcrédito fortalece a economia de mercado; e outro emancipatório pretende contribuir para o surgimento de alternativas ao capitalismo através de experiências produtivas e de espaços de sociabilidade.

A concepção liberal entende que deve haver um crescimento das instituições microfinanceiras através de instituições privadas com o objetivo de gerar oportunidades à população de baixa renda para que esta se incorpore ao mercado. Para a concepção emancipatória é importante adotar modelos de crédito popular de institucionalidade variada, com objetivo de dar suporte aos projetos de desenvolvimento alternativos.

2.2 MICROCRÉDITO: SUA ORIGEM NO MUNDO

A experiência de microcrédito mais conhecida internacionalmente foi desenvolvida em Bangladesh. A idéia de fornecer crédito aos pobres surgiu em 1976, com o economista e professor de economia Muhammad Yunus. Embora muitas obras que tratam do tema apontem que esta experiência como a primeira no mundo, outras fontes indicam que os primeiros movimentos ocorreram já no século XVIII na Inglaterra⁶. O Brasil também já havia experimentado uma modalidade de microcrédito em 1972, no Recife.

A experiência de Bangladesh se materializou como um fenômeno econômico e social e tornou-se referência internacional pelas ferramentas de auto-assistência que permitiram a 12 milhões de cidadãos de um dos países mais pobres do mundo sair da pobreza. Essa experiência é vista como uma revolução, a do microcrédito, que serviu de modelo e ajudou os pobres de sessenta países (Prólogo do editor, In: Yunus, 2000).

Ao reconhecer que as pessoas pobres não tinham acesso a crédito nos bancos tradicionais, o que as impedia de financiar suas pequenas atividades produtivas, Yunus, com seu próprio dinheiro, passou a conceder empréstimos a uma parcela pobre daquela população. Com isso, provou que os pobres são merecedores de crédito. O crédito baseado numa relação de confiança provou ser eficaz e possível, aumentando a produtividade dos empreendimentos, gerando novos e conseqüentemente elevando a qualidade de vida daquela população.

Yunus estava em busca de alternativas inovadoras e eficazes para ajudar as comunidades a saírem da pobreza. Nas suas visitas aos moradores da aldeia de Jobra, descobriu que um empréstimo no valor de 27 dólares era suficiente para ajudar 42 pessoas a aumentar as suas rendas. Como os banqueiros da região não disponibilizavam empréstimos para as pessoas de pouca renda que não podiam oferecer garantias, Yunus criou um sistema alternativo de crédito. “Nós não sabíamos absolutamente como criar um banco para os pobres; foi preciso aprender tudo” (Yunus, 2000, p.134). A alternativa foi observar como os bancos faziam suas operações de crédito e perceber os erros que cometiam.

⁶ Mick (2003) observa que essas experiências tinham metodologias distintas das que constituem a identidade do microcrédito.

Em 1976, Yunus passou a adquirir, em seu nome, empréstimos para grupos de pobres conseguindo no ano seguinte, com um banco local (Banco Agrícola de Bangladesh – BKB), a criação de uma agência experimental para conceder microempréstimos. Em 1979, com sua equipe trabalhando no banco, Yunus estendeu essa experiência para toda a região de Tangail. Naquele ano, o microcrédito já havia alcançado 28 mil pessoas, das quais 11 mil eram mulheres (Mick, 2003). Foi então que, em 1981, o Grammen Bank (banco rural) foi fundado. Um banco muito diferente daquele que se conhecia anteriormente.

O público-alvo do Grammen era composto pelos mais pobres das aldeias rurais de Bangladesh. Com os empréstimos, essas pessoas passaram a ampliar e até iniciar alguma atividade produtiva. “Estudos independentes destacaram que no espaço de dez anos o Grameen conseguiu tirar da pobreza um terço dos indivíduos a quem emprestou dinheiro e elevar outro terço acima do limite de pobreza” (Yunus, 2000, p.192).

O Grammen criou uma metodologia específica para acompanhar o crédito concedido e a forma de pagamento, diferente dos bancos tradicionais. As taxas de juros e encargos cobrados pelo banco eram suficientes para cobrir as despesas operacionais e o custo do dinheiro. O crédito visava à criação do auto-emprego e não ao consumo.

Hoje, o Grameen Bank financia cerca de 3 milhões de pessoas pobres das zonas rurais de Bangladesh, sendo que 95% são mulheres. Na prática, de modo geral, essa realidade se justifica na percepção de que as mulheres são mais interessadas no desenvolvimento da família. O banco opera em 42 mil aldeias de Bangladesh, baseando-se no princípio de que o acesso ao crédito é um direito humano. As mulheres tomadoras de empréstimos são, em sua maioria, pobres e analfabetas. A maior parte do Grameen pertence às aldeãs que tomam os empréstimos (Carta Capital, 2004).

Yunus afirma que “em Bangladesh os bancos tradicionais são sexistas: não querem emprestar dinheiro às mulheres” (Yunus, 2000, p.115). Antes do Grameen, as mulheres tinham menos de 1% dos empréstimos concedidos. O que esta organização fez além de dar a essas mulheres esse direito, foi considerá-las como atores privilegiados do desenvolvimento (Yunus, 2000). Yunus percebeu que as mulheres produziam mudanças mais rápidas que os homens quando adquiriam o crédito. Esse foi um dos motivos para concentrar nelas os empréstimos.

O Grameen criou um conjunto de regras chamado “Dezesseis resoluções”, para dar significado à vida dos membros do banco. Nessas regras, a família dos tomadores de crédito têm destaque especial, como segue,

- Levaremos a prosperidade à nossa família.

- Não viveremos numa casa em mau estado. Vamos manter nossa casa, e aspiraremos a construir uma nova o mais breve possível.

- Tentaremos ter poucos filhos. Limitaremos nossas despesas. Cuidaremos da nossa saúde (Yunus, 2000, p. 147).

O dinheiro administrado pelas mulheres numa família beneficiava muito mais os seus membros, do que quando o era pelos homens. As crianças representavam prioridade absoluta para elas, não ocorrendo o mesmo com os homens. Os empréstimos passaram, então, a se concentrar nas mãos das mães de famílias pobres das aldeias.

Se entre os objetivos do desenvolvimento figuram a melhoria das condições de vida, o desaparecimento da pobreza, o acesso a um emprego digno e a redução das desigualdades, então é natural começar pelas mulheres. Econômica e socialmente desfavorecidas, vítimas do subemprego, elas representam a maioria dos pobres. E, na medida em que estão mais próximas dos filhos, as mulheres encarnam para nós o futuro de Bangladesh (Yunus, 2000, p. 117).

Como os empréstimos eram concedidos às mulheres, alguns conflitos de gênero surgiram no início das atividades do Gramenn. Além de emprestar o dinheiro, o banco precisou também atuar quase como um conselheiro informal para o casal. Uma experiência interessante observada no relacionamento marido-mulher é quando há solicitação de empréstimo para moradia. A solicitante precisa já ter pagado três empréstimos sem atraso. O marido precisa também transferir para ela a propriedade do terreno onde será construída a casa. Muitas vezes, o marido reluta e não aceita de imediato, mas acaba assinando o documento de transferência para a mulher.

O Grameen Bank é considerado por várias fontes uma das iniciativas sociais mais interessantes das últimas décadas, embora venha sofrendo críticas sobre a sua sustentabilidade financeira, especialmente em um contexto assolado pela pobreza e pela desigualdade como é o caso de Bangladesh. Até 2003, o Grameen já havia oferecido US\$ 4 bilhões em microcrédito. O índice de pagamento dos empréstimos é de 99%, resultado de um modelo flexível e passível de renegociações suaves, em casos de dificuldade de pagamento. Do crédito que o Grameen oferece, 93% vem de seu próprio fundo e das poupanças compulsórias de aldeãs pobres. A aprovação de empréstimos é feita sem burocracia, no local. O Grameen vai até seus “clientes” e não ao contrário. Além de cuidarem da administração, do controle das finanças e da concessão de crédito, os funcionários do Grameen atuam como verdadeiros

conselheiros, com visitas ao empreendimento e sugerindo oportunidades para investimento aos seus clientes (Carta Capital, 2004).

Segundo Naigeborin (Carta Capital, 2004), “Yunus costuma repetir uma frase: “you need a job, you create a job” (Se você precisa de um emprego, crie um emprego). Vivemos em um mundo onde a oferta de empregos é cada vez menor. Projetos de geração de renda e de incentivo ao empreendedorismo têm-se mostrado alternativas criativas e eficientes no combate à pobreza.”⁷

Naigeborin (2004) afirma ainda que “as clientes”, todas mulheres das aldeias, são organizadas em pequenos grupos de cinco vinculados a um centro. Cada centro tem cerca de oito a dez grupos, que se reúnem semanalmente para pagar suas cotas e compartilhar seus problemas e sucessos. Vários centros compõem uma filial e várias filiais formam uma área. Os membros do grupo colaboram entre si e tomam decisões de investimento conjuntamente. O desempenho positivo de cada membro influi na avaliação geral do grupo, favorecendo a tomada de créditos futuros. O crédito financia diversas atividades: a compra de vacas leiteiras, de sementes para cultivo de arroz ou de matérias-primas para a produção de artesanato, o arrendamento de pequenos pedaços de terra e até a abertura de pequenos comércios à beira da estrada”. (Carta Capital, 2004).

Algumas mulheres falam com entusiasmo sobre o progresso conquistado. Compra de terras, construção de casa de tijolo, compra de móveis, vida mais digna aos filhos e até poupança para financiar a educação deles na época de universidade são alguns exemplos das conquistas obtidas.

A experiência do Grameen não é a única em Bangladesh. Em 1978, outra instituição conhecida como Association for Social Advancement Bangladesh (ASA) deu início às suas atividades oferecendo crédito à população rural pobre daquele país. Essa ONG atende majoritariamente mulheres sem-terra. A partir da década de 1990, passou a dar mais enfoque aos serviços financeiros. Como metodologia de crédito, utiliza-se de grupos comunitários⁸.

Seguindo o exemplo da experiência bengalesa, muitas outras iniciativas surgiram em todo o mundo. Cerca de 100 países adaptaram e reproduziram essa idéia. Outras experiências internacionais de microcrédito também são consideradas importantes para o setor e antecedem a experiência de Bangladesch. É o caso do Bank Rakyat Indonésia (BRI) instituição pioneira na prestação de serviços financeiros às populações de baixa renda. Opera como banco de

⁷ Id. p. 11

⁸ Os grupos comunitários, conhecidos também como grupos solidários, consistem na formação de grupos, geralmente de três a cinco pessoas, em que cada um é ao mesmo tempo tomador do crédito e avalista dos demais. É o chamado “aval solidário” (Barone, Lima, Dantas, Rezende, 2002, p.12)

desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas e como banco popular direcionado para o mercado de massa. O Bank Rakyat atua no mercado desde 1897.

No caso da América Latina, o Banco Solidariedade S.A/BancoSol, da Bolívia, que iniciou suas atividades em 1986, tornou-se uma das experiências mais significativas de microcrédito. Surgiu numa perspectiva estritamente social adquirindo posteriormente também um caráter empresarial. As mulheres são 70% de um total de 70.000 clientes. Em 1992, transformou-se em um banco oferecendo crédito e caderneta de poupança a microempresas, focando seu programa de crédito em grupos solidários nas áreas urbanas da Bolívia.

2.3 MICROCRÉDITO: A ORIGEM NO BRASIL

O Brasil experimentou o microcrédito em 1972 nos municípios de Recife e Salvador. Essa experiência foi uma das primeiras no mundo no setor informal urbano. A União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO, iniciou suas atividades com recursos de doações internacionais. Caracterizava-se por ser uma organização não-governamental especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal. Apesar de ter sido referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina, a UNO desapareceu após dezoito anos de atuação. Não considerar a auto-sustentabilidade princípio fundamental de suas políticas foi decisivo para a sua extinção.

Nos anos 80⁹, o microcrédito no Brasil se desenvolve a partir de atores privados e governamentais. O apoio foi dado por entidades internacionais como a Americans for Community Co-operation in Other Nations (ACCION), o Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ). Somente a partir dos anos 90, o Governo Federal passou a se preocupar mais com o microcrédito através do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (Holz, 2000).

É a partir de então que o microcrédito no Brasil começa a se expandir na tentativa de promover um modelo econômico alternativo focado também em relações de cooperação e solidariedade, possibilitando uma maior democratização do mercado econômico. Essa expansão no país não foi isolada, culminando com a criação de várias instituições semelhantes por agências multilaterais, organizações não-governamentais e doadores de recursos privados.

⁹ Existiam nesse período cerca de oito instituições/programas de microcrédito, presentes em seis estados brasileiros (ABCRED, 2004).

A ONU¹⁰ estima que em 1998 havia mais de três mil instituições microfinanceiras em todos os continentes (United Nations, 1998 apud Mick, 2003).

A Comunidade Solidária procurou contribuir através de debates para ampliar a oferta de microcrédito no Brasil, numa estratégia considerada por alguns setores do governo e da sociedade civil como imprescindível para o desenvolvimento social do País. No Brasil, o total de microempreendimentos¹¹ era de 13,9 milhões, dos quais 3,9 milhões chefiados por mulheres e 10 milhões por homens, sendo que esses números não consideram os agricultores familiares (Barone, Lima e Dantas, 2002).

Outras experiências brasileiras podem ser citadas com base nesse novo modelo: a Rede CEAPE (Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos), criada em 1990, quando era FENAPE (Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos), concede créditos individuais com garantia de avalista e Grupos Solidários; o Banco da Mulher/Seção-Bahia, criado em 1989, atendia inicialmente apenas ao público feminino, incorporando posteriormente a clientela masculina. Hoje, o Banco da Mulher atende uma rede com representação em vários estados do Brasil.

A Portosol de Porto Alegre, criada em 1995, constitui-se numa das referências mais importantes para várias entidades de microcrédito no País. Em Brasília criou-se o FUNSOL em 1995, que atende microprodutores urbanos e rurais, artesãos, prestadores de serviços, feirantes, empreendedores de fundo de quintal, micro e pequenos empresários, cooperativas e formas associativas de produção. O VivaCred no Rio de Janeiro, criado em 1996, atende pessoas de baixa renda em três favelas da cidade e as comunidades do centro e da zona sul da cidade. O CrediAmigo, do Banco do Nordeste do Brasil, criado em 1998, oferece crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. Esta instituição se apresenta hoje como a maior e mais importante experiência no Brasil.

Até dezembro de 2002 foram criadas 183 organizações de microcrédito no Brasil. O total de recursos destinados às operações ativas em 2001 foi de quase R\$ 100 milhões. A maioria das ONGs e Oscips operava exclusivamente com microcrédito e foram criadas por iniciativa dos governos locais sob a designação de “Banco do Povo”. A partir de 1990, o PT integra o microcrédito a sua plataforma política em várias administrações municipais e no Governo do Distrito Federal (Mick, 2003).

Parte dos pequenos e microempreendedores, que representam 60% da mão-de-obra do país (Barone, Lima Dantas, Rezende, 2002) passam a adquirir o microcrédito na tentativa de propiciar oportunidades de incrementar o faturamento dos seus negócios e a renda familiar. Novos postos de trabalho também foram gerados propiciando mais trabalho e renda com o desafio de democratizar o acesso ao crédito àqueles excluídos do sistema bancário tradicional.

2.4 BLUSOL – “O BANCO DO POVO” DE BLUMENAU

Em Blumenau, a idéia de criar uma instituição de microcrédito fez parte do programa de governo do candidato petista Décio Lima a prefeito em 1996. O discurso era de que havia um interesse em assegurar uma maior participação da sociedade civil na gestão pública. Seguindo novas tendências e combatendo as políticas assistencialistas e paternalistas que caracterizam as gestões políticas tradicionais no Brasil, essa possibilidade de mudança de paradigmas passava pela criação de um Banco do Povo entre outros programas do Partido dos Trabalhadores.

Quando assumiu o governo local em 1997, o prefeito nomeou um de seus assessores para coordenar a implantação do “Banco do Povo”. A equipe foi inicialmente composta por dois servidores públicos e o coordenador geral. O primeiro passo foi conhecer as experiências de Porto Alegre (Portosol) e Brasília (BRB) e fazer uma ampla leitura sobre outras experiências nacionais e internacionais. Após esse processo de conhecimento e avaliação a equipe optou por seguir o modelo.

Então se organizou a instituição com base em uma ONG mista ¹² para que se pudesse garantir maior controle social com a sociedade civil na gestão do projeto com vistas a manter uma relação de independência com a prefeitura numa eventual mudança de partido. Essa decisão foi importante também para que não houvesse no futuro um desvirtuamento dos objetivos propostos inicialmente, colocando em risco o projeto.

Após, foi feito um estudo de viabilidade econômica para determinar os recursos que teriam de ser aportados para que o projeto pudesse atender a demanda potencial e a busca do equilíbrio econômico-financeiro, com vistas a manter a autosustentabilidade. A partir de então, foram elaborados a proposta de estatuto e o projeto de lei que teriam de ser aprovados na Câmara Municipal.

Foi necessária toda uma articulação política de esclarecimento e convencimento da proposta junto aos vereadores, às entidades da sociedade civil e à imprensa local para garantir

¹² Tem a participação do governo e da sociedade civil organizada.

o apoio ao projeto e a conseqüente aprovação. O projeto tramitou por todas as comissões previstas na Câmara Municipal e foi aprovado por unanimidade. No dia 28 de agosto de 1997, foi realizada a fundação jurídica formal.

O passo seguinte foi preparar a instituição para o início das suas atividades. Para isso foi necessário contratar uma consultoria independente para treinar os funcionários. Foi preciso também alugar a sede em um local acessível à comunidade e liberar recursos financeiros da prefeitura.

A implantação do projeto contou com algumas dificuldades e enfrentou resistências iniciais. A maior dificuldade foi o desconhecimento que os atores sociais envolvidos tinham a respeito do microcrédito. A resistência ocorreu quando se achava que o objetivo era criar um banco municipal, o que era inviável. Além disso, a prefeitura contava apenas com três vereadores do Partido dos Trabalhadores, o que demandou maior articulação para a aprovação do projeto e havia dificuldades financeiras de fazer o aporte inicial. Passado todo esse processo, houve grande aprovação e apoio das entidades envolvidas, da Câmara Municipal e da imprensa local.

Criada para assumir uma missão social, a Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – BLUSOL é hoje uma Associação de Crédito Comunitária com título de OSCIP, sem fins lucrativos. Estabelecida em parceria pelo poder público e a sociedade civil de Blumenau, tem por objetivo possibilitar o acesso ao crédito a micro e pequenos empreendedores, formais ou informais, para estimular a geração de trabalho, renda e desenvolvimento econômico.

Após a inauguração, a entidade divulgou suas atividades através de reuniões nas comunidades locais, como associações de moradores e também associações de classe. Em 1998, uma campanha publicitária mais ampla através da TV, rádio e jornais deu maior visibilidade à instituição. Foi distribuído também, em vários pontos da cidade, material de divulgação: um papel que imitava uma cédula de R\$ 50,00 (em formato maior que a original, com a logomarca da entidade atravessada ao meio) contendo no verso, além do anúncio dos empréstimos e endereço, a seguinte frase: “O dinheiro que você precisa para trabalhar”.

Em 2001, outra grande campanha foi realizada com o objetivo de impulsionar e dar maior visibilidade aos objetivos da instituição. A estratégia utilizada foi a divulgação de imagens de clientes em outdoor e demais materiais da campanha. No ano de 2004 também foram feitas campanhas de divulgação da entidade através de rádio, outdoor e busdoor. A propaganda mais forte porém, é feita através dos Agentes de Crédito e da propaganda “boca-a-boca” entre os clientes. Segundo os administradores da instituição, o objetivo dessas

campanhas mais amplas na mídia é divulgar a BLUSOL para que os futuros clientes já tenham conhecimento dela quando forem visitados.

A Instituição possui hoje outras unidades de atendimento em alguns municípios do Vale do Itajaí. São eles: Indaial, Gaspar, Brusque e Rio do Sul. Essas unidades, com 23 funcionários capacitados tecnicamente com uma combinação de “militância”,¹³ atendem 47 municípios. A unidade de Rio do Sul atende o maior contingente de pequenos municípios da rede da Blusol, atingindo pouco mais da metade do atendimento total.

O investimento inicial de R\$ 1.000.000,00 para garantir as atividades foi doado a fundo perdido pela Prefeitura Municipal de Blumenau. O capital de R\$ 2.600.000,00 em dezembro de 2003 era resultado de investimentos das Prefeituras, Programa de Desenvolvimento Institucional do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID e da rentabilidade da carteira. Empréstimos junto ao BNDES e BADESC também garantem o capital de giro necessário para a concessão de empréstimo aos clientes, que atingiam nesse período um total de R\$5.100.000 (carteira ativa).

Segundo a entidade, um Conselho de Administração composto por representantes de entidades da sociedade civil, dos fundadores e das agências financiadoras garante o controle público e a transparência sobre as prioridades de investimento. Fazem parte do Conselho representantes da Associação dos Micro e Pequenos Empresários (AMPE), Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Prefeitura de Blumenau (PMB), Associação Comercial e Industrial de Blumenau (ACIB), Associação Blumenauense dos Artesões (ABART), União de Micro e Pequenos Empresários de Blumenau (UNIMPE), Banco do Estado de Santa Catarina (BESC), Fundação Universidade Regional de Blumenau (FURB) e Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BADESC).

O Conselho de Administração é importante, segundo os gestores da BLUSOL, para assegurar um equilíbrio entre o objetivo público e a gestão privada, profissional e participativa. Garantir uma carteira de crédito saudável e a autosustentabilidade financeira é uma das principais tarefas desse conselho. A autora participou de uma reunião do conselho, realizada no dia 24 de junho de 2004, onde a pauta discutida tratava: da prestação de contas e do balancete de abril de 2004; do balanço anual de 2003; do II Congresso Latino-Americano de Microcrédito que seria realizado em Blumenau no mês de agosto de 2004; e da necessidade de trazer clientes da Blusol para compor o Conselho de Administração da instituição. As

¹³ Expressão utilizada pelos administradores da Instituição em palestras e conferências sobre microcrédito para designar o comprometimento dos funcionários com o projeto do microcrédito na crença de que de fato este muda a vida das pessoas gerando emprego, renda e desenvolvimento econômico, propiciando melhor qualidade de vida a elas e suas famílias.

preocupações giraram em torno dos recursos necessários para manter a sustentabilidade e das operações realizadas e não realizadas.

A BLUSOL aponta em suas palestras que segue alguns princípios operacionais que considera fundamentais para garantir o cumprimento dos objetivos de uma instituição de microcrédito: ação não-assistencialista e não-paternalista; recursos humanos próprios; administração participativa; caráter comunitário; independência administrativa; e atendimento de qualidade.

Oferece crédito a micro e pequenos empreendimentos para capital de giro (matérias-primas e mercadorias), capital fixo (máquinas, equipamentos, ferramentas novas e usadas), misto e cheques¹⁴. Os empreendimentos podem ser formais ou informais, desde que tenham domicílio na cidade ou região onde a entidade opera. É necessário que o empreendimento tenha viabilidade econômica e de mercado.

Os valores e prazos são negociados de acordo com a capacidade do empreendimento, podendo ser renovados à medida que forem sendo pagos. Inicialmente o empréstimo é de menor vulto podendo ser aumentado de acordo com os novos créditos solicitados. Podem variar de R\$ 250,00 a R\$ 12.800,00. A taxa de juros fixa cobrada em novembro de 2004 pela instituição, é de 3,98% ao mês. A inadimplência em toda a rede até outubro de 2004, era de 0,7%, devendo se manter esse número até o final do ano. As mulheres são mais pontuais no pagamento dos empréstimos. A baixa inadimplência está focalizada principalmente nos empréstimos concedidos aos homens.

As garantias são divididas em quatro modalidades: aval, real, mista e solidária. As mais utilizadas são a aval e a mista. A garantia solidária é a menos utilizada pela entidade. Hoje existem somente dois grupos solidários¹⁵ na instituição. Segundo a administração da BLUSOL, existe uma certa dificuldade de se formar esses grupos, uma vez que exigem um certo grau de confiança e conhecimento entre as pessoas que os compõem.

A liberação do crédito solicitado é analisada por um Comitê de Crédito que avalia as condições da concessão ou não do financiamento. Uma vez liberado, o crédito passa por um acompanhamento periódico na tentativa de diagnosticar eventuais problemas do empreendedor. Isso contribui para garantir o pagamento das parcelas em dia.

¹⁴ Desde 2002 a entidade passou a operar com “troca de cheques”, ou seja, o crédito tem como garantia cheques de terceiros. A taxa aplicada é de 2,9% ao mês.

¹⁵ Os dois grupos existentes são de empreendedores que trabalham no comércio do centro da cidade de Blumenau no chamado “camelô”, o que acabou facilitando esse tipo de garantia uma vez que os clientes se conhecem e trabalham no mesmo ambiente.

2.4.1 Desenvolvimento Socioeconômico de Blumenau e o Impacto da Blusol

Segundo dados do IBGE (2000), Blumenau possuía no ano 2000, 261.808 habitantes. Desse total, 128.298 eram homens (49%) e 133.510 eram mulheres (51%). Do total de habitantes da cidade, 92,4% se concentram na região urbana e 7,6% na rural. Essa população encontra-se espalhada em 36 bairros.

A principal atividade industrial está concentrada nos segmentos têxtil e vestuário, seguida dos segmentos de alimentação, metalurgia e gráfica. O setor de serviços concentra aproximadamente 60% da PEA nas áreas de saúde, educação, bancária e informática (software).

As transformações da economia brasileira nos últimos anos provocaram mudanças bastante significativas em Blumenau. O setor têxtil, sobre o qual se apoiava a maior parte das atividades econômicas da cidade, reduziu significativamente a contratação da força de trabalho local.

Segundo informações do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria de Fiação e Tecelagem de Blumenau, que compreende também os municípios de Indaial e Gaspar, no final dos anos 1980 a categoria empregava cerca de 40.000 trabalhadores. Em 1992 esse número se reduziu para 32.000. Em 1995, com uma nova crise do segmento têxtil, houve uma redução, somente naquele ano, de 12.000 postos de trabalho, chegando a 20.000 o número de trabalhadores no setor.

Em dezembro de 2003 estavam empregados na categoria cerca de 22.000 trabalhadores. Sem perspectivas de uma retomada do ritmo de trabalho, aqueles que dependiam desse segmento e perderam o emprego viram-se obrigados a dar novos rumos na sua vida profissional. Embora não exista um consenso sobre esse impacto nos níveis de emprego da cidade, tampouco pesquisas sistemáticas sobre o desemprego¹⁶, alguns estudos apontam para uma profunda crise do mercado de trabalho a partir do ano de 1995, o que aumentaria a informalização das relações de trabalho.

Uma pesquisa sobre a trajetória desses trabalhadores demitidos (entre julho de 1995 e julho de 1996) aponta para transformações nas relações de trabalho. Consta que

dos demitidos pesquisados, dois anos depois, somente 41,13% voltaram à condição de assalariados, sendo que 15,25% desses não tinham a carteira assinada. Continuavam desempregados e procurando emprego 13,12%; estavam na condição de trabalhadores informais 10,99%; mulheres que voltaram às atividades exclusivamente domésticas 8,87% e, surpreendentemente, contrariando o discurso

¹⁶ Segundo a Secretária de Trabalho, Renda e Desenvolvimento Econômico de Blumenau, estima-se que a taxa de desemprego atinja hoje 7% da PEA da cidade e mais de 80% da população encontra-se acima da linha da pobreza. O PIB per capita é de aproximadamente US\$5.000,00 sendo considerado três vezes maior que a média nacional.

empresarial, somente 4,96% tornaram-se empresários. Assim sendo, os desempregados, os informais e “do lar” constituem mais de 32% de trabalhadores que, dois anos antes, estavam empregados na indústria têxtil (Schiochet: 2000, p. 119-20).

Nesse contexto surgem, a partir de 1996, outras formas de organização econômica dos trabalhadores. Houve um crescimento de 70% das cooperativas e associações de produção. Diante desse cenário socioeconômico o microcrédito surge em Blumenau como uma proposta de apoio para a superação das dificuldades vividas por esses trabalhadores.

Além da BLUSOL, existe uma outra instituição de microcrédito na região. Trata-se da CREDIVALE – Agência Metropolitana de Microcrédito, fundada em 07 de dezembro 2001, que teve o início de suas atividades em primeiro de janeiro do ano seguinte, atendendo os municípios de Blumenau, Gaspar, Pomerode, Rio dos Cedros, Benedito Novo, Dr. Pedrinho, Timbó, Indaial, Ascurra, Rodeio e Apiúna. A entidade possuía, até o mês de janeiro de 2003, um total de 720 clientes e 1.248 operações realizadas. Em Blumenau o número de clientes, até esse período, é de 320 pessoas sendo que 60% são do sexo masculino e 40% do sexo feminino. Todos esses são formais e informais. Os empreendedores formais em Blumenau correspondem a 59% desse universo e os informais a 41%. Através da concessão dos seus empréstimos, a organização em questão gerou 380 postos de trabalho e manteve 3.704.

Na tabela abaixo é possível perceber a distribuição de estabelecimentos por tamanho, segundo o setor de atividade em Blumenau (setor formal):

TABELA 1 - DISTRIBUIÇÃO DE ESTABELECEMENTOS POR TAMANHO SEGUNDO O SETOR DE ATIVIDADE NO PERÍODO 1998 – 2002

Tamanho	Indústria		Comércio		Serviços		Total	
	1998	2002	1998	2002	1998	2002	1998	2002
Micro	2099	3486	5873	7398	6349	7502	14321	18386
Pequeno	153	224	266	121	404	187	823	532
Médio	42	41	28	6	48	27	118	74
Grande	11	9	6	0	28	4	45	13
Total	2305	3760	6173	7525	6829	7720	15307	19005

FONTE: Secretaria de Trabalho Renda e Desenvolvimento Econômico de Blumenau.

É possível perceber que o número de microempresas aumentou consideravelmente no período de 1998 a 2002. Por outro lado, houve uma contração nas empresas de pequeno, médio e grande porte.

A tabela abaixo mostra a distribuição por atividade dos microempreendimentos com até dez funcionários no ano de 2003. As atividades informais e de autônomos e profissionais liberais atingem boa parte dos empreendimentos.

TABELA 2 - EMPREENDIMENTOS COM ATÉ 10 EMPREGADOS EM BLUMENAU (2003)

Atividade	Nº de Microempreendimentos	%
Indústria	2129	7,2
Comércio	7759	26,1
Serviços	9170	30,9
Prof. Lib./Autônomos/Informais	10648	35,8
Total	29706	100,0

FONTE: Secretaria de Trabalho Renda e Desenvolvimento Econômico de Blumenau.

Além da BLUSOL, o governo local desenvolve algumas atividades pontuais de apoio a setores produtivos e a pequenas empresas. Além da criação da BLUSOL, participa na direção da Blusoft (instituição que atua como incubadora de empresas e como apoio à indústria de software local), presta incentivos fiscais e assistência técnica às cooperativas locais, promove e participa de feiras nacionais e internacionais, entre outras atividades.

A agricultura familiar conta, desde 1997, com um programa local, conhecido como PROVE, que promove assistência técnica integral à produção e comercialização dos produtos dos agricultores da cidade. Presta ainda assistência para algumas cooperativas do município, com apoio da universidade local – a FURB, e do SEBRAE.

O “Programa de Renda Mínima” atende à população mais carente da cidade, prestando apoio econômico, educacional e capacitação profissional. Outros programas sociais favorecem parte dessa população. Cursos de capacitação profissional também são oferecidos pela Secretária de Trabalho, Renda e Desenvolvimento Econômico.

A cidade conta ainda com o apoio de instituições como SEBRAE, SENAI e SENAC. A Universidade local também oferece infra-estrutura tecnológica de apoio. Organizações empresarias também oferecem capacitação.

Estudo realizado pela Comissão Econômica Para a América Latina e Caribe (CEPAL) para avaliar o impacto da BLUSOL no contexto socioeconômico local observou algumas características da entidade desde a sua fundação até agosto de 2003:

- A grande maioria dos empreendimentos beneficiados (82,7%) tinha mais de dois anos de existência. Somente 3% tinham menos de um ano de atividade no momento de solicitar o crédito.

- Cerca de 69% dos créditos foram destinados ao setor formal da economia e 31% ao setor informal.
- As garantias mais utilizadas foram as reais e avais, sendo mínima a participação de créditos com garantias solidárias.
- Os valores emprestados normalmente não excederam a R\$ 5.000,00. O valor médio foi de R\$ 3.500,00.
- Quase 70% dos créditos foram utilizados para capital fixo.
- O prazo médio dos créditos foi de cinco ou seis meses.
- Os beneficiários de créditos se distribuíram de forma equitativa entre homens (52,4%) e mulheres (47,6%).
- Observou-se que 60% dos clientes acabam renovando seus empréstimos.
- Estima-se que os empreendimentos financiados ajudaram a criar e manter cerca de 20.000 empregos. De acordo com o BNDES, no Brasil as experiências exitosas de microcrédito viabilizam a geração de um posto de trabalho para cada 150-350 dólares investidos (Bercovich, 2004).

A pesquisa entrevistou também 300 clientes via telefone e visitou outros 58 empreendedores da cidade de Blumenau. A amostra foi feita de forma aleatória levando em conta empreendimentos em funcionamento. A única diferença nas amostras é que as entrevistas por telefone não excluíram os empreendedores que haviam descontinuado seus negócios. O estudo, que foi feita no final de ano de 2003 e início de 2004, teve como um dos principais objetivos perceber o nível de mortalidade dos empreendimentos apoiados pela BLUSOL, comparando-os com o universo microempresarial de Blumenau. Dessa forma, apresentou um indicador aproximado do benefício social gerado pela instituição, como segue abaixo:

- A taxa de mortalidade dos microempreendimentos atendidos pela BLUSOL durante o período 1998-2003 foi quase três vezes menor que a taxa de mortalidade registrada pelo universo total de microempresas de Blumenau no mesmo período.
- Cerca de 78% dos empreendedores da BLUSOL nunca antes haviam recebido créditos. Boa parte dos empreendimentos visitados havia explorado alternativas de crédito antes de visitar a entidade e optaram por ela diante das vantagens diversas oferecidas e não por ser a única fonte disponível. Apenas 22% declararam que haviam recorrido a outras linhas de financiamento e

apenas 7% declararam que a BLUSOL havia sido a única possibilidade de acesso ao crédito.

- Do total de microempreendedores entrevistados, 71% declararam que seu empreendimento está atualmente em melhor situação que antes de obter o crédito na BLUSOL. Outros 20% declararam estar na mesma situação e 9% em situação pior.
- Para 86% dos entrevistados, o bom desempenho do seu empreendimento é associado ao apoio recebido pela BLUSOL, considerado importante. Outros 14% dão pouca importância ao crédito oferecido pela instituição.
- Dos empreendimentos com dificuldades, observa-se que 30% estão em situação estacionária ou pior que quando tomaram contato com a BLUSOL pela primeira vez. A esta situação se vincula a condição macroeconômica nacional que se apresenta nos últimos anos em baixo crescimento. Os empresários apresentam também outros fatores considerados como exógenos à própria gestão do negócio. Para 60%, os problemas são de ordem externa aos seus negócios sendo que também enfrentam restrições com suas próprias capacidades empreendedoras.

- Apenas 1/5 dos microempresários entrevistados mantém vinculação com agentes econômicos e institucionais¹⁷ da região, situação que contribui com a sua sobrevivência e êxito competitivo. O restante não estabelece vínculos com cooperativas e outros agentes.

A pesquisa da Cepal aponta alguns resultados importantes do impacto da BLUSOL no universo microempresarial da cidade. Aproximadamente 10% desses empreendimentos conseguiram crescer e capitalizar consolidando-se como pequenas empresas. Fica evidente também que, dentro do universo de clientes da BLUSOL, há um percentual significativo de empresas com acesso ao crédito bancário, sendo o crédito oferecido pela instituição um complemento para melhorar a situação de endividamento. Um exemplo disso são as profissões liberais¹⁸ que fazem parte da carteira de clientes. A priori não existe critério seletivo específico na prospecção e capacitação de clientes.

Há também um percentual significativo de clientes com dificuldades para sobreviver e crescer e uma carência na demanda por informação, capacitação, gestão, entre outros. A BLUSOL se limita a prestar serviços estritamente financeiros e outras instituições de apoio na cidade, como, por exemplo, o SEBRAE, não conseguem atender à demanda necessária para

¹⁷ Os agentes econômicos são empresários que fazem parte do setor de atividade correspondente e os agentes institucionais são as entidades de representação de classes como Ampe, Acib, CDL etc e o Sebrae.

¹⁸ Predominam os profissionais de salão de beleza e barbearia.

tais empreendimentos. Essas restrições acabam limitando a sobrevivência e crescimento de microempreendimentos financiados pela BLUSOL.

Mesmo os Agentes de Crédito, elo importante da instituição com o cliente, não oferecem apoio técnico aos empreendedores tendo apenas um perfil basicamente financeiro. Não possuem capacitação em gestão de pequenos negócios nem informação sobre as alternativas de apoio aos microempreendedores existentes na região.

Esses resultados mostram que a BLUSOL não está articulada com políticas de qualificação profissional, assistência técnica e políticas de desenvolvimento local. Isso faz com que o potencial de complementariedade entre microcrédito e desenvolvimento local muitas vezes não exista. O critério de auto-sustentabilidade oferece limites aos serviços complementares de assistência técnica e capacitação.

Esses resultados podem ser comparados ao estudo realizado por Mick (2003) sobre o impacto econômico e social do microcrédito a partir da experiência da Portosol, o “Banco do Povo” de Porto Alegre. A pesquisa deste autor indica que:

- são abundantes as narrativas sobre os impactos simbólicos positivos do crédito, reforçando a auto-estima dos mais pobres;
- a correlação entre crédito e *empowerment* parece ser bastante positiva;
- o incremento da renda através das operações de crédito é apontado nos levantamentos socioeconômicos;
- houve melhoria das condições de habitação entre a elite dos clientes;
- os empreendedores percebem a necessidade de incrementar a formação através da volta ao estudo e de cursos de capacitação;
- percebe-se um aumento na renda da maioria das famílias com acesso ao microcrédito;
- um em cada quatro clientes não tinha conta em banco antes da primeira operação;
- há necessidade de políticas públicas que apoiem os empreendimentos.

Em levantamento de dados realizado através do cadastro dos clientes, foi possível perceber alguns aspectos que apontam para o perfil socioeconômico dos clientes e os resultados do crédito nos seus empreendimentos. Os dados apresentados nas tabelas abaixo correspondem ao período de fundação até dezembro de 2003.

TABELA 3 - OPERAÇÕES REALIZADAS PELA BLUSOL

Operações	Nº de operações	Valor emprestado	Gênero	
			Homens	Mulheres
Em toda a rede	8.815	30.863.812,10	52,90%	54,66%
Em Blumenau	5.696	17.067.117,63	45,34%	47,10%

FONTE: Banco de dados BLUSOL. Janeiro/2004.

TABELA 4 - SETORES DE ATIVIDADES DOS EMPREENDIMENTOS ASSISTIDOS PELA BLUSOL

Setores de Atividades	Percentual de toda a rede	Percentual em Blumenau
Produção	22,19%	18,52%
Comércio	37,21%	44,78%
Serviço	40,58%	36,69%
Misto	0,02%	-
Total	100%	100%

FONTE: Banco de dados BLUSOL. Janeiro/2004

A BLUSOL registrava, em dezembro de 2003, 1.460 clientes ativos em toda a sua rede. Em Blumenau esse número corresponde a 520 clientes e a instituição trabalhava com cinco agentes de crédito (uma mulher e quatro homens) divididos em cinco regiões da cidade, treinados para avaliar e acompanhar empreendedores que já são clientes e buscar novos negócios. As tabelas abaixo mostram parte do perfil socioeconômico dos clientes da instituição, por sexo e estado civil.:

TABELA 5 – ESTADO CIVIL DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Estado Civil/	Feminino	Masculino
Solteiro	48,26%	51,74%
Casado	39,50%	60,50%
Viúvo	73,98%	26,02%
Divorciado	90,24%	9,76%
Outros/Sem resp	53,38%	46,62%
Total	45,80%	54,20%

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

TABELA 6 – ESCOLARIDADE DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Tipo*	Feminino	Masculino
Fundamental	47,64%	52,36%
Médio	44,47%	55,53%
Superior	42,31%	57,69%
Outros/Sem resp	46,67%	53,33%
Total	45,80%	54,20%

Fonte: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

* Estão incluídos aqui os completos e incompletos

TABELA 7 – SITUAÇÃO DE RESIDÊNCIA DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Tipo	Feminino	Masculino
Alugada	46,18%	53,82%
Própria	45,75%	54,25%

Outros/Sem resp	46,43%	53,57%
Total	45,80%	54,20%

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

É possível perceber que: a maior parte dos clientes é casada (66,81%), predominando entre os homens esse índice (60,50%); o nível de escolaridade é considerado baixo uma vez que 47,64% cursaram somente o Ensino Fundamental e 44,47 o Ensino Médio. Nesse caso também, os homens possuem um índice pouco maior de escolaridade em relação às mulheres; a maioria dos clientes (88,48%) possui casa própria.

TABELA 8 – NÚMERO DE DEPENDENTES DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Dependentes	Feminino	Masculino
0	44,01%	55,99%
1	51,44%	48,56%
2	44,56%	55,44%
3	38,52%	61,48%
4	37,37%	62,63%
5	55,00%	45,00%
6	16,67%	83,33%
7	0,00%	100,00%
8	50,00%	50,00%
23	100,00%	0,00%
Outros/Sem resp	46,11%	53,89%
Total	45,80%	54,20%

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003

TABELA 9 – NÚMERO PESSOAS COM RENDA NA FAMÍLIA ENTRE OS USUÁRIOS DA BLUSOL

Nº Pessoas	Feminino	Masculino
1	45,56%	54,44%
2	53,61%	46,39%
3	46,97%	53,03%
4	43,50%	56,50%
5	41,02%	58,98%
6	43,02%	56,98%
7	53,85%	46,15%
8	37,50%	62,50%
9	0,00%	100,00%
10	100,00%	0,00%
11	0,00%	100,00%
Outros/Sem resp	37,33%	62,67%

Total	45,80%	54,20%
--------------	---------------	---------------

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

TABELA 10 – RENDA MÉDIA MENSAL DOS EMPREENDEDORES DA BLUSOL (R\$)

Feminino	947,92
Masculino	1172,04
Total	1069,40

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003

Nas tabelas acima é possível perceber que: as categorias que reúnem os maiores percentuais de dependentes por indivíduo são as de uma e duas pessoas que somadas chegam a 53,48%; quanto à quantidade de pessoas com renda na família, as categorias que concentram o maior número de empreendedores são as de três e quatro, que somam juntas 58,13%; a renda média mensal masculina é um pouco superior à feminina, o que confirma a realidade brasileira de que os homens ainda ganham mais que as mulheres. Outro dado que esse resultado aponta é de que a média de renda mensal desses empreendedores não pode ser considerada baixa para a realidade local. Compare-se na tabela abaixo:

TABELA 11 -RENDA MÉDIA MENSAL DOS TRABALHADORES DE BLUMENAU EM 2003

Salário Mínimo	%
até ½	0,52
mais de ½ a 1	3,70
mais de 1 a 4	
	continua
mais de 4 a 7	88,00
	continuação
mais de 7 a 10	4,60
mais de 10 a 15	1,00
mais de 15	0,50
	0,70
Total	100,00

FONTE: SETREDE

As tabelas abaixo apontam para alguns dados sobre o empreendimento:

TABELA 12 -SETOR DE NEGÓCIO DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Setor	Feminino	Masculino	Total
Indústria	39,17%	10,19%	16,75%
Comercio	43,47%	56,53%	31,02%
Serviços	49,97%	50,03%	47,61%
Outros/Sem resp	42,48%	57,52%	4,63%

Total **45,80%** **54,20%** **100,00%**

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

TABELA 13 -TIPO DE ATIVIDADE DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Tipo	Feminino	Masculino	Total
Permanente	46,17%	45,71%	84,92%
Ocasional	25,00%	75,00%	0,97%
Outros/Sem resp	44,97%	55,03%	14,12%
Total	45,80%	54,20%	100,00%

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

TABELA 14 -PRAZOS DE PAGAMENTO DOS EMPRÉSTIMOS E GARANTIAS OFERECIDAS PELOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Prazo de Pagamento do Empréstimo				Garantias	
Prazo (Meses)	Feminino	Masculino	Total		
1	16,67%	83,33%	0,18%	Avalista	16,67%
2	33,33%	66,67%	0,09%		
3	40,91%	59,09%	1,33%		
4	42,86%	57,14%	0,85%		
5	43,75%	56,25%	0,48%	Real	45,67%
6	43,88%	56,12%	22,73%		
7	57,14%	42,86%	0,21%		
8	38,71%	61,29%	0,94%	Solidária	1,17%
9	51,85%	48,15%	0,82%		
10	36,00%	64,00%	2,27%		
12	46,68%	53,32%	18,26%	continua	
24	100,00%	0,00%	0,03%		
121	100,00%	0,00%	0,03%	Mista	36,49%
Outros/Sem resp	55,93%	44,07%	1,78%		
Total	45,80%	54,20%	100,00%	Total	100,00%

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

As tabelas acima indicam que: o setor de serviços concentra o maior número de clientes da BLUSOL (47,61%), seguido pelo setor do comércio (31,02%); a maior parte dos pagamentos dos empréstimos é realizada nos períodos de seis meses ou um ano; a garantia real é a mais utilizada; a atividade é, na maioria, permanente.

TABELA 15- INCIDÊNCIA DE EMPRESAS FAMILIARES ENTRE USUÁRIOS DA BLUSOL

Tipo	Feminino	Masculino	Total
Sim	45,45%	54,55%	73,43%

Não	46,65%	53,35%	19,38%
Outros/Sem resp	47,06%	52,94%	7,19%
Total	45,80%	54,20%	100,00%

FONTE: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

TABELA 16 -ESTRUTURAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS DOS USUÁRIOS DA BLUSOL

Tipo	Feminino	Masculino	Total
Sobrevivência	48,03%	19,11%	36,76%
Acumulação Simples	44,86%	55,14%	57,01%
Acumulação Ampliada	32,10%	67,90%	2,45%
Outros/Sem resp	47,20%	52,80%	3,78%
Total	45,80%	54,20%	100,00%

FONTE: Banco de Dados da BLUSOL, dezembro 2003.

- **Sobrevivência:** o empreendedor depende do negócio para sobreviver.
- **Acumul. Simples:** possui outra atividade
- **Acumul. Ampliada:** Não depende do negócio para sobreviver

TABELA 17 - EMPREENDEDORES QUE POSSUEM CONTA EM BANCO

Tipo	Feminino	Masculino	Total
Conta Corrente	44,70%	55,30%	80,20%
Poupança	50,56%	49,44%	18,89%
Outros/Sem resp	43,33%	56,67%	0,91%
Total	45,80%	54,20%	100,00%

Fonte: Banco de dados da BLUSOL, dezembro 2003.

As tabelas cima indicam que: a maioria das empresas é familiar (73,43%); a maior parte dos clientes possuem outra atividade (57,01%); grande parcela dos clientes possui conta-corrente em algum banco (80,20%), alguns até caderneta-de-poupança (18,89%).

2.5 MICROCRÉDITO E POLÍTICAS PÚBLICAS

As políticas de microcrédito podem ser de grande valia para o desenvolvimento local e para o crescimento da economia como um todo. Podem fazer parte das estratégias de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento local com vistas a atender parte das necessidades básicas das comunidades, especialmente no que se refere à geração de trabalho e renda. Desde a experiência do Grameen Bank em Bagladesh, o microcrédito passou a se disseminar em todo o mundo como uma importante política para combater a pobreza.

O agravamento dos problemas relacionados com a pobreza e a geração de emprego no Brasil nos últimos anos fez com que se iniciassem várias experiências de microcrédito. Como observa Ladislau Dowbor, “a problemática do emprego é determinada por dinâmicas complexas de nível nacional e mundial. Está diretamente relacionada com o processo de urbanização e as transformações tecnológicas que varrem o planeta” (Dowbor, 1996). Observa que os municípios podem inverter determinadas tendências negativas construindo novos caminhos na busca de novas soluções.

Houve uma grande contração do emprego industrial no Brasil no período de 1989 a 1995. Na indústria, os postos de trabalho se reduziram em 26%. O mercado informal de trabalho absorve cerca de 57% do conjunto dos trabalhadores brasileiros. A partir dessa realidade, Dowbor destaca que a força de trabalho é a maior fonte de recursos de que dispõe o país. Definir políticas públicas efetivas capazes de responder às necessidades particulares de trabalhadores que são discriminados ou colocados em situação de desvantagem é fundamental.

O problema do trabalho não pode mais ser reduzido à questão do “emprego” que garante uma vinculação formal da pessoa com uma instituição. Por meio de iniciativas como essas de microcrédito podem ser criadas as bases de formas renovadas de organização social dentro dos limites das realidades locais. Além disso, enquanto políticas públicas de geração de emprego e renda seu papel é fundamental em todas as sociedades.

As experiências de várias instituições de microcrédito indicam um aumento importante na geração de emprego. A BLUSOL estima já ter gerado e mantido cerca de 20.000 postos de trabalho. A experiência da Portosol de Porto Alegre é também uma referência importante que possibilitou aos pequenos empreendedores o acesso ao crédito, contribuindo significativamente no processo de inserção social cidadã (Barcelos e Beltrão, 2000).

O poder público deve elaborar estratégias e políticas alternativas para combater a tendência recessiva geral da economia. As administrações públicas municipais podem e devem agir na geração de emprego e renda (Siqueira, 1999). O microcrédito pode cumprir um papel estratégico nesse campo.

Diante da dificuldade de operar em regiões rurais, o microcrédito se concentra mais nas áreas urbanas. Os programas públicos procuram atender preferencialmente os segmentos mais pobres e informais. É notório, porém, que os programas de microcrédito no Brasil se concentrem mais em microempreendedores de baixa renda e não na população mais miserável e marginalizada. Esse quadro é justificado pelas instituições, diante da necessidade de manter

a auto-sustentabilidade e também pela dificuldade de captação de recursos dos programas (Bercovich, 2004).

Grande parte desses programas conta com a participação pública direta ou indireta, o que contribui para o avanço do microcrédito no Brasil¹⁹. O Conselho da Comunidade Solidária passou a apoiar a expansão do microcrédito no país desde 1995. O BNDES criou em 1996 um Programa de Crédito Produtivo Popular com objetivo de apoiar as iniciativas das microempresas, passando a ser este, um componente importante nas políticas públicas do Brasil, assegurando um maior fortalecimento da oferta de microcrédito por parte de várias instituições nacionais e locais.

Houve também um arcabouço jurídico, que incluiu resoluções por parte do Banco Central e buscou dar sustentabilidade e crescimento para esse setor. A partir daí organismos públicos, entidades internacionais e multilaterais passaram a interferir financeiramente nessas organizações, o que é vital para a sua expansão. A participação estatal teve papel decisivo nesse avanço, tendo em vista que os principais programas de microcrédito ou microfinanças no Brasil contam com a participação direta ou indireta do Estado.

As políticas de geração de trabalho e renda fazem parte hoje da demanda dos governos e são pleiteadas constantemente pelas organizações da sociedade civil. Estudos indicam que as microfinanças passam a ser uma alternativa eficiente de redução da miséria, procurando incluir por meio da concessão de crédito. O acesso ao crédito não deve ser visto como a única ou principal forma de sobrevivência das famílias carentes, mas, aliado a outras políticas públicas de inclusão social como o acesso à educação, alimentação e moradia, pode ser uma ferramenta importante na construção de uma vida mais cidadã.

2.6 IMPACTOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DO MICROCRÉDITO

Na literatura existente sobre microcrédito os dados sobre impactos econômicos são amplamente aprofundados, porém é importante observar que são ainda poucos os estudos de indicadores de impacto social nas instituições de microcrédito no Brasil, como apontam os dados do Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM, 2000). Esses indicadores são importantes para servirem de referência no tratamento dos impactos sociais que esses programas possam apresentar para o conjunto da população, em seu espaço de atuação, dimensionando-se quais resultados socioeconômicos e culturais podem ser alcançados.

¹⁹ Em 2002, um estudo feito pela Caixa Econômica Federal apontava que existiam naquela época no Brasil, aproximadamente 50 instituições, sendo que mais de 80% haviam sido criadas nos dois anos anteriores. Diante de um país do tamanho do Brasil e da informalidade econômica existente, esse número foi considerado pequeno. **Programa de Microcrédito no Brasil**. Caixa Econômica Federal. Brasília, 2002.

Pode-se perceber, porém, que as experiências de microcrédito no mundo mostram que essa prática tem-se mostrando importante no processo de inclusão social, criando condições de trabalho e renda aos setores mais carentes e marginalizados da sociedade. O II Congresso Latino-Americano de Microcrédito que aconteceu em Blumenau, no mês de agosto de 2004, confirmou os estudos que indicam que o microcrédito, no Brasil, ainda não alcança expressão significativa nos segmentos mais marginalizados da população.

O que parece ser fundamental para essas políticas de microfinanciamentos é fazer com que os clientes tracem um caminho para sair da pobreza. As instituições que têm como público-alvo mulheres pobres percebem que a maioria delas consegue sair da situação de “muito pobres”. É o caso, por exemplo, de uma instituição nas Filipinas (ASHI) que constatou que 77% das clientes cadastradas após dois anos no programa saíram dessa condição. Normalmente seus empreendimentos não prosperam tão rápido como os dos homens, porém, tendem a permanecer por mais tempo no mercado (Cheston, 2002, p. 2).

Das várias experiências exitosas em todo o mundo, o Banco Grameen constitui-se como uma no mínimo curiosa sobre o crédito comunitário. Além de melhorar as condições de vida daquela população, provou que camponeses e mulheres não são grupos de alto risco. O reconhecimento dessas mulheres, que hoje representam 95% dos clientes da instituição, é apontado como consequência de três fatores: “as mulheres encontram-se em uma situação de maior exclusão; as mulheres investem seus recursos para melhorar as condições de vida do grupo familiar e, principalmente, as mulheres pensam no futuro”(Schiochet, 2000).

Outros estudos apontam que, com o controle do dinheiro na mão, essas mulheres também podem desenvolver maior capacitação. Outro impacto surpreendente está relacionado com o aumento da auto-estima. Como reflexo dessa autoconfiança, a situação doméstica tende a melhorar, como por exemplo, a conquista de maior respeito dos maridos e filhos. Há maior possibilidade de negociar com os mesmos a ajuda nas tarefas domésticas e se evitam brigas por dinheiro. O Fórum das Mulheres Trabalhadoras (Working Women’s Fórum – WWF), cooperativa de mulheres pobres da Índia, constatou que 41% de seus membros que haviam vivenciado violência doméstica conseguiram eliminá-la em razão da sua capacitação profissional e 29% também conseguiram através de ação do grupo. Outro impacto percebido foi o aumento nas tomadas de decisões dessas mulheres (Cheston, 2002, p.3).

Cheston (2002) acredita também que conceder serviços financeiros à mulher pode ter um “efeito multiplicador” uma vez que as mulheres gastam mais de seus ganhos com a família, o que se reflete em melhoras na moradia, alimentação, assistência médica e educação dos filhos. Observa também que as pesquisas se concentram mais no impacto pessoal e

familiar, mas mudanças na maneira como as mulheres se vêem e como são vistas dentro da comunidade também são constatadas. Há um aumento da participação das mulheres na liderança comunitária e até em cargos políticos.

Alguns dados econômicos do BLUSOL e de outras instituições de microcrédito apontam que o universo feminino corresponde a pouco mais de 50% dos tomadores de crédito²⁰ e que a inadimplência no pagamento das operações é maior no universo masculino. As mulheres pagam melhor seus empréstimos, segundo informações da BLUSOL e de outras instituições de microcrédito. Elas são também altamente motivadas. Por isso, o microfinanciamento é bom para elas e elas são boas para o microfinanciamento. Esse aspecto e outros relacionados ao microcrédito, gênero e trabalho feminino, objetos de análise desse estudo, serão abordados no próximo capítulo.

O microcrédito se constituiu em um sistema de intermediação financeira nos processos de desenvolvimento econômico local. Algumas experiências no Brasil, como é o caso da Portosol e da BLUSOL indicam essa possibilidade. Embora não exista somente um único modelo, essa política não deve ser vista de forma isolada e sim como um dos instrumentos de combate à exclusão de setores econômicos e sociais. Há uma maior potencialização do microcrédito quando este está articulado com projetos de desenvolvimento local, o que garantirá com maior eficácia o seu objetivo principal: gerar oportunidades e incluir os excluídos.

Estudos nessa área apontam que as experiências de microcrédito não podem ser vistas de forma isolada, devendo ser integradas a uma dimensão de impacto econômico e social, articulados com um conjunto de outros atores e instrumentos de apoio aos microempreendimentos. É necessária maior integração entre os agentes, as comunidades, instituições do governo e da sociedade civil.

²⁰ No caso da agência em Blumenau as mulheres são maioria (54,66%). Os números totais das agências indicam uma pequena predominância de homens (52,90%).

3 MARCO TEÓRICO-CONCEITUAL

Para melhor compreender os reflexos que as políticas de microcrédito possam ter na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras, é preciso fundamentar, do ponto de vista conceitual, a interpretação do contexto mais amplo que contribui para moldar essa trajetória. Dessa forma, nesse capítulo são sintetizadas as contribuições teóricas relativas aos conceitos básicos que são utilizados nessa pesquisa: microcrédito, gênero e trabalho feminino.

A escolha dos temas e dos autores abaixo citados foi feita com base em pesquisa bibliográfica com o objetivo de contribuir para o entendimento e análise dos dados obtidos pela pesquisa de campo. Vale ressaltar que, embora tenha sido encontrada uma ampla bibliografia a respeito da situação do trabalho feminino no Brasil e no mundo, assim como sobre políticas públicas, movimentos de mulheres e gênero, houve grande dificuldade de se encontrar estudos específicos sobre o impacto do microcrédito na trajetória das mulheres empreendedoras. Por isso mesmo, espera-se que os dados empíricos apresentados sirvam para subsidiar o debate teórico sobre essa temática e possam orientar as políticas na área.

Inicialmente aborda-se a situação do trabalho feminino no Brasil e na América Latina e as transformações no trabalho feminino no Ocidente desde a Revolução Industrial. Dois estudos feitos recentemente pelo DIEESE (2001) e por Abramo (2002) trazem algumas constatações importantes acerca dos avanços, permanências e retrocessos da mulher no mercado formal e informal de trabalho. Constatou-se que as mulheres ainda enfrentam barreiras a serem transpostas nesse mercado competitivo e predominantemente masculino onde a tradição cultural define os papéis “adequados” a cada um.

Mesmo havendo consenso de que as mulheres crescem e conquistam cada vez mais espaço no mercado de trabalho, as condições para se obter uma boa colocação e assegurar igualdade de oportunidades – especialmente no que se refere à remuneração, entre outros fatores – nem sempre são dadas. Nem mesmo possuindo maior nível de escolaridade que os homens elas conseguem competir de forma equânime. Ainda assim, é cada vez maior o número de famílias chefiadas por mulheres.

Seja no trabalho formal remunerado ou na informalidade, à frente dos seus negócios, como é o caso das mulheres empreendedoras, elas estão crescendo motivadas seja por uma vontade pessoal ou pela necessidade de sobrevivência. As dificuldades encontradas no mercado formal talvez justifiquem em parte a predominância das mulheres em alguns programas de microcrédito.

Em que momento da história as contradições discutidas acima entre homens e mulheres no mundo do trabalho se acentuaram? Yannoulas (1993) aponta que a Revolução Industrial na Europa do século XIX, trouxe profundas transformações no trabalho feminino causando reflexos no mundo todo. Para as mulheres, o saldo foi negativo trazendo mudanças significativas no âmbito privado e também no público, separando-se a esfera do trabalho dentro de casa e do trabalho fora de casa. Restou para algumas mulheres o legado de que as atividades femininas se restringiam ao universo do lar. Cuidar da casa, dos filhos e do marido era a sua principal tarefa.

Um dos fatores positivos para as mulheres nesse período da história foi a sua organização em movimentos feministas e de mulheres de diversas origens. É sobre isso que Eva Alterman Blay (1999) trata. Na segunda parte desse capítulo, recupera-se a análise da autora sobre a sociedade brasileira anterior aos anos 1930 e sobre o papel das mulheres associadas aos movimentos sociais nesse cenário porque se considera que o segmento analisado nesta dissertação, ainda que não tenha participado desses movimentos, termina sendo beneficiário dos seus avanços. Segundo a referida autora, o direito ao voto nos anos de 1933 foi uma das conquistas mais importantes desencadeando uma série de lutas e conquistas, inclusive no âmbito do trabalho, fazendo nascer um movimento de mulheres e um movimento feminista.

A luta pelo fim das desigualdades de gênero foi e continua sendo uma das principais bandeiras de luta dos movimentos citados. O grande desafio desde então é garantir o fim da exclusão e criar mecanismos que garantam a igualdade de oportunidades para homens e mulheres. Blay (1999) chama a atenção também para a necessidade de políticas públicas que garantam igualdade e bem-estar garantindo cidadania sem distinções de gênero.

Na terceira parte desse capítulo resgata-se contribuição de Lena Lavinias (1996), que chama a atenção para a perda da centralidade do trabalho nas sociedades pós-fordistas. A forte retração do emprego formal é consequência do que se conhece hoje por flexibilização do mundo do trabalho. Os resultados são negativos especialmente para as mulheres e são frutos das assimetrias e antagonismos de gênero. Os ajustes em curso estariam aumentando a taxa de desemprego feminino.

Lavinias (1996) também alerta para a necessidade de se buscar medidas que contribuam para uma inserção competitiva das mulheres no mercado de trabalho apontando algumas alternativas, entre elas, a eliminação de rigidez à oferta de mão-de-obra feminina e ao empreendimento de mulheres, assim como a regulação da divisão sexual do trabalho.

Mas, o que diz a legislação trabalhista no Brasil hoje sobre o mercado de trabalho feminino? Quais as normas que oferece para o cumprimento de medidas que garantam as igualdades de gênero? Leila de Andrade Linhares Barsted (1996) mostra que desde 1943 a CLT pretendeu dirigir-se a toda classe trabalhadora, mas as mulheres trabalhadoras estão ausentes. A proteção dada às mulheres reduziu-se à questão da maternidade. A autora argumenta que é preciso debater exaustivamente propostas específicas voltadas à mulher no mundo do trabalho.

Na quarta parte desse capítulo, novamente Lena Lavinias (1996) contribui para afirmar a necessidade de se formular políticas de combate à pobreza. A abordagem destaca a necessidade de políticas públicas voltadas às questões de gênero. Essas políticas devem ser abrangentes e universalizantes. O grande desafio é conseguir articular os dois paradigmas: o das desigualdades econômicas e o das desigualdades de gênero que devem atravessar todo o tecido social.

Clair Castilhos Coelho (1999) também aborda as relações entre gênero e políticas públicas e chama a atenção para a importância das lutas do movimento feminista para se implementar políticas específicas para as mulheres. Apesar de alguns avanços, a autora considera que o Estado ainda opera com interesses de grupos masculinos dominantes. Segundo ela, uma das discriminações mais dramáticas na sociedade brasileira, além das de gênero, é sem dúvida a desigualdade de classe havendo a necessidade profunda de mudanças estruturais urgentes.

Na quinta parte desse capítulo, a autora francesa Isabelle Guérin (2003) aponta as contribuições que a economia solidária provocaram na França, fazendo emergir novas formas de solidariedade, levando em conta a dimensão sexuada das desigualdades e da pobreza. Guérin afirma também que as mulheres e os pobres figuram entre os mais desfavorecidos e que a economia solidária pode possibilitar mais acesso a direitos fundamentais.

Diante dessas desigualdades de gênero, qual a importância de se pensar o gênero como categoria de análise, como área de investigação? Na sequência, este trabalho recorre aos pontos de vista de Joan Scott (1990) e Lia Zanotta Machado (1998) sobre a necessidade de se examinar atentamente as relações sociais entre os sexos e de se pensar a construção de um

novo paradigma metodológico que indique que mulheres e homens não constituem categorias universais.

Posteriormente, são apresentados dois estudos empíricos sobre mulheres empreendedoras. O primeiro deles, realizado por Eva. G. Jonathan (2003), apresenta os resultados de uma pesquisa realizada com mulheres empreendedoras no Rio de Janeiro que procurou investigar o significado do sucesso e as estratégias adotadas para alcançá-lo, examina a equação família-trabalho e analisa os papéis exercidos nas duas frentes.

No segundo estudo, Karen D. Hughes (2003) revela uma pesquisa realizada no Canadá com mulheres com empregos próprios e pequenas empresas procurando perceber suas motivações frente aos seus negócios. A discussão principal gira em torno da necessidade ou opção dessas mulheres frente a essa tendência geral, de criarem o seu empreendimento, que está chamando a atenção de pesquisadores e estudiosos da área.

Qual o efeito que essas transformações estão tendo para os homens nos lares liderados por mulheres? Na sétima e última parte desse capítulo, Javier Pineda (2000) relata um estudo na Colômbia com base na análise de relações de gênero de casais em domicílios liderados por mulheres. Os resultados indicam importantes mudanças na reconfiguração das relações de poder de gênero.

Em seguida e concluindo esse capítulo, utilizam-se alguns conceitos teóricos sobre empoderamento utilizados por Teresa Kleba Lisboa (2002) num estudo realizado sobre mulheres migrantes em Florianópolis. Consulta-se, também, o compêndio do vocabulário da GTZ (2004) para definir o termo na perspectiva do desenvolvimento. Essa definição é necessária para o entendimento do processo de empoderamento que as políticas de microcrédito possam ou não promover.

3.1 A SITUAÇÃO DO TRABALHO FEMININO NO BRASIL E NA AMÉRICA LATINA

Segundo dados do DIEESE²¹ (2001) – em pesquisa realizada para compreender qual é a situação dos trabalhadores brasileiros e o que lhes aconteceu após uma década de mudanças e de profundos desequilíbrios, tal como foram os anos de 1990 – a população brasileira conta com uma ligeira predominância de mulheres. Em 1999 as mulheres eram mais da metade: 51,1% da população total. Observa-se, porém, que a participação feminina no mercado de

²¹ O DIEESE é um órgão unitário do Movimento Sindical Brasileiro destinado à produção e difusão de conhecimento e informação sobre o trabalho em um contexto multidisciplinar, tendo como instrumento de análise o método científico, a serviço dos interesses da classe trabalhadora, sem prejuízo da diversidade das posições e enfoques sindicais.

trabalho sempre foi inferior à dos homens. A tradição cultural que define que o homem é responsável por trabalhar fora e ganhar seu sustento e o de sua família – e que cabe à mulher a responsabilidade pela execução dos serviços domésticos e o cuidado com os filhos – foi determinante para que proporcionalmente poucas mulheres fossem ao mercado de trabalho procurar um emprego.

Como mostra a pesquisa em questão, esta tradição não é exclusividade do Brasil, ou seja, em todo o mundo as mulheres sempre se empenharam mais nos afazeres do lar do que em trabalhar fora. Modificar esse quadro foi o grande desafio das mulheres ao longo do século XX, o que implicou uma significativa mudança cultural em todos os países, com maior ou menor intensidade.

Durante esse século, um número cada vez maior de mulheres passou a ingressar no mercado de trabalho. Observa-se que, “desejo pessoal de realização, necessidade de compor a renda familiar ou a obrigação de assumir a responsabilidade total da família pelo desemprego ou ausência do cônjuge são alguns dos fatores que contribuíram para que, ao longo das últimas décadas do século XX, a taxa de participação feminina seja crescente” (DIEESE, 2001, p.103-4).

Em todo o mundo, ao ingressarem no mercado de trabalho, as mulheres enfrentam barreiras a serem transpostas. Segundo o DIEESE, “poucas são alçadas a cargos na hierarquia mais elevada do mercado de trabalho, além de serem destinados a elas postos de trabalho localizados, preferencialmente, nas áreas mais tradicionalmente ligadas à atividade feminina: funções no setor de serviços, associadas à educação de crianças e jovens; aos cuidados da saúde; aos serviços de limpeza; no trabalho social; no comércio de mercadorias ou em atividades agrícolas” (DIEESE, 2001, p.104).

Ainda assim, no Brasil percebe-se a importância das mulheres no conjunto da população economicamente ativa. Em 1973, elas eram cerca de 11 milhões, o que representava, então, 30,9% da PEA. Em 1999 esse número triplicou, passando para quase 33 milhões ou 41,4% das pessoas no mercado de trabalho do Brasil, segundo a PNAD.

Apesar das características diferenciadas das regiões, a participação feminina é bastante homogênea. Ela corresponde a mais de 40% da PEA, em todas as grandes regiões, demonstrando um expressivo movimento de conquista de espaço na atividade econômica. Observa-se, porém, que, embora trabalhando, muitas mulheres estão ausentes das estatísticas, ocultas no trabalho doméstico, na “ajuda” a negócios familiares, no cuidado de crianças, idosos e doentes, dentre as muitas atividades consideradas não econômicas ou complementares. Nas áreas rurais esse mascaramento é ainda mais intenso.

Segundo a mesma pesquisa, as regiões metropolitanas, por terem um mercado de trabalho mais dinâmico, tende a concentrar mais a participação feminina na PEA, o que confirma o crescente interesse por motivos pessoais ou necessidade familiar, da mulher em se colocar profissionalmente.

A pesquisa, que compreende as regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Distrito Federal, Porto Alegre, Recife, Salvador e São Paulo, mostra que, em 1999, a participação feminina correspondeu a 7,2 milhões de pessoas inseridas na PEA. Ou seja, elas eram 45% do total de 16.175.000 pessoas que faziam parte da força de trabalho do conjunto das regiões, estando no mercado de trabalho na condição de ocupadas ou de desempregadas. Apesar da evolução do número de mulheres, os homens ainda constituíam a maioria, correspondendo a cerca de 55% da PEA (DIEESE, 2001, p.106).

Apesar de trabalhar fora, ou procurar uma ocupação, o desempenho da dupla jornada, exercendo tarefas tradicionalmente a ela atribuídas, no cuidado da casa, dos filhos, do marido, de idosos, passa a ser um traço marcante na vida dessas mulheres, que se mantêm ocupadas, conciliando o trabalho com as diferentes etapas de sua vida. Em geral, elas permanecem economicamente ativas durante sua idade reprodutiva e após os 40 anos, indicando uma mudança social ocorrida no país.

Esse ingresso no mercado de trabalho muitas vezes ocorre antes dos 16 anos (idade mínima definida pela legislação trabalhista brasileira). Aumentou significativamente a participação das jovens na faixa etária de 16 a 24 anos. Porém, a mais ampla inserção no mercado de trabalho é encontrada entre as mulheres na faixa etária de 25 a 39 anos. A partir dos 40 anos, ocorre uma redução na taxa de participação das mulheres, mas mesmo assim, elas se mantêm ativas (superando os 40%), o que desmistifica o senso comum que afirma que, a partir dessa idade as mulheres retornariam à inatividade.

Embora seja crescente e cada vez mais intenso o ingresso de mulheres no mercado de trabalho, como mostra a pesquisa, isso não significa, necessariamente, maior facilidade para se obter uma colocação. A proporção de mulheres desempregadas é superior à de homens, apesar delas ainda serem minoria no mercado de trabalho. As taxas de desemprego são muitas elevadas, independentemente do sexo, mas, para as mulheres, os indicadores apontam um número mais expressivo: taxas de desemprego para as mulheres de cerca de 4 a 6 pontos percentuais superiores às apuradas para os homens, em todas as regiões pesquisadas.

Esses resultados têm explicação, em grande parte, na dificuldade imposta pelas empresas para contratá-las. Os empresários alegam, por exemplo, os custos relacionados à manutenção de mulheres no emprego devido ao risco de engravidarem e de passarem 120 dias

afastadas do emprego. A obrigatoriedade de concederem alguma flexibilidade nos horários da mãe para amamentar seus filhos nos seis primeiros meses de vida e arcarem ainda com custos de manutenção de creche para que a mãe possa trabalhar também são considerados obstáculos para a contratação e manutenção desses empregos, fazendo com que muitos empregadores evitem a contratação de mão-de-obra feminina, mesmo sabendo que parte dos benefícios a que a mãe tem direito é de responsabilidade do sistema de seguridade social.

O assalariamento, principalmente no setor privado, é para as mulheres a forma predominante de inserção no mercado de trabalho (o mesmo ocorre no conjunto dos trabalhadores). Nas regiões metropolitanas pesquisadas, representa entre 50% a 60% da situação das mulheres ocupadas. No setor público, a inserção das mulheres também é bastante significativa. Porém, o emprego doméstico ocupa o segundo lugar em importância na ocupação feminina no Brasil (17%), representando, nas regiões estudadas, os percentuais de 24% (DIEESE, 2001, p.113).

Esses dados apontam a permanência de papéis tradicionais para as mulheres no mercado de trabalho, associados ao cuidado doméstico; conseqüentemente, menores níveis de vínculo formal de trabalho e, em grande parte dos casos, más condições de trabalho e jornadas de trabalho irregulares.

O trabalho autônomo representa índices que variam de 9% a mais de 20% nas regiões metropolitanas pesquisadas. O número de mulheres trabalhando diretamente para o público é maior do que o de autônomas trabalhando para empresas, em todas as regiões. A utilização de mão-de-obra sem vínculo formal é característica marcante do mercado de trabalho no Brasil, especialmente nas regiões metropolitanas (DIEESE, 2001, p. 114-115).

A pesquisa aponta também que os trabalhos feminino e masculino continuam apresentando diferenciações:

Embora homens e mulheres trabalhem, em maior número, em atividades de execução, as ocupações predominantes para cada um dos sexos não são as mesmas. Aproximadamente a metade dos trabalhadores de ambos os sexos está neste grupo ocupacional [...] No entanto, as mulheres estão em maior proporção nas funções não qualificadas, em todas as regiões metropolitanas. Enquanto os trabalhadores não qualificados na execução são cerca de 8% entre os homens, no conjunto das mulheres as não qualificadas somam por volta de 20%. Este quadro pouco muda quando se considera que, com frequência, as mulheres têm nível de instrução superior ao dos homens que exercem o mesmo tipo de atividade (DIEESE, 2001, p. 115-6).

Esses dados estão relacionados a empregos industriais, em linhas de produção, onde o trabalho feminino é minoria. Porém, o trabalho feminino é predominante nas atividades de apoio, tais como serviços de escritório (secretaria, recepção) e os serviços gerais (limpeza,

copa, etc). Essa tendência pode ser associada às atribuições tradicionalmente consideradas “papéis femininos”.

Ocupar a direção e planejamento das empresas ainda é posição mais significativa entre os homens do que entre as mulheres. Este tipo de posto está freqüentemente relacionado à carreira profissional, sendo muitas vezes inacessível para as mulheres, pois implicam promoções que, muitas vezes, lhes são negadas. Os homens em cargo de gerência e de direção e como empresários somam aproximadamente o dobro das mulheres nessa ocupação nas regiões metropolitanas. Somente no Distrito Federal as mulheres predominam nas funções de planejamento e organização.

No que se refere aos rendimentos, as mulheres brasileiras ganham, em média, cerca de 65% do que recebem os homens. A pesquisa aponta que a igualdade de remuneração entre homens e mulheres não guarda relação com o posto de trabalho ocupado. As diferenças são tanto maiores quanto menor é o número de mulheres e mais alto o grau da hierarquia das empresas (DIEESE, 2001, p.119).

Segundo o DIEESE (2001), o fator escolaridade, maior entre as mulheres, não é capaz de assegurar igualdade de condições. É expressivo o ingresso de mulheres nos cursos superiores, porém, mesmo se considerando que os salários aumentam conforme o nível de instrução, as mulheres são mais mal remuneradas que os homens com o mesmo grau de instrução, em todas as regiões pesquisadas.

Segundo o que apontou a pesquisa “a desigualdade social brasileira se constrói sobre vários alicerces. Um deles é certamente a discriminação das mulheres no trabalho”(DIEESE: p.126, 2001). Em muitos aspectos, tal realidade se repete em diferentes contextos, com algumas variações, conforme demonstra outro estudo sobre a situação do trabalho feminino na América Latina e países do Mercosul, especialmente sobre o mercado de trabalho no contexto da reestruturação (Abramo, 2002).

Verifica-se que as mulheres têm se incorporado de forma bastante significativa à força de trabalho nas últimas décadas. Na América Latina

entre 1960 e 1990, o número de mulheres economicamente ativas mais que triplicou, aumentando de 18 para 57 milhões, enquanto o número de homens nessa condição não chegou a duplicar, aumentando de 80 para 147 milhões. Nesse período a taxa de participação feminina na População Economicamente Ativa (PEA) aumentou de 18,1% para 27,2%, enquanto a masculina diminuiu de 77,5% para 70,3% (Valdés e Gomáriz²² apud Abramo, 111, 2002).

²² VALDÉS, T. & GOMÁRIZ, E. (1995). **Mujeres latinoamericanas em cifras** (vol. Comparativo). Santiago, Instituto da Mujer de Espana e Flacso.

O estudo aponta que, apesar desses dados, existem ainda diferenças significativas entre os países e que as mulheres trabalhadoras estão mais presentes no meio urbano. A tendência é que as mulheres se incorporem cada vez mais ao mercado de trabalho e a atividade masculina diminua levemente. Essa estimativa faz com que possa haver cada vez mais uma redução nas desigualdades entre os sexos.

Isso não quer dizer que esse aumento das mulheres no mercado de trabalho signifique igualdade profissional entre os sexos. Como no Brasil, em outros países latino-americanos, a maioria das mulheres está concentrada em setores de atividades e profissões em bases desiguais, inclusive salariais. Poucas alcançam postos elevados nas hierarquias profissionais.

Com a chamada “crise econômica dos anos 80”, não houve a “volta ao lar” como se esperava. Houve, sim, um aumento de horas do trabalho remunerado feminino e, conseqüentemente, os seus anos de vida economicamente ativa. Há também um aumento nas trajetórias laborais dessas mulheres que permanecem em maior número no mercado de trabalho quando têm filhos (Abramo, 2002, p. 113-114).

Essa crise fez com que aumentasse o número de membros da família no mercado de trabalho com combinações de trabalho de autoconsumo e obtenção de rendimentos, com as mulheres tendo assumido a maior carga do trabalho doméstico. Segundo o autor, “o trabalho do lar aumentou para suprir a ausência ou a diminuição dos rendimentos familiares, enfrentar o aumento dos preços dos alimentos e dos artigos de primeira necessidade e enfrentar a redução do gasto social, que se traduziu na deterioração dos serviços de saúde, educação e moradia” (Abramo, 2002, p.114).

Por outro lado, houve um aumento de famílias chefiadas por mulheres, desmistificando a idéia de que o trabalho feminino é secundário. Estima-se que na América Latina entre 25 e 35% das famílias são chefiadas por mulheres. Além disso, em algumas situações, a renda da mulher é igual ou superior à dos homens²³ (Abramo, 2002, p. 114).

A exemplo do Brasil, na América Latina, o nível de instrução das mulheres também é superior ao dos homens. Essa realidade talvez seja justificada pela maior cobrança de nível educacional que as mulheres sofrem, em relação aos homens. Elas precisam de mais anos de estudo que os homens para ingressarem e se manter no mercado de trabalho. Ainda assim, essas mulheres recebem salários inferiores aos dos homens.²⁴ Na América Latina, em nenhum país, há equivalência salarial entre homens e mulheres com o mesmo nível de escolaridade.

²³ Observa-se que, nas entrevistas feitas com as mulheres empreendedoras da BLUSOL, essa realidade também é vivenciada por elas. Nenhuma delas ganha menos que o marido e a maioria ganha mais (ver cap. III).

²⁴ “A porcentagem que se atribui à discriminação de gênero varia, segundo país, entre 10% e 85% e tende a ser superior a 50% nos países em desenvolvimento.” (Abramo: 116, 2002)

O estudo mostra ainda que a taxa de desemprego feminina é superior à masculina e que aumenta a presença feminina nas ocupações precárias. Esses dados também confirmam a realidade brasileira, segundo a pesquisa realizada pelo DIEESE. A variável gênero elucida a realidade dos mecanismos de exclusão e desigualdade entre homens e mulheres, que permeiam a categoria trabalho no Brasil e na América Latina.

3.2 REVOLUÇÃO INDUSTRIAL E AS TRANSFORMAÇÕES NO TRABALHO FEMININO

A situação do trabalho feminino hoje, evidenciada nos dois estudos acima citados, constitui, em boa parte, reflexos das transformações ocorridas durante o século XIX na chamada Revolução Industrial. Embora o estudo aqui apontado por Yannoulas (1993) tenha analisado a situação na Europa, seus efeitos tiveram impactos em todo o mundo nesse período e fazem parte, ainda hoje, de alguns pensamentos recorrentes. Essas transformações trouxeram algumas mudanças no trabalho feminino no âmbito privado (trabalho doméstico) e também no público (trabalho remunerado).

Na Europa do século XIX, as mulheres, em sua maioria, dedicavam-se exclusivamente ao lar, cuidando do marido e dos filhos. Poucas faziam parte da produção industrial. Todas as mulheres que trabalhavam remunerada ou gratuitamente no lar não tinham direito jurídico de administrar propriedades e precisavam da permissão expressa da autoridade masculina (pai ou marido) para poderem exercer uma profissão ou um ofício. A industrialização não trouxe mudanças significativas nesse sentido, mas diminuiu o número de camponesas e de trabalhadoras em domicílios o que fez com que surgissem novas ocupações femininas, como operárias, escriturárias e professoras. Ao mesmo tempo, fortaleceu-se o papel doméstico de mãe, esposa e dona de casa (Yannoulas, 1993, p.148-149).

De acordo com a autora, embora essa situação variasse na Europa e até mesmo dentro de um mesmo país, foi um marco importante na agudização das contradições entre homens e mulheres. Houve um incremento da divisão sexual do trabalho, separando-se a esfera do trabalho dentro de casa (privado) e do trabalho fora de casa (público). O surgimento da fábrica fez com que o lar e o trabalho se separassem, mudando a situação pré-industrial na qual a família e a produção pertenciam a uma única unidade. Ao homem foi dada a tarefa de trabalhar fora de casa e à mulher, a de permanecer no lar (Yannoulas, 1993, p.148-149).

O matrimônio e a família passaram a fazer parte da trajetória feminina, e o trabalho remunerado era oferecido às solteiras e pobres e, em alguns casos, para a classe média. O

trabalho remunerado era uma fase passageira na vida das mulheres que deveriam deixar de trabalhar para se casar e executar apenas tarefas domésticas. Casadas passavam a ser esposas, mãe e donas de casa de trabalhadores (Yannoulas, 1993, p. 149).

Yannoulas afirma ainda que as primeiras etapas da industrialização não provocaram mudanças bruscas nas atividades desempenhadas pelas mulheres que não participavam em grande escala do trabalho fabril, com exceção da indústria têxtil. As mulheres passaram a desempenhar atividades similares às domésticas, incrementando alguns setores limitados e sendo objeto de segregação, uma vez que as atividades eram reservadas à população feminina jovem e solteira.

As mudanças significativas no modo de produção criaram alguns novos postos de trabalho destinados a essas mulheres. Porém, para as mulheres trabalhadoras, a Revolução Industrial teve um impacto negativo, num certo sentido, e, quanto às casadas, causou uma degradação que limitava a sua função produtiva, contribuindo também para reforçar culturalmente a idéia de que as atividades femininas se restringiam ao universo do lar. Essa realidade permitiu, contudo, a organização das mulheres através dos movimentos feministas e de mulheres de diversas origens possibilitando também o acesso cada vez maior e melhor à instrução para poderem desempenhar novas funções.

Embora o contexto da imagem da mulher do lar (privado) não tenha sido originário do século XIX, a novidade é que nesse período houve um crescimento do número de mulheres que se especializaram na atividade doméstica. Mais que isso, “a domesticidade constituiu um ideal feminino por excelência, sustentado por todos os setores sociais. ‘O lugar da mulher é sua casa’ foi o princípio organizador dos discursos desenvolvidos sobre a mulher durante o século XIX” (Yannoulas, 1993, p.150). O cuidado e a educação dos filhos serviram de justificativa para que essas mulheres permanecessem em seus lares.

Mesmo tendo sido o século XIX definido como o século do trabalho, as mulheres receberam a missão de cuidar dos filhos em detrimento do trabalho assalariado como se aquela fosse uma função naturalmente feminina. As classes sociais definiam as tarefas das mulheres. As mulheres dos setores sociais mais baixos cuidavam dos trabalhos físicos do lar. As mulheres de classe média contavam com serventes para fazer parte do trabalho doméstico e tinham de se dedicar a um trabalho espiritual, garantindo ao marido estabilidade emocional. As mulheres da alta burguesia não exerciam trabalhos físicos, tendo a função de mostrar a posição econômica do marido através da vida social e do ócio (Yannoulas, 1993).

No caso do trabalho remunerado, a maior parte da população feminina ativa no começo do século XIX se concentrava no setor rural. No final do século, porém, passou a se

concentrar nas cidades. A maquinaria agrícola tirou a mulher do campo sob o argumento de que a diminuição da mão-de-obra aumentou a competitividade dos homens e as mulheres não possuíam mão-de-obra especializada.

O setor têxtil foi o que mais empregou mulheres e crianças desde o início da industrialização. As fábricas de papel, porcelana, calçados, telhas e alimentos também empregaram as mulheres. Os homens foram empregados primeiro e as mulheres, que foram por necessidade ou vontade trabalhar nas fábricas, foram culpabilizadas (Yannoulas, 1993, p. 152).

Além de serem culpadas por não cumprirem com suas “obrigações” domésticas, elas tiravam postos de trabalho dos homens e representavam uma ameaça para os níveis salariais. O sindicalismo feminino surge, nesse período, em resposta àquelas que não aceitavam sua situação laboral. Por outro lado, o serviço doméstico se transformou num ofício exclusivamente feminino, vinculado ao lar e ao mundo privado (Yannoulas, 1993).

Para a autora, a história do trabalho feminino é muito diferente da história do trabalho masculino e precisa ser analisada a partir das dimensões econômicas, sociais e culturais. Os conceitos teóricos de Marx, Durkheim e Simmel fundamentam essa reflexão. Segundo Yannoulas, o debate presente na obra desses autores foi dividido em dois eixos temáticos: natureza e cultura e espaço público e espaço privado.

Quanto ao eixo natureza e cultura, são as seguintes as posições dos autores citados: Marx acreditava que existia uma diferença natural entre homem e mulher que fundamentou a divisão original do trabalho. Com a introdução da maquinaria e com o decorrer da história, essas diferenças naturais teriam desaparecido, sendo o homem e a mulher explorados pelo capitalismo e estabelecendo-se a “igualdade cultural”. Durkheim sustentava a idéia de que existia uma igualdade natural, originária, entre o homem e a mulher, sendo as diferenças produto da evolução social na sociedade moderna. Simmel reconhecia que existia uma diferença essencial, natural, entre o homem e a mulher. A essência feminina, com a evolução histórica, teria sido anulada pela cultura objetiva masculinizada (Yannoulas, 1993).

No que se refere ao eixo espaço público e espaço privado, as diferenças entre os autores são as seguintes: Marx acreditava que, na sociedade comunista, homens e mulheres seriam iguais em todos os aspectos compartilhando as esferas da vida. Durkheim apontava que o ideal seria a sociedade moderna ocidental, apoiada na diferença sexual e na especialização feminina no âmbito privado e no âmbito público, a masculina. Simmel propunha que a sociedade ideal seria aquela em que as mulheres tivessem acesso às profissões

tradicionalmente masculinas na esfera do público, com uma perspectiva diferenciada da masculina.

Para Yannoulas (1993), esses discursos não podem ser explicados por um só tipo de causalidade. O enfoque dado às dimensões econômicas, sociais e culturais da divisão sexual do trabalho se reflete nos “estudos da mulher” (Yannoulas, 1993). As mulheres foram então estudadas sob vários aspectos, porém, de forma separada. O trabalho feminino na sociedade ocidental recebeu pouca atenção desses estudos de mulheres do ponto de vista de um enfoque interdisciplinar e multicausal. De acordo com a autora, é preciso considerar as três dimensões analisadas objetivando explicar e responder novas perguntas.

3.3 MOVIMENTOS SOCIAIS E MULHERES

Eva Alterman Blay (1999) procura analisar as relações sociais na sociedade brasileira de antes aos anos de 1930, quando era muito maior a hegemonia de homens brancos, latifundiários, católicos. O poder era partilhado pela alta hierarquia militar e as relações sociais eram predominantemente patriarcais e patrimonialistas. As tensões criadas nesta rígida estrutura hierárquica resultaram em revoltas e revoluções. No final do século XIX, com um intenso movimento migratório, milhares de pessoas que se articulavam nesse sistema implementaram, no operariado, a necessidade de um movimento sindical reivindicativo por melhores condições de trabalho. As conquistas sempre foram alcançadas através de muita resistência, inclusive armada. Segundo Blay (1999, p.133), “abrir espaço social na estrutura de classes foi e é um processo longo, duro e marcado por avanços e recuos”.

As mulheres, neste cenário, sempre estiveram associadas aos movimentos sociais e obtiveram conquistas importantes como, por exemplo, a luta pelo direito ao voto nos anos 20 e a atuação nos movimentos progressistas e democráticos após os anos 30.

De acordo com BLAY, no início do século XX, elas tinham diferenças de perfil e se enquadravam em diferentes categorias. Grande parte das trabalhadoras atuava na agricultura, na indústria (principalmente têxtil) e no serviço doméstico; outras eram professoras primárias e funcionárias (setor composto, na estrutura social da época, por donas de casa de classe média); havia também uma elite que não recebia remuneração, composta por mulheres brancas, educadas, de classe média alta ou alta, mas atuava no ensino e no setor de serviços. Nessa mesma categoria, mulheres de classe média, brancas e raras negras, desenvolviam atividades burocráticas, comerciais, administrativas e de ensino, e mulheres brancas ou negras, trabalhadoras em todos os setores da economia na condição de assalariadas (a maioria

trabalhava como doméstica). Quanto menor a escala econômica, maior a inserção no setor informal, em todas as categorias, negros e negras ocupavam as piores posições econômicas (Blay, 1999, p.134).

Desde a conquista do voto (obtida em 1933, mas somente exercida nas eleições livres de 1945), o movimento social feminino que era liderado por mulheres brancas, educadas e de classe alta, somou-se a várias lutas sociais importantes no país, tais como: na resistência à ditadura de Getúlio Vargas (1930-1945), atuando nos segmentos políticos liberais pró-getulistas e comunistas; em 1945, no processo de redemocratização que elegeu as mulheres parlamentares liberais e comunistas; com o golpe de 1964 emergiu um forte movimento de mulheres pela restauração da plena cidadania. Nasce então um “movimento de mulheres” e um movimento feminista; nos anos 70 e 80, os movimentos feministas somam-se à luta pela democracia e pelo fim das desigualdades de gênero.

Blay considera importantes duas reflexões sobre o percurso de 30 anos do movimento feminista: 1) A existência do governo militar, considerado inimigo comum, unificou a atuação dos movimentos de mulheres, formando um único movimento social. 2) A relação entre o movimento de mulheres e os poderes Executivo e Legislativo no período posterior a 1987, quando o movimento passou a ‘delegar’ aos governos a execução de novas políticas públicas para que os instrumentos criados pudessem dar continuidade à política implantada. No entanto, o Poder Executivo (dirigido por homens) ignorou as discriminações de gênero e não desenvolveu políticas que poderiam evitar ou amenizar as discriminações de gênero (mortes no parto, doenças femininas, desigualdades salariais, etc).

Segundo Blay,

as mulheres ampliaram seus espaços na educação, em carreiras novas e na universidade. O paradoxal é terem chegado à educação, mas de má qualidade, entrarem nas universidades, porém, em setores ‘femininos’, ajustáveis aos espaços familiares e se profissionalizarem em atividades compatíveis com trabalho doméstico, continuarem a ganhar menos do que os homens... As mulheres não estão previstas no cenário político, nem no econômico ou social, que aliás, não é o lugar delas: a mulher pertence ao lar (Blay, 1999, p.140-1).

É preciso observar que, embora ainda não se tenha atingido a condição ideal, mudanças consideráveis podem ser percebidas no cenário atual.

A autora observa ainda que é importante considerar as diferenças de classe social, de renda, de origem familiar ou de região geopolítica, pois essas variáveis são importantes nas análises que explicam a diferenciação de trajetórias femininas.

Blay conclui que

a estrutura democrática só poderá se estabilizar se puder contar com todas as forças humanas do país. Manter a exclusão de mulheres, negros e outros grupos sociais é reduzir a democracia pelo gênero, pela pobreza, baixo nível educacional, diferenças salariais, doenças de todo tipo, violência, mortalidade e abandono de crianças recém-nascidas. Garantir a cidadania à mulher significa ampliar e garantir a democracia. O problema é vencer a exclusão criando mecanismos que proporcionem igualdade de oportunidades. Fique claro que não se está propondo proteção à mulher mas o que se contesta é a exclusão de pessoas simplesmente porque são mulheres [...] (Blay, 1999, p.144).

3.4 TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO E O IMPACTO SOBRE AS MULHERES

Lena Lavinas (1996) afirma que as transformações do mundo contemporâneo trazem reflexos imediatos sobre o trabalho, ocasionando uma verdadeira metamorfose, que têm como significado uma mudança de forma que pode ser de natureza e de estrutura. A referida autora aponta ainda que as conseqüências dessas transformações têm chamado grande atenção para a análise da perda de centralidade do trabalho nas sociedades pós-fordistas, aumentando o contingente de pessoas na condição de não-PEA. A existência social parece não estar mais pautada pela condição de trabalhador. Com a perda dessa centralidade, estaria se avistando não apenas o fim do emprego, mas também o fim do trabalho.

As idéias de crise e mudança de paradigma, entre outras, apontam para mudanças que podem ser irreversíveis, com: “forte retração do emprego formal; elevação do trabalho precarizado, terceirizado, domiciliar e subcontratado, aumentando a vulnerabilidade social; exigência por trabalhadores crescentemente capacitados, mais especializados e ao mesmo tempo polivalentes, multifuncionais; fragmentação espacial das plantas das grandes empresas, não mais circunscritas a países ou regiões, o que redefine o papel do trabalhador coletivo, de um ponto de vista material e simbólico etc...” (Lavinas, 1996, p.172).

Essas características são conhecidas hoje sob o conceito de flexibilização, alterando as formas contratuais de trabalho, acarretando, na grande maioria das vezes, efeitos negativos aos assalariados e trabalhadores em geral. Juntamente com essas mudanças, ocorre também o debate em torno da desregulamentação do mercado de trabalho, impondo a necessidade de adequação das leis trabalhistas às exigências desse novo mercado.

Com todas essas transformações ocorrendo também no Brasil, Lavinas (1996) defende a necessidade de “redesenhar estratégias que capacitem as mulheres a fazer frente a um mundo onde se acirra a concorrência entre trabalhadores, onde cresce a exclusão, onde a seletividade é a dinâmica que galvaniza diferenciais e onde a proteção ao trabalho muda qualitativa e quantitativamente” (Lavinas, 1996, p.172).

Essa problemática se funda na questão de gênero, uma vez que essas realidades tornam-se mais desfavoráveis às mulheres, como resultado das assimetrias e antagonismos. A autora chama a atenção para a necessidade de impedir que tais diferenças se agravem, pois riscos de retrocesso podem existir.²⁵ Para isso procura identificar elementos dessa estratégia que possam se constituir em políticas de ação afirmativa.

Lavinas (1996) lembra que as políticas de ação afirmativa tiveram sua origem nos Estados Unidos após a promulgação do Civil Rights Act de 1964, servindo de instrumento legal para inibir e penalizar toda forma de discriminação no mercado de trabalho, por parte das empresas privadas, baseadas na raça, religião, sexo, cor ou nacionalidade. Nesse período, constata-se uma intensa mobilização social em decorrência de conflitos étnicos e raciais. Nos EUA, somente em 1964, o corte de gênero passa a ser contemplado no conjunto de políticas de estímulo ao emprego das minorias, incluindo as mulheres.

É verdade que não existe acordo e unanimidade acerca dos efeitos dessas ações afirmativas no caso da luta contra o racismo e o sexismo. Alguns estudos apontam que, nos Estados Unidos, esse mecanismo contribuiu muito pouco para a feminização do mercado de trabalho. A segregação sexual no mercado de trabalho ainda persiste e a feminização de muitas ocupações reforça estereótipos e estigmas que alimentam as desigualdades de gênero. É importante observar, porém, que, a intensa mobilização das mulheres americanas com o apoio de órgãos e instituições federais, contribuem para ampliar as oportunidades de trabalho para o sexo feminino.

No Brasil, a economia apresenta grande estagnação nos anos 90. Uma forte crise e a intensificação do processo de reestruturação produtiva fizeram com que caísse violentamente o emprego formal, especialmente na indústria (setor onde a participação feminina sempre foi reduzida e decrescente). Porém, os anos 80 foram considerados favoráveis à inserção das mulheres no mercado de trabalho: crescimento nas taxas de atividade feminina de 32% em 1981 para 39,02% em 1990; expansão do emprego feminino nas atividades ligadas à administração pública, ao social e nos serviços pessoais; embora acentuados, houve registros de redução dos diferenciais de rendimento entre os sexos; o setor informal absorveu quase metade das mulheres ocupadas; as taxas de desemprego feminino mantiveram-se em níveis relativamente baixos, em patamares bastante próximos às taxas masculinas, oscilando menos que as masculinas (Lavinas, 1996). Nos anos 90-93, a taxa de atividade feminina continua se expandindo: passa de 39,02% para 43,02%; em três anos, a participação das mulheres na PEA

²⁵ “Nas duas últimas décadas observou-se uma tendência de convergência dos diferenciais entre os sexos que pareciam indicar que o caminho a trilhar, embora por demais árduo e por demais longo, seria exitoso para as mulheres no seu conjunto” (Lavinas, 1996, p. 172).

passa de 36% para 39%; os diferenciais de rendimento entre os sexos mantêm a tendência de marcada redução, evoluindo favoravelmente às mulheres entre 90 e 93, na condição de empregado. Ampliam-se, porém, os desníveis de renda entre os sexos na condição de empregador; o grau de informalidade do emprego cresce entre 90 e 93 tanto para homens quanto para mulheres, aumentando em média nos país de 43% para 48% (Lavinias, 1996, p. 178-9).

Tal progressão é mais acentuada para as mulheres que nos primeiros anos da década e elas permanecem mais sensíveis à informalização do emprego que os homens; a taxa de desemprego feminina, que era em 90 de 3,5%, (logo, inferior à masculina, então de 3,9%) acusa um aumento extremamente elevado, ampliando em muito o diferencial entre homens e mulheres, antes pouco expressivo e, sobretudo, desfavorável aos homens; quanto à taxa de precariedade²⁶ do emprego para mulheres, observa-se que em 90 tinha patamares próximos à masculina: 15,55% e 14,19% respectivamente. Já em 1993, tais percentuais elevam-se para 27,02% para as mulheres e 25,02% no caso dos homens (Lavinias, 1996, p. 179-80).

Os dados sistematizados por Lavinias evidenciam uma grande e inquietante novidade: a taxa de desemprego feminino se desloca da masculina, numa progressão muito mais rápida, que confirma o aumento exponencial do desemprego feminino. A reestruturação produtiva e os ajustes em curso (inclusive no setor público) estariam reduzindo as oportunidades para o emprego feminino, contrariando o que aconteceu durante a época de crise. Os sexos estariam disputando mais acirradamente os postos de trabalho, em razão da retração do assalariamento e da forte redução do emprego industrial, predominantemente masculino, deslocando trabalhadores para o setor de serviços, predominantemente feminino.

Os dados apontam ainda que o setor informal – mais heterogêneo, flexível e menos regulado e protegido – torna-se sempre mais uma alternativa para as mulheres que querem trabalhar. Segundo Lavinias (1996), deve-se buscar medidas que contribuam para uma inserção competitiva das mulheres no mercado de trabalho, tal como eliminar rigidezes à oferta de mão-de-obra feminina e ao empreendimento de mulheres (o que não deve ser entendido como flexibilização da licença-maternidade, que deve ser vista como um direito social da mãe e da criança). Ressalte-se que o desassalariamento tem conseqüências mais danosas para as mulheres, pois as coloca em desvantagem relativa. Por outro lado, não é bom para as mulheres manterem-se numa condição em que os ganhos salariais estão represados, pois isso pode bloquear a mobilidade. Trata-se de torná-las mais competitivas em qualquer situação;

²⁶ “A taxa de precariedade do emprego reflete a proporção de pessoas que trabalham mais de 40 horas por semana e recebem menos de 1 salário mínimo/população ocupada” (Lavinias, 1996, p.179).

regulamentações específicas podem ser positivas para a permanência e maior participação das mulheres em atividades remuneradas, ou seja, definição de normas e princípios constitutivos da relação de trabalho (Lavinias, 1996).

A autora adverte ainda para a necessidade de dois outros tipos de iniciativa: regulação da divisão sexual do trabalho, podendo-se potencializar a capacidade das mulheres nos seus domicílios e em espaços não-empresariais ou mesmo dentro deles (abertura de creches, escolas de tempo integral, serviços de atendimento à terceira idade, etc). Enfim, com essas medidas, as mulheres poderão competir quase em igualdade de condições no mercado de trabalho, liberando-se das atividades domésticas com substitutivos de qualidade, sem culpas. É necessário também acesso a uma formação profissional mais qualificada e atualizada que atenda as necessidades dos padrões produtivos vigentes, tornando as mulheres capazes de disputar em igualdade de condições no mercado de trabalho. É necessário ainda se inserir nas negociações coletivas e demais espaços de negociação, buscando uma nova institucionalidade para que se possa discutir propostas relativas ao fortalecimento do emprego feminino.

Ao abordar as relações entre gênero, trabalho e legislação trabalhista no Brasil, Leila de Andrade Linhares Barsted (1996) também aponta para uma diferença na participação feminina no mercado de trabalho. A história do direito trabalhista de nosso país evidencia que se tem legislado sobre o trabalho desde o século passado sendo, em 1932, regulamentado o trabalho das mulheres. A CLT (1943) pretendeu dirigir-se a toda a classe trabalhadora, sem distinção de grupos de trabalhadores empregados. Desde a sua primeira versão tem sofrido inúmeras alterações diante do difícil processo de negociação entre Estado, capital e trabalho no Brasil. No entanto, uma das características tradicionalmente mais destacadas das leis trabalhistas tem sido o seu caráter protetor.

Segundo Barsted,

nesse grupo de trabalhadores merecedores de proteções específicas, a CLT destacou as mulheres e os menores de 18 anos. Os compêndios de Direito do Trabalho explicam que as mulheres e as crianças foram os primeiros beneficiados com proteções do Estado, ainda em período anterior à década de 30, por se constituírem no grupo mais vulnerável da força de trabalho. A maioria desses compêndios deixa de lado o fato concreto de que a grande massa de trabalhadores, em particular nas indústrias têxteis, era constituída de crianças e de mulheres, muitas das quais ativistas das lutas operárias do início do século (Barsted, 1996, p.450).

Dados estatísticos da época indicam uma notável participação feminina na PEA e dados mais recentes indicam também uma expansão crescente e constante, especialmente entre as faixas etárias mais adultas, com peso significativo no chamado setor informal da

economia. A CLT não incorpora aqueles que exercem atividades no setor informal, que tem crescido de tamanho e produtividade. A terceirização, que pode ser na verdade um assalariamento disfarçado, também não está regulamentada pela CLT.

Esse assalariamento disfarçado, embutido tanto nos ramos tradicionais da economia como nos setores de ponta, segundo o ponto de vista da autora em questão, tem-se tornado realidade para homens e mulheres. No caso das mulheres, esse fenômeno se destaca na indústria têxtil e de confecção de roupas. Sob a denominação de terceirização, esses serviços vem sendo realizados inclusive através do trabalho em domicílio de homens e mulheres sem proteções legais e com sobrecarga de produção. Somente metade da PEA nacional possui carteira de trabalho.

Barsted afirma que, diante da proposta de mudança da CLT, há necessidade de uma discussão mais amadurecida e generalizada na qual todos os atores sociais possam ser envolvidos, especialmente os ausentes desse processo, dentre eles as mulheres trabalhadoras.

A autora chama atenção para os impactos das propostas de mudanças sobre as mulheres trabalhadoras. Lembra que antes da década de 30,

a presença das mulheres no mercado de trabalho vinha envolta em dois argumentos aparentemente distintos: de um lado, as mulheres se “adaptariam melhor” no mercado de trabalho e o trabalho externo à casa era considerado um elemento moralizador para as jovens compatível com as “modernas e científicas técnicas”; de outro, considerava-se as mulheres como tendo as mesmas forças e capacidades que os homens, embora devessem ganhar menos que estes, por serem mulheres (Barsted, 1996, p.461).

A partir da década de 30, surgem novos argumentos. As mulheres deveriam ganhar igual aos homens, porém considerava-se que eram mais fracas e, por isso, teriam restrições ao exercício de determinadas atividades. Nesse período, criam-se proteções vinculadas à maternidade. Na década de 80, a idéia de igualdade permanece, eliminando-se barreiras restritivas com flexibilizações, oportunizando que as mulheres sejam empregadas. A dupla vinculação trabalho/família permanece, entretanto, com a falta de equipamentos sociais; e o trabalho feminino volta a ser valorizado. A proteção se reduz à questão da maternidade.

Diante desse quadro, há a necessidade de as mulheres sindicalistas e os movimentos de mulheres contextualizarem as reivindicações específicas em um cenário mais amplo, afetando as relações de trabalho de homens e mulheres. O contrato coletivo nacional, benéfico para trabalhadores em geral, especialmente para as mulheres, é um instrumento de pressão utilizado pela organização sindical para questionar os efeitos dos contratos na vida desses trabalhadores.

Sobre a proposta de flexibilização, que poderia ser um mecanismo para compatibilizar casa e trabalho, há de se cuidar para que não reforce um padrão cultural atuando como um diferenciador de salários entre homens e mulheres e até entre as próprias mulheres. A proposta traz o risco de constituir um empecilho para a ascensão profissional, reforçando a precariedade do emprego feminino. A autora conclui que, “as propostas de “modernização” da legislação trabalhista, em termos específicos não fez referência às mulheres, devem ser por elas e pelo conjunto da sociedade debatidas exaustivamente” (Barsted, 1996, p. 463).

3.5 MULHERES, POBREZA E POLÍTICAS PÚBLICAS

Levando em conta que as políticas de microcrédito visam atingir os pobres, examinou-se também um outro artigo de Lavinás (1996), no qual a autora procura avaliar se as políticas de combate à pobreza devem ser sexuadas, portanto tratando diferentemente homens e mulheres, e definir o melhor espaço para implementação de políticas de gênero. A autora indica que a mulher pobre reúne duas fragilidades: ser do sexo feminino e ser carente, fazendo com que surja uma categoria sexuada com características próprias, um fenômeno contemporâneo.

Nos setores mais empobrecidos da população, as mulheres passam a acumular sozinhas funções de provedoras e tornam-se exclusivamente responsáveis pela esfera da reprodução. Instabilidade conjugal e mudanças na estrutura familiar são causadores dessas mudanças. O número de famílias chefiadas por mulheres tem aumentado ano a ano, apresentando um perfil extremamente vulnerável em consequência do grau de discriminação que as mulheres sofrem no mercado de trabalho, com salários menores e atividades menos qualificadas. Isso tem levado à necessidade de formulação de alternativas de combate à pobreza com base em políticas sexuadas.

No Brasil, onde efetivamente nunca houve estratégias de combate à pobreza (houve sim, ações de caráter corporativo e clientelista), as mulheres somente foram contempladas em programas de proteção materno-infantil. Hoje, a representação institucional das mulheres em Conselhos dos Direitos da Mulher e em outras instâncias de participação política proporciona a formulação da dimensão de gênero nas políticas públicas.

O feminismo buscou nas relações sociais de gênero a ferramenta adequada para tirar o foco do ser mulher (como objeto de estudo, política social anti-discriminatória, de luta ideológica) para colocá-lo nas relações entre os sexos. Relações essas que são contraditórias,

assimétricas e antagônicas, colocando as mulheres no plano material e simbólico (Lavinias, 1996, p.465). Segundo Lavinias,

ao enfatizar a feminização da pobreza, estamos falando das mulheres pobres, que certamente não irão buscar construir uma cidadania própria a partir do predicado de pobreza. Ser pobre é justamente não ter acesso a condições mínimas de vida. Logo, significa estar destituído de princípios elementares constitutivos da cidadania: do direito a uma alimentação balanceada e suficiente, do direito a vestir-se e a morar apropriadamente, do direito a ter oportunidades e poder escolhê-las... (Lavinias, 1996, p.465-466).

Para a autora, o feminismo que sempre teve por objetivo a superação de todo tipo de desigualdades entre os sexos, não tem dado muita atenção ao aumento das disparidades socioeconômicas entre mulheres na última década; mesmo quando se amplia a taxa de atividade feminina no mercado de trabalho, diversificam-se suas formas de atuação e amplia-se o campo dos seus direitos.

Nos anos 90, observa-se um aumento na taxa de atividade das mulheres no mercado de trabalho, porém, essa participação é fortemente segregada. Pesquisas apontam que, no setor informal, metade das mulheres são destituídas de direitos previdenciários; elas trabalham na sua maioria em tempo parcial, o que diminui as chances de competir no mercado de trabalho com os homens; 82,2% dos trabalhadores que desenvolvem atividades em seu próprio domicílio são mulheres, dividindo suas funções com o espaço doméstico. O único dado que evoluiu de 81 a 90 foi o rendimento médio feminino (de 2,7 salários mínimos para 3) contrastando com o dos homens que permanece constante (Lavinias, 1996).

Alguns partidos políticos e o próprio movimento de mulheres têm apontado a necessidade de se priorizar o combate à pobreza feminina, especialmente no caso das mulheres negras, chefes de família e mães solteiras, com programas de geração de renda, emprego e formação profissional. Esses subgrupos que se apresentam de uma forma mais frágil, são merecedores de maior atenção por parte das políticas públicas, em razão de um estado e não de um processo (Lavinias, 1996, p. 469).

Segundo Lavinias (1996) há ainda que se pensar que a luta das mulheres por cidadania talvez não esteja sendo alcançada entre todas as mulheres de forma igualitária, o que pode não permitir que todas se tornem verdadeiramente cidadãs. A autora afirma ainda que “a pobreza de milhões de mulheres não é apenas relativa, na relação com o sexo oposto, portanto, no que ela tem de decorrente das desigualdades de gênero, mas absoluta – e disso parecemos não estar tão conscientes”(Lavinias, 1996, p.470).

Para a autora, no Brasil, onde há uma desigualdade estrutural assustadora, é possível que não saibamos ao certo quais os grupos mais vulneráveis, quais os excluídos. Não se dispõe de uma metodologia própria para interpretar o conteúdo da pobreza feminina, embora a ONU e o Banco Mundial estejam empenhados na elaboração de IDHs (Índices de Desenvolvimento Humano). Em pesquisa desenvolvida no IPEA, com apoio da Fundação Ford, na qual Lavinias teve participação, foram investigadas as dez maiores regiões metropolitanas do Brasil.

Algumas conclusões são sistematizadas pela autora: as desigualdades de gênero não são mais acentuadas no grupo dos pobres do que no dos não pobres, ou seja, ser carente e ser do sexo feminino não coloca as mulheres numa posição de desigualdade frente aos homens maior do que aquela presente na relação homem-mulher no grupo dos não pobres; é importante que as políticas de combate à pobreza não sejam sexuadas, sendo, ao contrário, abrangentes, universalizantes e não hierarquizantes, uma vez que a condição de pobre não atenua as disparidades socioeconômicas entre os sexos, tampouco é ampliada ou agravada pelos antagonismos de gênero; as mulheres, pobres e não pobres apresentam rendas inferiores às masculinas, taxas de atividades menores, jornadas de trabalho reduzidas porque não são ainda uma força de trabalho verdadeiramente livre e móvel, evidenciando constrangimentos decorrentes do seu lugar na divisão sexual do trabalho doméstico e na maternagem. Lavinias sugere que as políticas de gênero devem buscar atuar sobre essa contradição, contribuindo para ampliar e aprimorar a responsabilidade dos homens nas tarefas reprodutivas em todos os níveis sociais; há de se implementar no Brasil, em caráter emergencial, políticas de distribuição de renda que contemplem os indivíduos carentes, independentemente de sexo, raça ou posição familiar, e políticas de emprego e apoio à atividade econômica que incorporem os grupos – sem distinção de raça, sexo ou outra – vulneráveis e desassistidos, que dispõem de menores e piores condições de competir no mercado de trabalho e de inserir-se no mercado em geral (Lavinias, 1996, p. 479).

Para Lavinias “o grande desafio é como articular no plano da formulação de políticas os dois paradigmas: o das desigualdades econômicas e o das desigualdades de gênero, combinando-os, mas entendendo que ambos não implicam forçosamente a opção por políticas focalizadas, que podem tornar-se até vetor de segregação”(Lavinias: p.479, 1996). Essas políticas devem atravessar todo o tecido social, exigindo tratamento universal. Deve-se garantir acesso a todos verdadeiramente necessitados, cuja cidadania esteja ameaçada mediante a sua quase exclusão da riqueza das sociedades modernas.

Desenvolvendo preocupações semelhantes, em seu estudo sobre gênero e políticas públicas, Clair Castilhos Coelho (1999) aborda a importância das transformações do movimento feminista ao longo dos anos. Como exemplo, cita a implantação do Conselho Nacional dos Direitos da mulher, liderado pelo PMDB-Mulher, em 1984. Como política pública, possibilita a inclusão da perspectiva de gênero na gestão governamental, com instâncias específicas voltadas para o direito da mulher. A Década das Nações Unidas para a Mulher (1976-1985) contribuiu para a criação desses organismos.

Segundo a autora, vários estudos apontam que a Década da Mulher constituiu-se num grande estímulo para o desenvolvimento do movimento de mulheres. As estratégias de transformação provocaram reformulações nos rumos do movimento. As bandeiras de luta transformaram-se em propostas de políticas públicas com ações propositivas e planejadas de intervenção e ação em vários espaços de poder. A luta passou de feminista para “perspectiva de gênero” e as bandeiras tornaram-se políticas públicas.

A autora ressalta a importância de analisar as relações entre o Estado e as políticas públicas. O Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM) aponta três razões importantes para considerar a importância do Estado na análise da ampliação da democracia: a) por sua própria centralidade em termos de poder político; b) pela importância das políticas públicas na expansão dos direitos da cidadania; c) por julgar-se importante democratizar o Estado e, assim, democratizar as políticas (Coelho, 1999).

Coelho afirma ainda que

as ideologias, sistemas de interesses, religiões, costumes, pautas culturais são fortes obstáculos para as mudanças aspiradas. Estas só se concretizam através das várias instituições, e do Estado, que é o lugar dos processos de decisão e implementação das políticas que resultam dos diferentes conflitos de poder (Coelho: p.151, 1999).

É preciso haver sucesso na luta feminina para criar políticas específicas para as mulheres uma vez que o Estado opera com os interesses de grupos masculinos dominantes e é do Estado que emanam as regras de opressão conforme o gênero. Portanto, as políticas sociais para as mulheres dependem do resultado do jogo de interesses em disputa. Historicamente, as mulheres não tinham nem representação e nem conhecimento das práticas originárias da dominação masculina (Coelho, 1999, p. 152).

A análise de Coelho recai sobre as influências e as opções políticas nas quais as demandas sociais culminam ou não em políticas públicas. No Brasil, a administração pública parece ser caótica e irracional, servindo perfeitamente aos interesses dos grupos dominantes

organizados. Nessa dinâmica é que se percebe a importância do movimento de mulheres organizadas estrategicamente, pois se constituem nas principais demandatárias de políticas públicas (Coelho, 1999, p. 154).

A autora conclui que

aconteceram avanços inegáveis, mas não posso deixar de referir que há necessidade de profundas mudanças estruturais na sociedade brasileira para que essas estratégias possam ser realidades. Além das discriminações de gênero, raça/etnia, opção sexual, religião, cultura, entre outras, existe, permeando e na maioria das vezes determinando este quadro, a mais dramática e perversa entre todas, que é a desigualdade de classe. É neste cenário que se desenvolvem nossas lutas, nossos sonhos, nossas realizações e frustrações. É preciso que consigamos desenhar com precisão onde começam os ultrajes, de intensidade tão absurda, que se inserem no próprio campo dos direitos humanos (Coelho, 1999, p. 156).

3.5.1 Economia Solidária e Relações de Gênero

Isabelle Guérin (2003, p.1-2), ao abordar a sociologia econômica e as relações de gênero, aponta que

ao optar por uma avaliação estritamente mercantil da riqueza e ao se recusar a se imiscuir nas relações familiares, sob o pretexto de respeitar a vida privada, as ciências econômicas contribuíram bastante para exacerbar as desigualdades de gênero. Não só a colaboração das mulheres para o bem-estar coletivo foi desvalorizada, para não dizer negada, como também sua liberdade individual foi sacrificada em nome de argumentos supostamente científicos e de um objetivo de eficácia coletiva – a felicidade para a maioria.

Porém, essa disciplina, através de suas transformações, permite perceber um cenário mais otimista. Para isso, de acordo com Guérin, é necessário que se cumpra duas etapas: 1) é necessário renovar nossas interpretações ideológicas dos fenômenos, com inspiração na sociologia econômica. Três procedimentos precisam ser adotados: “construir indicadores apropriados de avaliação das desigualdades e da pobreza; reconhecer a pluralidade das formas de agir e das formas de intercâmbio; admitir que democracia participativa, debate público e eficácia econômica são indissociáveis, pois se nutrem mutuamente;” (Guérin, 2003, p. 2) é necessário analisar as práticas econômicas inovadoras e precursoras de transformações sociais. Nesse caso, a economia solidária parece indicar esse caminho pois “ao desempenhar um papel de mediação entre diferentes esferas com muita frequência consideradas compartimentadas, as práticas da economia solidária demonstram que a questão da pobreza feminina e, de maneira mais ampla, a das desigualdades entre homens e mulheres não são uma

fatalidade, desde que se admita que dependem de uma responsabilidade compartilhada (Guérin, 2003, p.2).”

Guérin avalia que, tanto no Norte quanto no Sul da França, a pobreza se feminiza e as desigualdades entre homens e mulheres persistem. No Sul, por exemplo, as mulheres estão assumindo cada vez mais o status de “chefe de família”, com dificuldades de ocupar empregos assalariados e o trabalho por conta própria é precário diante do difícil acesso a propriedades, às terras e ao crédito. No Norte, o desemprego entre as mulheres é maior.

Diante dessa realidade, faz-se necessário reconsiderar duas questões: é necessário que se encontrem novas formas de solidariedade; é necessário elaborar ferramentas conceituais para que se possa pensar a dimensão sexuada das desigualdades e da pobreza. Considerando a necessidade de se pensar essas questões, Guérin aponta vários questionamentos a serem feitos acerca da pobreza em geral e da pobreza feminina. Na França, por exemplo, a igualdade formal foi praticamente conquistada, porém, em outros lugares, essa problemática não é questionada.

Uma reflexão comum é possível e desejada. Apesar de toda diversidade cultural e econômica, algumas inquietações são semelhantes. No Norte, observam-se limites no sistema universal de proteção, no caso, os Estados do bem-estar social. No Sul, percebe-se o fim dos sistemas de proteção comunitários em consequência da desagregação da solidariedade de proximidade e a emergência de comportamentos mais individualistas. O processo de “globalização” faz surgir novos atores, modificando a natureza e a territorialidade da questão social.

Guérin (2003) defende a hipótese de que a economia solidária é uma resposta possível do ponto de vista conceitual e operacional. Ela é considerada

um meio de reformular a articulação entre o “mercado”, as autoridades públicas e a sociedade civil, com a idéia de “reencaixar” o econômico no social e no político. [Considera ainda que] não só as mulheres são freqüentemente as principais protagonistas das práticas de economia solidária, mas também essas experiências, desde que reconhecidas por seu justo valor, oferecem uma oportunidade inédita para se avançar na luta contra as desigualdades entre homens e mulheres” (Guérin, 2003, p. 3).

Surgida há cerca de trinta anos, a economia solidária surge para restabelecer o movimento da economia social, iniciado durante o século XIX, na América do Norte e na Europa. “Reúne um conjunto de iniciativas econômicas privadas (ou seja, com autonomia em relação ao Estado) que aposta mais no interesse coletivo e na solidariedade do que na busca do lucro” (Guérin, 2003, p. 3).

A primeira geração da economia solidária foi motivada por pequenos produtores agrícolas e grupos operários, diante da necessidade de se organizarem para combater a precarização de suas condições de vida e a escalada da mercantilização. As mulheres sempre estiveram presentes nessas formas de organização.

Com a eclosão de uma nova onda de economia social, a partir da década de 1970, surgem novas demandas sociais. As organizações populares e comunitárias, grupos ecológicos, grupos de jovens, mas também grupos de mulheres, desempenham um papel particularmente ativo de mobilização social. Buscaram, inicialmente, dar respostas às novas necessidades e resolver problemas que nem o mercado nem a ação pública conseguiam de maneira satisfatória, tais como, desemprego, exclusão, crise dos Estados do bem-estar, insegurança alimentar, educação, etc.

Segundo Guérin (2003), hoje, no Norte e no Sul da França, alguns vêem a economia solidária apenas como um setor de segunda, de convivência e capaz de resolver problemas locais, bom apenas enquanto curativo nos ferimentos da economia liberal. Outros a vêem como uma oportunidade, acima das expectativas, para atenuar as faltas de um serviço público decadente ou inexistente. É importante perceber que as iniciativas da economia solidárias não têm por objetivo substituir o mercado e o Estado, mesmo que conciliem justiça e eficácia, mas sim agir em estreita complementariedade.

Para Guérin, é importante perceber o que se pode ganhar ou perder com a economia solidária diante das desigualdades entre homens e mulheres, analisar o lugar e o papel das mulheres nesse movimento em plena emergência.

No Norte e no Sul, as mulheres conduzem e a elas são destinadas muitas dessas experiências. Fatores difíceis como: conciliar a vida familiar e doméstica; responsabilidades materiais cada vez maiores com despesas com as crianças, aumento do número de solteiros (as) e persistência do desemprego masculino; dificuldades de acesso à propriedade e ao crédito, fazem com que as mulheres sejam frequentemente as primeiras a se mobilizarem e a se auto-organizarem.

Essas mulheres são impulsionadas pela vontade e pela necessidade. Porém “todos os estudos convergem para esse ponto: facilitar o acesso das mulheres a atividades geradoras de rendas não é suficiente para garantir uma igualdade real. Esta tropeça em três obstáculos principais: o caráter multidimensional da pobreza, a inadequação das instituições e, enfim, a distribuição desigual das obrigações familiares” (Guérin, 2003, p. 6).

Diante dessas três exigências, a economia solidária pode ser um verdadeiro motor do processo de igualdade entre os sexos, pois, favorecendo a emergência dos espaços locais de

mediação, torna possível uma melhor articulação entre a vida familiar e a vida profissional, e por outro lado, pode contar com esses espaços de discussão para expressar reivindicações e pressionar as autoridades públicas.

Segundo Guérin, a economia solidária “é o único meio de possibilitar que as mulheres tenham acesso a direitos fundamentais em matéria de saúde, educação e atividades geradoras de renda, principalmente pela via de acesso ao crédito” (2003:10). As mulheres podem ser mais protagonistas de suas vidas e encontrar uma certa dignidade.

De acordo com esse ponto de vista, a economia solidária pode melhorar o cotidiano e é um caminho possível para se pensar a divisão do trabalho sem reforçar as desigualdades preexistentes. Pode também, por meio dos serviços de proximidade, oferecer a oportunidade inédita para redefinir a distribuição das obrigações familiares, por sua capacidade de contribuir para mudanças institucionais mais favoráveis às mulheres, que passam pela sua participação na elaboração de políticas públicas e pela sua capacidade de desenvolver os sistemas de representações.

3.6 A CONSTRUÇÃO SOCIAL DO GÊNERO

As reflexões das autoras referidas nas seções anteriores serão retomadas no decorrer desse estudo, mas podem desde já ser articuladas à compreensão do gênero como uma construção social, o que significa recusar o determinismo biológico para explicar o destino dos sexos. Como observa Joan Scott (1990, p.16), seria melhor dizer que “gênero é um primeiro campo no seio do qual, ou por meio do qual, o poder é articulado”. Não é o único campo, porém, um persistente e recorrente meio de dar eficácia à significação do poder.

De acordo com Scott, gênero é uma categoria útil de análise histórica e as(os) historiadoras (es) feministas têm procurado cada vez mais encontrar formulações teóricas utilizáveis

primeiro, porque a proliferação de estudos de caso, na história de mulheres, parece exigir uma perspectiva sintética que possa explicar as continuidades e descontinuidades e dar conta das desigualdades persistentes, mas também das experiências sociais radicalmente diferentes. A seguir porque a defasagem entre a alta qualidade dos trabalhos recentes de história das mulheres e seu status marginal em relação ao conjunto da disciplina (que pode ser mensurado pelos manuais, programas universitários e monografias) mostra os limites das abordagens descritivas que não questionam os conceitos dominantes no interior da disciplina, ou ao menos que não questionam estes conceitos de modo a abalar seu poder e, talvez a transformá-los (Scott, 1990, p.6).

Segundo a autora, a história das mulheres não se resume ao sexo e à família, mas se relaciona também com a história política e econômica, sendo esse um desafio teórico. Gênero é utilizado para designar as relações sociais entre os sexos. Rejeitam-se as explicações biológicas de que as mulheres têm as crianças e os homens uma força muscular superior, como forma de subordinação. Para Scott, “o gênero torna-se, antes, uma maneira de indicar – “construções sociais” – a criação inteiramente social de idéias sobre os papéis adequados aos homens e às mulheres. É uma maneira de se referir às origens exclusivamente sociais das identidades subjetivas dos homens e das mulheres” (Scott, 1990, p.7).

Para a autora, as formulações teóricas relativas ao gênero como categoria de análise emergiram no fim do século XX. O termo gênero é uma tentativa do feminismo contemporâneo de reivindicar um certo terreno de definição, insistindo sobre a inadequação das teorias existentes que explicam as desigualdades persistentes entre as mulheres e os homens. Ele emergiu num momento de grande efervescência entre os pesquisadores das ciências sociais. Com a crítica da ciência que desenvolve as ciências humanas e também pela crítica do empirismo e do humanismo que desenvolvem os pós-estruturalistas, as feministas começaram a encontrar voz teórica própria e também a encontrar aliados científicos e políticos. O gênero passa, então, a ser uma categoria de análise.

Segundo Scott, é preciso “examinar atentamente nossos métodos e análises, clarificar nossas hipóteses principais, e explicar como pensamos que a mudança tem lugar” (Scott, 1990, p.14). É necessário elaborar uma explicação significativa quando pesquisamos algo, e não apenas uma causa geral e universal. É necessário que nos perguntemos como as coisas se passaram para descobrir por que elas se passaram. É necessário, ainda, tratar o sujeito individual assim como a organização social e articular a natureza de sua interrelação para compreender como funciona o gênero.

Scott divide a sua definição de gênero em duas partes e diversas sub-partes ligadas entre si, porém estas partes devem ser distinguidas na análise. O núcleo essencial da definição está na relação fundamental entre duas proposições: “o gênero é um elemento constitutivo de relações sociais fundadas sobre as diferenças percebidas entre os sexos, e o gênero é um primeiro modo de dar significação às relações de poder” (Scott, 1990, p.14). Aponta ainda quatro elementos constitutivos das relações sociais: 1) os símbolos culturalmente disponíveis que evocam representações simbólicas (e com frequência contraditórias). Ex. Eva e Maria como símbolo da mulher, ou luz e escuridão; 2) os conceitos normativos que põem em evidência as interpretações do sentido dos símbolos, que se esforçam para limitar e conter suas possibilidades metafóricas. Estão expressos nas doutrinas religiosas, educativas,

científicas, políticas ou jurídicas que afirmam de maneira categórica e sem equívocos o sentido do masculino e do feminino. Ex. a ideologia vitoriana da mulher no lar; 3) o desafio da nova pesquisa histórica é fazer explodir essa noção de fixidez, é descobrir a natureza do debate ou da repressão que produz a aparência de uma permanência eterna na representação binária do gênero. Este tipo de análise deve incluir uma noção de política bem como uma referência às instituições e à organização social; 4) a identidade subjetiva (Scott, 1990).

Esta é a primeira parte da definição de gênero para Scott, composta por esses quatro elementos, sendo que nenhum deles pode operar sem o outro, embora eles não operem simultaneamente como se fossem reflexos um do outro. A sua segunda proposição teórica do gênero é assim apresentada: “o gênero é uma primeira maneira de dar significação às relações de poder. Seria melhor dizer: o gênero é um primeiro campo no seio do qual, ou por meio do qual, o poder é articulado. O gênero não é o único campo, mas ele parece ter constituído um meio persistente e recorrente de dar eficácia à significação do poder no Ocidente, nas tradições judaico-cristãs e islâmicas” (Scott, 1990, p.16).

Scott utiliza-se da explicação de Pierre Bourdieu sobre a “di-visão do mundo”, fundada nas referências às “diferenças biológicas” que se referem à divisão sexual do trabalho, da procriação e da reprodução, operando como “a mais fundada das ilusões coletivas”. Os conceitos de gênero passam a estruturar a percepção e a organização concreta e simbólica de toda a vida social, estabelecendo distribuições de poder. O gênero passa, então, a tornar-se envolvido na concepção e na construção do poder em si mesmo. A autora conclui afirmando que “o gênero deve ser redefinido e reestruturado em conjunção com uma visão de igualdade política e social que inclui não somente o sexo, mas também a classe e a raça” (Scott, 1990, p.19).

Segundo Lia Zanotta Machado (1998), o gênero como conceito se tornou generalizado no campo intelectual brasileiro, sendo ainda utilizado parcialmente como sinônimo dos estudos de mulheres, embora se tenha observado uma nova metodologia de análise por parte dos seus usuários.

O que Machado propõe é a construção de um novo paradigma metodológico pelas análises de gênero. Isso está acontecendo, segundo sua avaliação, por três motivos: se está diante da afirmação compartilhada da ruptura radical entre a noção biológica de sexo e a noção social do gênero; se está diante da afirmação do privilegiamento metodológico das relações de gênero, sobre qualquer substancialidade das categorias de mulher e homem ou de feminino e masculino; se está diante da afirmação da transversalidade de gênero, ou seja, do

entendimento de que a construção social do gênero perpassa as mais diferentes áreas do social.

Hoje, podemos pensar que os estudos de gênero permitem refletir que a construção social do gênero se faz arbitrariamente em relação à diferenciação de sexos de homens e mulheres, ou seja, não existe a mulher e não existe o homem enquanto categorias universais. Os estudos de gênero produziram a possibilidade paradigmática de pensar a existência de uma arbitrariedade entre a relação sexo e gênero.

Machado afirma que existe uma grande diversidade teórico-epistemológica, diversidade de perspectivas que diferenciam as(os) pesquisadoras(es) de gênero. Nos estudos de gênero, são múltiplos os paradigmas metodológicos. Esses paradigmas pressupõem o compartilhamento de idéias e de instrumentos de análise. Paradigmas metodológicos foram construídos quando se propôs que a área de “estudos de mulheres” fosse substituída e suplantada pelos estudos das relações de gênero.

Nas duas últimas décadas, houve entre os cientistas sociais uma “onda” de “auto-reflexão” dos paradigmas que fez deles próprios “nativos”. Segundo Machado, “qualquer noção de feminino e de masculino se tornou contestável. O consenso foi o de que não há consenso sobre qualquer natureza do feminino e do masculino” (Machado, 1998, p.113-4).

O que Machado defende é a formulação das relações de gênero como área de investigação. Acredita que romper com os estudos da substancialidade do que é a mulher e do que é o homem e com o determinismo biológico sobre o sexo é construir um novo paradigma, por isso, afirma: “os estudos de gênero reivindicam radicalmente o simbólico, no sentido forte da simbolização como englobante do cultural, social e econômico e da simbolização como o não biológico, como o não natural, isto é, o social pensado na sua antinomia com o biológico. Trata-se da construção de um paradigma que reivindica, radicalmente, o caráter simbólico das relações de gênero e que aponta tanto para uma diferenciação quanto para uma indiferenciação, para um número qualquer de gêneros e para a instabilidade de quaisquer caracterizações” (Machado, 1998, p.116).

Os estudos de gênero, nas duas últimas décadas, criaram um paradigma metodológico que rompe com o sexo biológico e com a dessubstancialização das categorias naturalizadas de homens e mulheres. Afirmaram, também, a primazia metodológica de investigar as relações sociais de gênero sobre a investigação das concepções de cada um dos gêneros; a possibilidade cultural de um número indefinido de gêneros; a possibilidade dos processos de diferenciação e indiferenciação de gênero. Apontaram, também, a primazia das relações entre os gêneros sobre as concepções de cada um dos gêneros (Machado, 1998).

Quando se pensa em microcrédito é importante perceber também a criação inteiramente social de idéias sobre os papéis adequados aos homens e às mulheres de uma determinada cultura. Essa análise permitirá a compreensão do como funciona o gênero e, a partir daí, o entendimento da complexidade da relação entre a sociedade (mercado de trabalho, educação, sistema político, etc) e uma estrutura psíquica persistente dos atores sociais. Os estudos apontados pelos autores acima citados contribuem significativamente para compreender a dinâmica que envolve toda essa rede de relações que não poderia ser analisada de maneira isolada entre os atores sociais neles envolvidos.

Os estudos apresentados a seguir se relacionam diretamente com o foco deste trabalho, que é analisar o impacto do microcrédito na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras. Tais estudos assinalam vários aspectos significativos relacionados com a trajetória de mulheres empreendedoras. Essas pesquisas realizadas por Eva Jonathan (2003) e Hugles e Pineda (2000) serão brevemente sintetizadas a seguir e seus resultados serão cotejados com os resultados da presente pesquisa no capítulo seguinte. O resgate dessas contribuições se justifica em função da dificuldade de se encontrar bibliografia que analise as relações entre microcrédito e gênero.

3.7 MULHERES EMPREENDEDORAS

Um estudo realizado com mulheres empreendedoras²⁷ que possuíam pequenas empresas em centros comerciais no Rio de Janeiro procurou perceber o sucesso e os desafios do trabalho-família no Brasil. Duas amostras foram feitas na tentativa de perceber dois aspectos ligados a esse tema: 1) investigar o significado do sucesso e as estratégias adotadas por empreendedoras para alcançá-lo; 2) examinar a equação família-trabalho e analisar os papéis exercidos nas duas frentes.

Eva G. Jonathan (2003) chama a atenção para esses dois aspectos no entendimento de que o empreendedorismo feminino incorpora alguns valores da cultura de trabalho compartilhada por mulheres que dirigem suas próprias empresas. Os dados da pesquisa sugerem que para as mulheres o sucesso é um fator mais interno que externo, sendo, portanto, o crescimento da empresa uma consequência de como o sucesso é medido. E as relações entre família e trabalho são conflituosas e marcadas por culpas, sobrecarga de responsabilidade e estresse.

²⁷ Embora essas empreendedoras não sejam clientes de instituições de microcrédito (ao menos isso não foi citado), considerei importantes os resultados apresentados pelo referido estudo para a análise dos dados que constam em pesquisas com mulheres empreendedoras que fazem parte dos programas de microcrédito.

Na primeira amostra, realizada com 31 mulheres²⁸, procurou-se analisar como as empreendedoras definiam o sucesso e como descreviam suas estratégias para enfrentar as dificuldades que encontravam para poderem garantir a sobrevivência do negócio. Levou-se em consideração as motivações e as dificuldades enfrentadas na condução do negócio. O resultado mostrou que os dois motivos mais importantes citados para começar um negócio foram a necessidade financeira (40%) e realização pessoal/profissional (34,28%) para o GRI e para o GRII a importância das motivações se inverte para 22,22% e 35,18%, respectivamente (Jonathan, 2003, p.278).

Sobre as dificuldades encontradas na condução das suas empresas, as respostas foram similares nos dois grupos. Fatores como: economia local instável, falta de mão-de-obra qualificada e falta de capital para reinvestir no negócio foram os problemas mais citados. As mulheres do GRII tendiam a encarar as dificuldades com persistência (47,36%) enquanto que as do GRI preferiam realizar mudanças em seus negócios e promover reorganizações (50%). Segundo Jonathan (2003, p. 279) essas diferenças estão relacionadas com a diferença de idade e de experiência com liderança dos dois grupos.

As empresárias dos dois grupos consideraram a realização pessoal, a efetividade e os lucros como os critérios mais importantes para o sucesso.²⁹ O crescimento da empresa como medida de sucesso não foi considerado fator importante. Para Jonathan (2003, p. 280), isso significa “uma quebra no pensamento hegemônico que tende a definir sucesso unicamente através de critérios econômicos ou relacionados à performance da empresa”.

O segundo estudo teve como objetivo examinar as atitudes dessas empresárias em relação à família e ao trabalho, procurando perceber como elas valorizam e equilibram esses dois mundos. Para isso foram pesquisadas 36 mulheres divididas em três grupos de 12.³⁰ A maioria dessas mulheres era casada, sendo que 50% das mulheres sem filhos não o eram. As mais velhas tinham um nível educacional mais baixo, predominando, porém, o nível superior.

Os resultados apontaram que a maioria das empreendedoras tende a formar suas famílias antes de montar seus negócios. Segundo a autora, esse pode ser um indicativo de que gerenciar a área particular pode ser uma fonte de motivação e inspiração para gerenciar no

²⁸ A maioria era casada com idade entre 22 e 64 anos, sendo que 66,7% delas tinha entre 51 e 64 anos, indicando que a maior parte dessas mulheres era mais madura. O nível educacional era relativamente elevado com concentração na formação superior, especialmente na área de Ciências Humanas. As empresárias foram divididas em dois grupos: (GRI) 12 mulheres que não possuíam experiência de trabalho formal ou que tivessem tido apenas experiências de trabalho informal e; (GRII) 19 mulheres que tinham experiências prévias de trabalho formal.

²⁹ Segundo Jonathan, “esses resultados foram similares aos encontrados por Moore e Buttner (1977) em relação às empreendedoras americanas” (Jonathan, 2003:280).

³⁰ O grupo 1 era composto por mulheres sem filhos; o grupo 2, mulheres com filhos até 12 anos; e no grupo 3, mulheres com filhos acima de 12 anos. As empresárias tinham em média 42,8 anos. As sem filhos variavam entre 25 e 30 anos; as com crianças até 12 anos variavam de 32 a 49 anos; e as com filhos acima de 12 anos eram mais velhas, entre 40-60 anos.

espaço público. Outros membros da família também tinham seus negócios, ou seja, 66% das mulheres que tinham filhos acima de 12 anos tinham parentes que também eram empresários, o que pode indicar a existência de um processo de aprendizado social na família que pode ter influenciado o comportamento empresarial dessas mulheres (Jonathan, 2003, p. 281).

Sobre o dilema que envolve trabalho, família, marido e filhos, os três grupos apresentaram as seguintes respostas: no dilema Trabalho X Filhos, 50% das empresárias atribuíram significado maior para o trabalho que para os filhos (38,89%), mesmo quando a combinação era Trabalho + Filhos (11,11%); no dilema Trabalho X Marido, a alternativa Trabalho + Marido foi mais bem avaliada (75%) que só Trabalho (13,89%); no dilema Trabalho X Família, o Trabalho foi mais bem avaliado (47,22%) seguida por Trabalho + Família (44,44%) e a Família separada foi menos bem avaliada (8,33%) (Jonathan, ano, p.282).

Para Jonathan (2003), esses resultados sugerem que o trabalho representa um papel central nas vidas dessas mulheres empreendedoras. Elas admitem, porém, que alcançar maior equilíbrio entre as demandas da família e do trabalho era seu principal objetivo. Elas foram inovadoras quando atribuíram maior valor ao trabalho do que às crianças e convencionais quando avaliaram Marido X Trabalho. Já a relação Trabalho X Família revela um sistema complexo de valores seguidos de estratégias para lidar com essas demandas em conjunto.

Sobre a percepção que essas mulheres têm da significância do seu negócio, de forma geral, tendem a achá-lo um pouco difícil. Porém, eles representam mais um desafio que um sacrifício. Esse fato é apontado pela autora como uma realização pessoal que o empreendimento oferece, sendo este fator bastante forte para as mulheres que começam seus próprios negócios. De forma geral, esses negócios são vistos por elas sem culpas e em harmonia com o lar (isso é percebido melhor nas mulheres com crianças mais velhas). Esse dado sugere a existência de um conflito maior onde as crianças são pequenas ou onde não há crianças.

As empresas são vistas por suas empreendedoras como vantajosas para o conjunto da família, não sendo o trabalho e a família opostos. As mulheres sem filhos dão mais ênfase ao crescimento do negócio. No geral, as empresárias tinham percepções positivas de suas famílias, sendo estas consideradas como uma ajuda ao negócio, estimulando e trazendo vantagens para a empresa. Conclui-se, então, que a família é mais percebida como um desafio, do que como sacrifício (Jonathan, 2003, p. 284).

Embora essas mulheres percebam que as suas famílias necessitavam de mais atenção, isso não implicou um índice alto de culpas. Elas sentem-se mais desafiadas e instigadas com a

busca de realização pessoal e independência econômica. Esse pode ser um efeito positivo na qualidade de vida dessas mulheres. Isso pode significar uma estratégia de vida e não meramente uma ocupação ou uma maneira de fazer dinheiro. Segundo a autora, “ter o próprio negócio dá poder à mulher” (Jonathan, 2003, p. 285). Avalia ainda que esses sistemas complexos de valores desafiam tabus e mitos reais, merecendo mais investigações.

7.1 Mulheres frente à criação do seu próprio emprego e de sua empresa: necessidade ou opção? Um estudo realizado no Canadá³¹ com 61 mulheres com empregos próprios e pequenas empresas procurou perceber as motivações dessas mulheres frente a esse processo de mudanças que tem como resultado a reestruturação da economia desse e de outros países industrializados. As mulheres estão à frente dessa tendência geral, o que chamou a atenção de pesquisadores e estudiosos da área. As pesquisas feitas até o momento não conseguiram respostas exitosas para duas importantes reflexões: as mulheres foram atraídas pelo trabalho autônomo como um caminho alternativo frente às barreiras e discriminação nos trabalhos salarizados ou foram forçadas ao trabalho autônomo e criação de pequenas empresas como última alternativa?

Hughes (2003) procurou analisar essas questões com o uso de uma metodologia capaz de superar os limites das pesquisas existentes e responder como a reestruturação e as restrições econômicas moldaram a entrada das mulheres no trabalho autônomo. A pesquisa foi realizada na cidade de Alberta, onde o trabalho autônomo representa umas das maiores taxas existentes. Nas duas últimas décadas, o número de mulheres trabalhadoras autônomas quase triplicou, totalizando hoje um terço de todos os trabalhadores autônomos do Canadá.

A pesquisa procurou responder quatro grupos de perguntas: qual a importância da necessidade econômica para o encorajamento das mulheres em se tornarem autônomas? De que maneira essas mulheres foram obrigadas a ir para o trabalho autônomo? Qual as experiências dessas mulheres que foram obrigadas a partir para o trabalho autônomo? Que critérios podem ser percebidos para o debate “necessidade-opção”? Além disso, foram incluídas questões sobre a interação entre a economia individual e as repressões econômicas.

A autora esclarece ainda sobre os fatores que abastecem o mercado autônomo no Canadá e em outros países. As opiniões diferem sobre os resultados, apontando uma crescente “cultura empreendedora” (visão da opção) ou o resultado inevitável das economias globalizadas e reestruturadas (visão da necessidade). As evidências sugerem que a maioria dessas pessoas foi atraída para o mercado autônomo pelo desejo de independência, sendo uma

³¹ O Canadá passou na última década por uma extensa reestruturação nos setores público e privado o que ocasionou um dos maiores crescimentos do trabalho autônomo nos países industrializados. Hoje um em cada seis canadenses tem emprego próprio. (Hughes, 2003).

minoria dos trabalhadores atraídos pelas oportunidades econômicas limitadas. O desejo por independência foi o mais citado (41,8%), envolvimento em negócios familiares (17,1%) e falta de outro tipo de trabalho disponível (12,0%). A terceira razão é igualmente indicada por homens e mulheres (Hughes, 2003, p. 436).

Nos EUA, uma pesquisa também apontou que as mulheres donas de empresas foram em sua minoria forçadas para o trabalho autônomo. O fator “necessidade” não foi tão importante quanto o fator “atração”, porém houve pouca exploração do fator “necessidade”. Nos anos 80 e nos anos 90, vários estudos apontam que muitas mulheres criaram seu próprio negócio por necessidade econômica. Estudos no norte e sudeste da Inglaterra, também apontam esses resultados, descobrindo-se, também, que razões familiares, inflexibilidade e barreiras das organizações são motivadores na criação desses empreendimentos.

Apesar de algumas limitações nas pesquisas existentes, em que não fica claro se os indivíduos foram forçados ou atraídos, Hughes (2003) procurou aprofundar o fator “necessidade”. Os resultados coincidiram com pesquisas existentes no Canadá, sugerindo que as restrições econômicas foram importantes para a minoria das mulheres. Cerca de 17,5% indicaram a falta de oportunidade de emprego como fator decisivo para criar seu próprio emprego. Para 79,7%, o desejo de independência foi o fator mais importante e 84% encara o trabalho próprio como desafiador. Horário flexível, ambiente de trabalho favorável e desejo por um trabalho significativo também alcançaram altos índices de votação. Para 47,5% das entrevistadas, o balanço entre família e trabalho foi considerado importante para se tornarem independentes (Hughes, 2003, p. 441).

Embora a pesquisa tenha sido realizada no contexto canadense, ela oferece respostas importantes a respeito da discussão “necessidade-opção” e o impacto da reestruturação econômica e sobre as restrições que afetam as mulheres na abertura da sua própria empresa.

3.7.1 Homens em Lares Liderados por Mulheres: a Experiência da Colômbia

Um estudo realizado por Javier Pineda (2000), na cidade de Cali³², Colômbia, procura analisar as relações do poder de gênero, incorporando a dinâmica das identidades masculinas como um fator de mudança. O estudo se baseia na análise de relações de gênero de casais em famílias lideradas por mulheres, com ênfase nas masculinidades emergentes em uma sociedade patriarcal. A preocupação recai sobre o aumento da consciência de que o empoderamento das mulheres deve ser complementado por mudança para os homens. O

³² Cali caracteriza-se por ser uma cidade com ampla diversidade cultural e racial, o que conduziu a uma grande mistura de identidades culturais incluindo negros, brancos e índios, proporcionando uma riqueza expressiva de crenças, música, comportamentos e pontos de vista em todos os lugares.

propósito é criar condições de apoio social e características individuais que permitam aos homens desafiar as formas hegemônicas de masculinidades. Essas mulheres são clientes do Women's World Bank³³ (WWB) e são identificadas como “ganha-pão” tendo maior comando e autoridade dentro de casa.

Em 1990, o WWB foi pioneiro do Programa de Desenvolvimento Nacional para Famílias Lideradas por Mulheres, permitindo a união do microcrédito e das políticas de gênero nas comunidades urbanas mais pobres da Colômbia. O mercado de trabalho urbano na Colômbia é hoje caracterizado pela perda de trabalho masculino e baixos salários femininos³⁴. Para alguns homens o trabalho das mulheres em casa acabou sendo uma forma alternativa de trabalho e sobrevivência. A liderança feminina caracteriza esse processo que é acompanhado de cooperação e mudanças em identidades de gênero.³⁵

Em 1982, as mulheres representavam 36% da população empregada urbana e, em 1998, esse número subiu para 44%, conferindo à Colômbia a mais alta taxa de participação de trabalho feminino na América Latina (51%). Dos novos empregos gerados entre 1991 e 1997, as mulheres ocuparam 57%. Essa feminização do mercado de trabalho é típica também de outras economias de alta e baixa renda. O desemprego masculino aumentou mais que o feminino, sendo esse um fator importante para alcançar a equivalência de gêneros no mercado de trabalho (Pineda, 2000, p. 73).³⁶

O emprego informal é caracterizado pela feminização do mercado de trabalho, sendo, por alguns estudos, relacionado ao que foi chamado de feminização da pobreza. No caso da Colômbia, são descritas freqüentemente como sendo casas pobres lideradas por mulheres com alta dependência econômica, baixos níveis educacionais e crianças fora da escola. Porém, os lares liderados por mulheres não são necessariamente a maioria entre os pobres e os mais pobres dos pobres. Cerca de 28,3% das casas urbanas lideradas por mulheres não são pobres, 28,4% são pobres e 37,9% são casas de pobreza extrema (Pineda, 2000, p. 74 apud Lopez, 1998).³⁷

³³ Trata-se de uma ONG financeira com um programa de microcrédito individual criada em 1982. O WWB é hoje a mais promissora organização que opera com microcrédito na Colômbia, seguindo o modelo de tendência internacional e trabalhando dentro do paradigma da auto-sustentabilidade financeira.

³⁴ Cali experimentou uma grande recessão entre 1996-1999 produzindo uma taxa de desemprego de 20%. Isso se explica pela moralização da economia e a submissão da justiça de Cali aos barões do cartel das drogas, o que gerou forte impacto econômico, violência, insegurança e mudança cultural.

³⁵ O estudo foi feito no período de outubro de 1998 a julho de 1999 com 23 homens e 18 mulheres de 31 casas, incluindo 10 casais da área mais pobre e mais insegura de Cali (O Distrito). Os casais tinham entre 20 e 50 anos, eram heterossexuais com filhos. As identidades raciais e étnicas não foram exploradas. Nos casais pesquisados, a mulher e o homem moravam juntos, sendo que a primeira era “a cabeça do casal”.

³⁶ É importante observar que esse desemprego masculino provocou também um aumento da violência doméstica na Colômbia.

³⁷ PINEDA, Javier. **Partners in Women-Headed Households: Emerging Masculinities?** European Journal of Development Research, 2000, 12,2, Dec,72-92.

Pineda (2000) chama a atenção para o auto-empoderamento das mulheres em programas de microcrédito que fortalecem o seu papel econômico, aumentando a sua habilidade para contribuir com a renda da família ou seu envolvimento em decisões importantes no lar, proporcionando-lhes maior experiência e autoconfiança na esfera pública. De acordo com o autor, esses programas ajudam a dar poder às mulheres urbanas, porém este efeito é secundário. Sua experiência particular em relações de gênero contribui no processo de empoderamento, assim como outros fatores ligados a mudanças econômicas, sociais e culturais mais amplas e seu curso de vida particular e organizacional.

Esses fatores são importantes nas relações de gênero que hoje se configuram na mudança das identidades masculinas que deve ser vista dentro desse quadro de empoderamento das mulheres. Uma nova reconfiguração das relações de poder se estabelece com essas mudanças. O desemprego masculino, além de contribuir para o crescimento de lares liderados por mulheres, reconfigurou as relações de poder de gênero. Mudanças econômicas e sociais assim como o empoderamento das mulheres facilitaram essas transformações.

Em Cali, a identidade masculina associada à idéia de que o trabalho é um meio de fazer dinheiro e sair de casa foi desafiada pela ausência de emprego, o que obrigou esses homens a procurar no micronegócio de suas parceiras um meio alternativo de emprego e sobrevivência que tem sobre eles um impacto como trabalhadores e como homens. Houve uma erosão do poder patriarcal desses homens, assegurando novas masculinidades. Nesse caso, o empoderamento das mulheres e essas novas masculinidades podem ter aumentado em virtude do apoio dado por programas de microempreendimentos (Pineda, 2000).

As mulheres reconstruíram suas relações de poder com o controle sobre seus pequenos negócios caseiros, permitindo que seus parceiros se inserissem numa divisão específica de trabalho. Essa nova posição dos homens no trabalho e na casa alterou também os padrões de ocupação de espaços sociais como trabalhadores e como homens. Os homens estão trabalhando nos empreendimentos das mulheres e em casa. Homens cozinhando e cuidando das crianças fizeram aparecer novos discursos sobre igualdade entre os homens, criando contradições na vida diária.³⁸

Os homens que falam dessas mudanças reconhecem que os direitos da mulher foram provocados por mudanças econômicas e não como um direito a ser alcançado por si só. Esses ideais sobre a divisão do trabalho por gênero parecem estar centrados ainda no modelo tradicional do homem como provedor exclusivo, que não pode mais existir, mas que ainda

³⁸ Ao juntarem-se às microempresas domiciliares das mulheres, esses homens passam mais tempo em casa e desenvolvem habilidades novas e aptidões como pais e em tarefas domésticas.

não encontrou um novo paradigma (Pineda, 2000). No setor informal, a associação tradicional do público (homens e masculinidade) e o privado (mulheres, crianças, feminilidade) não acontece mais. Trabalhar em casa³⁹ restringe os homens do espaço público. Esses diferentes espaços desafiam a conceitualização dicotômica da esfera pública/privada.

Segundo o autor, para as mulheres, ser uma micro-empresária é utilizar estratégias para sobrevivência, estar à frente do mercado, tomar decisões de investimento e correr riscos. Nesse caso, são as mulheres que implementam as decisões, embora a maioria dos casais afirme que tomam as decisões em conjunto. Na gerência dos negócios, as mulheres assumem a maior parte do espaço público que é simbolizado pela rua. É na rua e adquirindo dinheiro que ela tem poder. Os homens justificam essa divisão do trabalho, afirmando implicitamente que a mulher é uma melhor gerente, ou que é “natural” que as mulheres administrem melhor o dinheiro.

Segundo Pineda (2000, p. 90), “estas identidades de trabalho tiradas de masculinidades tradicionais ajudam os homens a se ajustarem melhor nas relações de gênero mais equitativas, suportar masculinidades novas, e abre o caminho do homem para uma nova identidade como trabalhadores domésticos”. Conclui, ainda, dizendo que muitos homens ainda não conseguiram achar novas maneiras de encarar o auto-empoderamento das mulheres, o que estaria criando conflitos de gênero além das políticas de “gênero”.

3.8 MICROCRÉDITO E O EMPODERAMENTO DAS MULHERES

O termo empoderamento (originário da palavra inglesa *empowerment*) tornou-se comum no vocabulário dos temas que tratam de assuntos relacionados à mulher. A discussão em torno do empoderamento possibilita novas reflexões sobre a redistribuição do poder entre homens e mulheres. As definições possíveis de empoderamento têm chamado a atenção especialmente do movimento de mulheres.

Para fundamentar as análises sobre o processo de empoderamento que o microcrédito proporciona ou não na trajetória das mulheres empreendedoras, utiliza-se a mesma definição de Lisboa no seu estudo sobre o empoderamento das mulheres migrantes de origem cabocla de Florianópolis. Nesse caso, o empoderamento é entendido como “um processo que oferece condições e possibilidades às pessoas de auto-determinar suas próprias vidas” (Lisboa apud Rappaport, 1985)⁴⁰. No caso do microcrédito, alguns estudos apontam para o empoderamento

³⁹ Os entrevistados tinham a micro-empresa em casa.

⁴⁰ LISBOA, Teresa Kleba. **Mulheres migrantes no sul do Brasil e seu processo de empoderamento**. In: Katálýsis, no. 1, vol. 5, jan/jun de 2002.

das mulheres após a aquisição do crédito. Os resultados indicam aumento crescente da autoestima, gerando autoconfiança e conseqüentemente melhorando também a situação da casa. Além do impacto pessoal e familiar, esses estudos também sugerem que há mudanças na maneira como as mulheres se vêem e como são vistas dentro da comunidade. Com essas mudanças de percepções, elas estão participando mais ativamente nas lideranças comunitárias e também em cargos políticos (Cheston, 2002).

Nesse caso, é possível pensar numa nova concepção de poder a partir da realidade dessas mulheres, com base no entendimento de Lagarde (1996) que indica “que o ‘empoderamento’ implica a inversão dos mecanismos de poder patriarcais fundados na opressão e na mudança de normas, crenças, mentalidades, usos e costumes, práticas sociais e conquista de direitos pela mulher. É o poder das mulheres conformado por um conjunto de suportes, recursos e condições vitais ...” (Lisboa, apud Lagarde, 1996). O termo empoderamento quando utilizado para designar desenvolvimento indica “um processo contínuo que fortalece a autoconfiança dos grupos populacionais desfavorecidos, os capacita para a articulação de seus interesses e para a participação na comunidade e que lhes facilita o acesso aos recursos disponíveis e o controle sobre estes, a fim de que possam levar uma vida autodeterminada e auto-responsável e participar no processo político” (GTZ, 2004).

Esse conceito pode ser utilizado também na abordagem que trata do empoderamento das atividades ligadas ao fomento das mulheres, indicando sua autodeterminação e auto-organização em todos os processos sociais que representam as atuais relações de poder. Na literatura existente sobre microcrédito, seus resultados indicam que não há consenso sobre o grau de empoderamento que essa política possa representar na vida pessoal, profissional e social das mulheres.

Alguns estudos que avaliam o efeito do microcrédito na capacitação de mulheres, na definição das escolhas e na obtenção de maior bem-estar, indicam que seu efeito é limitado quando se trata de aumentar o acesso das mulheres a engrandecer as escolhas dos recursos. Há um efeito muito maior em ampliar a possibilidade da mulher de executar tarefas dentro de casa. O microcrédito pode, sim, aumentar o bem-estar das mulheres e possivelmente reduzir o preconceito masculino, especialmente em lares pobres (Mahmud, 2003).

Outros estudos, como o de Aradhana (2003), são ainda mais críticos quanto ao empoderamento que o microcrédito possa proporcionar às mulheres empreendedoras. O autor, que estudou o microcrédito em Bangladesh, avalia que a compreensão desvirtuada de empoderamento ocasionou um desempoderamento daquelas mulheres. Acredita que o microcrédito pode exacerbar hierarquias de gênero e reforçar a exploração das mulheres.

Esses estudos servirão de referência para analisar as diferentes posições que avaliam os efeitos que o microcrédito possa ter na vida das mulheres empreendedoras. Eles são importantes para servirem de referencial e suporte na análise dos dados coletados para este estudo de caso. Os resultados apontados no próximo capítulo indicarão possíveis semelhanças e diferenças.

4 ANÁLISE DOS DADOS DE CAMPO

Este capítulo apresenta os dados coletados na pesquisa de campo, que serão confrontados com os estudos que serviram de referencial teórico, trazidos nos capítulos anteriores, e outros que tratem da temática em questão. Os depoimentos obtidos através das entrevistas foram divididos em três partes e em subtemas, de modo que pudessem contemplar os diversos aspectos indicados nos objetivos, relacionando-os com o objetivo principal desse estudo, que é perceber o impacto que o microcrédito pode ter na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras da Blusol.

Na primeira parte, apresenta-se o perfil dessas mulheres para que os leitores possam ter conhecimento de alguns aspectos relacionados a sua situação socioeconômica. Logo após, as mulheres empreendedoras discutem se o trabalho representa para elas algum tipo de prazer ou se é percebido somente como fonte de obrigação. Em seguida, os depoimentos indicarão a experiência que essas mulheres vivenciaram em casa com relação ao trabalho feminino. Finalizando essa parte, as empreendedoras indicarão as vantagens e as dificuldades que o trabalho formal representou nas suas trajetórias ocupacionais.

Na segunda parte, apresenta-se a relação das mulheres empreendedoras com a Blusol. Inicialmente, retrata-se a chegada dessas mulheres à Blusol para poder perceber como souberam da existência da instituição, quais as motivações para obter o crédito e as realizações a partir da sua aquisição. Na seqüência, relacionam-se as vantagens e as desvantagens percebidas por essas mulheres, com relação a ter o seu próprio empreendimento. Em seguida, os depoimentos se referem ao apoio e à participação dos maridos e filhos no empreendimento, procurando perceber como se dão as dinâmicas nas relações de gênero e familiares quando essas mulheres passam a gerir o seu próprio negócio.

Logo após, trata-se das fontes de renda da família, procurando-se perceber se a principal delas é oriunda do empreendimento dessas mulheres e se isso acarreta algum conflito de gênero na relação conjugal. Os depoimentos seguintes tratam do modo como as informantes conciliam as relações com o trabalho, a casa, o marido e os filhos. Finalizando, as informantes apontam algumas dificuldades vivenciadas por elas quando da aquisição do crédito junto à Blusol.

Na terceira e última parte desse capítulo, aponta-se o impacto que o microcrédito teve no empreendimento e na qualidade de vida dessas mulheres empreendedoras, procurando

perceber ainda se o mesmo proporcionou algum tipo de empoderamento que possa se refletir nas suas trajetórias de vida.

4.1 A TRAJETÓRIA SÓCIO-OCUPACIONAL DAS EMPREENDEDORAS

4.1.1 Perfil das Empreendedoras

As 16 mulheres entrevistadas possuem idades variadas entre 26 e 63 anos, sendo que somente duas apresentam idade inferior a 35 anos. São, na sua maioria, casadas e todas têm filhos. O nível de escolaridade é dividido entre os ensinos fundamental e médio, havendo somente uma entrevistada que cursou até o terceiro grau incompleto. Somente duas delas nasceram em Blumenau e, com exceção de uma, todas moraram em mais de uma cidade. Os pais, na sua maioria, eram agricultores de origem humilde.

A ocupação/profissão dos maridos é bastante variada, oscilando entre camadas sociais diferenciadas. As de menor remuneração e representatividade são maioria, tais como garçom, servente de serviços gerais, motorista e vigia. Os demais se classificam como empresários, gerentes de produção e engenheiro. A maioria dos filhos trabalha, porém fora do empreendimento da mãe.

Para essas mulheres, o trabalho passou a fazer parte das suas vidas ainda na infância ou na adolescência. A necessidade de ajudar no orçamento doméstico foi determinante para grande parte delas, diante da origem humilde das famílias. Poucas começaram a trabalhar cedo por vontade própria ou porque viam no trabalho a possibilidade de maior independência ou realização pessoal. Grande parte trabalhou na indústria têxtil de Blumenau.

De acordo com a realidade sócio-econômica da cidade, essas mulheres não fazem parte da população marginalizada que se encontra abaixo da linha da pobreza. Esses dados podem confirmar a teoria de alguns críticos sobre as dificuldades do microcrédito de chegar às populações mais pobres. Esse parece ser hoje, o maior desafio.

Os quadros abaixo apresentam de forma sistemática alguns dados do perfil dessas empreendedoras, seu empreendimento e os empréstimos adquiridos junto à Blusol:

QUADRO 2 – PERFIL SOCIOGRÁFICO DAS EMPREENDEDORAS DA BLUSOL PESQUISADAS

Idade	Estado civil	Escolaridade	Atividade	Formal/informal
44 anos	Divorciada	1 Grau	Lanchonete	Informal
47 anos	Casada	4 série primaria	Facção	Formal
44 anos	Casada	Primário	Facção	Informal
42 anos	Casada	2 Grau	Fábrica de Bordados	Formal
38 anos	Casada	4 série primária	Facção	Formal
44 anos	Solteira	2 Grau	Estúdio Fotográfico	Formal

63 anos	Casada	2 Grau	Artesanato	Informal continua
50 anos	Casada	4 série primária	Facção	Informalcontinuação
37 anos	Casada	1 Grau	Facção	Informal
49 anos	Separada	2 Grau	Fábrica de Bolsas	Informal
34 anos	Casada	2 Grau	Estética	Informal
43 anos	Casada	1 Grau	Venda de guloseimas	Informal
46 anos	Casada	2 Grau	Produtos Salão de Beleza	Formal
26 anos	Casada	Sup. Incompleto	Fábrica de velas	Informal
41 anos	Casada	1 Grau	Loja de Roupas	Formal
51 anos	Separada	Primário	Facção	Informal

FONTE: Banco de dados da Blusol, fevereiro e outubro de 2004.

QUADRO 3 – PERFIL DOS EMPRÉSTIMOS DAS EMPREENDEDORAS DA BLUSOL PESQUISADAS

Tempo de existência da empresa	Cliente da Blusol desde	Nº de empréstimos	Valor dos empréstimos em R\$
11 anos	08/1999	2	1500+2000=3500
8 anos	08/2001	4	3000+6000+10000+ 12800=31800
7 anos	04/1999	4	1500+1500+1200+1500=5700
12 anos	10/2003	2	12800+7500=20300
6 anos	05/2003	3	2500+2500+3000=8000
8 anos	11/2000	6	4500+2500+2500+2200+4500+4500=20700
23 anos	06/2003	2	2000+2200=4200
7 anos	07/1998	8	1000+1000+1300+2000+2000+2000+2000+2000=13300
6 anos	03/2002	3	2000+3000+2000=7000
17 anos	04/1998	11	3800+3800+5000+5000+6000+6500+8654+1000+1500+2000+3500=46754
5 anos	02/2003	1	2000+2000
2,6 anos	05/2002	2	3000+3000=6000
10 anos	07/2003	4	3000+3000+3000+5000=14000
1,6 anos	06/2003	3	700+2000+3000=5700
11 anos	05/2001	7	1500+2000+2000+2000+3500+3500+4000=18500
2 anos	03/2003	2	1000+2700=3700

FONTE: Banco de dados da Blusol, fevereiro e outubro de 2004.

As tabelas acima indicam que o nível de escolaridade dessas empreendedoras se mantém, na sua maioria, no Ensino Fundamental, seguido do Ensino Médio. Esse número corresponde à realidade do total das clientes da Blusol (Ensino Fundamental: 47,64%, Ensino Médio: 44,47%). Os ramos de atividades também se concentram na indústria, comércio e serviços. Diferentemente dos dados gerais da Blusol, a maioria dessas mulheres está na informalidade. Somente seis delas são formais. Os números da Blusol indicam que 69% dos seus clientes estão no setor formal e 31% na informalidade.

A maioria delas passou a ser cliente da entidade há pouco mais de três anos. Porém, a maior parte possui o seu empreendimento há mais de cinco anos. Somente uma iniciou o seu negócio com o crédito adquirido na instituição. A maioria delas adquiriu os empréstimos mais de uma vez. Somente uma manteve apenas um financiamento. Os valores dos empréstimos variam de R\$ 700,00 a R\$ 12.800,00 por operação.

Uma pesquisa do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), envolvendo 757 empresárias, mostrou que cerca de 73% eram funcionárias de empresas privadas ou públicas e profissionais autônomas antes de investirem em alguma atividade empresarial. De modo geral, “as mulheres que se lançam nesses empreendimentos saíram de trabalhos assalariados em que se sentiam sufocadas pela falta de flexibilidade nos horários ou nos lares de classe média, nos quais é forte a pressão por maiores ganhos” (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001, p. 171).

O fenômeno da terceirização também ampliou o número de mulheres atuando em microempreendimentos, normalmente conduzidos dentro de suas próprias casas. As áreas de produção direcionada à indústria, ao pequeno comércio, à alimentação, ao artesanato, ao vestuário e a alguns tipos de serviços estão entre as de maior atuação para essas mulheres. Muitas estão na informalidade. O baixo nível de escolaridade e a simbiose entre o trabalho profissional e as atividades reprodutivas do lar, fazem parte das principais características dessas microempreendedoras (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001). O perfil das mulheres empreendedoras da Blusol é semelhante.

4.1.2 Trabalho: Prazer ou Obrigação?

O objetivo desse questionamento junto às empreendedoras entrevistadas foi o de perceber como lidam com a categoria trabalho. Não se tem aqui a pretensão de aprofundar essa complexa temática, mas, mesmo que de forma breve, ela permite elucidar algumas percepções acerca do tema.

Alguns estudos indicam que nas sociedades ditas desenvolvidas, o trabalho não perdeu importância na vida das pessoas. Ele pode ser visto também como fonte de auto-realização. Embora os adultos associem à atividade profissional, aspectos negativos como o estresse, cansaço, desgaste, entre outros, é percebido prioritariamente como uma fonte de oportunidade de estabelecer relações interpessoais. O trabalho continua a ser percebido como um instrumento poderoso de autonomia e de integração psicossocial. O estatuto sócio-profissional parece conferir uma certa dignidade, realização e cidadania. (Schnapper, 1998).

A pesquisa realizada com as empreendedoras da Blusol sugere que a categoria trabalho tem um papel central em suas vidas, como indica o estudo de Schanapper (1998). Mesmo que, em alguns momentos, o trabalho possa parecer penoso para essas mulheres, a maioria delas argumenta que proporciona mais prazeres que obrigações em suas vidas. Talvez isso se deva, além das realizações pessoais, aos benefícios que traz para sua vida e de toda a família. A possibilidade de exercer outra atividade que não seja somente a doméstica é considerada também um fator positivo. Os depoimentos abaixo retratam o momento:

“Mulher em casa é escrava!” (49 anos, fábrica de bolsas)

“Em casa a gente enlouquece.” (26 anos, fábrica de velas)

“Na minha idade, eu tô com 50 anos, se o meu marido ganhasse muito bem, eu pararia. Eu queria passear. Eu já trabalhei bastante.” (50 anos, facção)

“Eu não, mas ela já trabalhou bastante, né.” (41 anos, loja de roupas)

“Mas eu não pararia não. Quero trabalhar com 70, 80 anos.” (38 anos, facção)

“A pessoa quando ta acostumada a trabalhar, ela quer trabalhar com 70, 80 anos. Isso é muito bom.” (51 anos, facção)

“A minha mãe diz assim: ‘pelo menos na sexta-feira Santa dá um jeito de respeitar!’. Aí, eu caminho pra lá, pra cá... até o meio-dia. Não lavo nem uma colher que seja. Depois, dou um jeitinho, escapo e vou pras máquina. Não consigo!” (49 anos, fábrica de bolsas)

“Tu é escrava do trabalho.” (50 anos, facção)

“Não. Eu gosto.” (49 anos, fábrica de bolsas)

“Eu acho que não é pecado trabalhar se você tem vontade.” (26 anos, fábrica de velas)

4.1.3 A Experiência Vivenciada em Casa

Essa questão foi levantada no grupo para poder perceber a experiência que as informantes tiveram de suas mães com relação ao trabalho fora de casa. Como se pode observar, a maioria das mães trabalha ou trabalhava fora de casa. Um depoimento retrata que a mãe, presa à idéia de que a mulher deve ficar em casa, tenta reproduzir para as filhas esse padrão de comportamento. Em outro depoimento, o ex-marido também não aceitava que a esposa trabalhasse fora de casa.

“A minha mãe trabalhava fora.” (44 anos, lanchonete)

“A minha mãe trabalhava na roça.” (47 anos, facção)

“A minha trabalhava na roça.” (34 anos, estética)

“A minha também e eu também trabalhei.” (50 anos, facção)

“A minha trabalhou de supervisora na Sulfabril e meu pai apoiou o trabalho dela.” (44 anos, lanchonete)

“A minha mãe casou e ficou em casa.” (44 anos, estúdio fotográfico)

“Minha mãe nunca trabalhou.” (42 anos, fábrica de bordados)

“A minha trabalha e meu pai apóia.” (43 anos, guloseimas)

“A minha mãe sempre ficou em casa.” (46 anos, produtos salão de beleza)

“A minha mãe achava que eu tinha que ficar em casa e minhas irmãs também.” (44 anos, estúdio fotográfico)

“Essa experiência eu tive. O meu ex-marido chegava onde eu trabalhava e ia pedir a conta. Eu não podia ir nem na casa da mãe. A minha mãe não trabalhava fora, agora ela trabalha. Ela tem 76 anos. Se eu deixar ela sem serviço meio dia, ela mora do lado da minha casa, ela fica se coçando toda. Ela quer trabalhar.” (49 anos, fábrica de bolsas)

A tradição cultural que define que cabe ao homem trabalhar fora (espaço público) e a mulher o cuidado com o lar e os filhos (espaço privado) ainda persiste nas diferentes camadas sociais. Mesmo aumentando o número de famílias chefiadas por mulheres, demonstrando que o seu trabalho não é secundário, a variável gênero indica ainda a persistência de desigualdades entre homens e mulheres na categoria trabalho. Esse pensamento não é recorrente apenas no universo masculino. No universo feminino, essa tradição também pode ser confirmada. A experiência vivenciada em casa também pode reproduzir ou não esses valores.

Embora essas mulheres empreendedoras pesquisadas reconheçam a importância do seu trabalho, poucas acreditam ainda que a mulher deveria ficar no lar cuidando do marido, dos filhos e da casa. Porém, mesmo tendo havido grandes mudanças sociais nos papéis de homens e mulheres no mundo atual, para algumas mulheres, ainda é muito forte essa divisão tradicional de tarefas, de funções e de trabalhos onde o mundo privado e familiar é visto como responsabilidade fundamentalmente das mulheres.

Quando foram questionadas se achavam que as mulheres devem trabalhar fora ou ter o seu empreendimento, elas se mostraram mais favoráveis ao trabalho da mulher fora do contexto do lar. Somente dois depoimentos foram mais conservadores, associando o trabalho da mulher fora de casa com o fim dos casamentos nos dias de hoje. As demais acreditam que o emprego da mulher está salvando as famílias e que ela deve trabalhar para não se tornar escrava do marido e da casa.

Acham que os homens não estão querendo mais trabalhar e não suportam o sucesso que elas fazem. Consideram também que o emprego do marido não é mais suficiente para sustentar a família, o que demonstra ainda uma visão conservadora da divisão sexual do trabalho. O dinheiro é percebido também como instrumento de poder dos homens que têm a mulher sob seu domínio financeiro. O dinheiro adquirido pelas mulheres com o seu

empreendimento pode então gerar independência e emancipação. O poder agora pode ser partilhado por elas também. Além disso, elas percebem ainda a liderança que desenvolveram através dos seus empreendimentos e de suas trajetórias de vida.

“Se a mulher não precisasse trabalhar, seria melhor. Porque hoje em dia a maioria dos casamentos está sendo estragada porque o homem não quer uma mulher escrava. Ele quer chegar em casa e ter uma mulher bonitinha, descansada, pronta pro marido. A mulher que trabalha fora é muito amarga, muito cansada. Provavelmente 99% ta indo pro pau porque os maridos não aceita a mulher trabalhar fora” (43 anos, guloseimas).

“Eu acho que hoje em dia não ta mais assim. É eles que tão malandro, não querem mais trabalhar (49 anos, fábrica de bolsas).

“Deixa eu dar a minha opinião. Como eu fiz há 41 anos atrás. Eu disse pra ele: tu quês casar comigo? Vou casar. Primeiro: eu não vou deixar de trabalhar, eu não sei passar camisa, eu não sei passar calça, eu não sei lavar roupa, eu não sei fazer pão. Mas eu ganho o suficiente pra mandar fazer. Nesses 41 anos eu posso ter aprendido tudo que eu não sabia, menos fazer pão. Nunca aprendi mas eu tive tanta sorte que de uns 30 anos pra cá ninguém mais me cobrou isso. Eu tenho um parente que trabalha, ele vende coisas pra padarias. Pra não dizer que eu nunca fiz pão, eu fui obrigada a fazer na enchente de 83. Ninguém conseguiu comer” (63 anos, artesanato).

“Não é que as mulheres devem trabalhar fora. Elas são obrigadas a trabalhar fora. O emprego da mulher é que salva a família toda. Porque hoje o homem não encontra mais um emprego descente pra sustentar a família toda. Quem ta mantendo tudo é nós mulher. Eu tenho um marido que foi muito trabalhador, caprichoso, honesto. Só que hoje em dia meu marido ta trabalhando pra mim, mas não é dentro da minha empresa. Eu comprei uma chácara e ele ta lá. É a beleza da vida dele. Ele é registrado na minha empresa, tem um ordenado. Ta lá assim... Trabalha que nem um louco porque tem vaca de leite, tem cavalo de montaria, mas, é tudo eu que mantenho com o meu salário, meu trabalho e das minhas duas filhas. Uma comigo e a outra em casa. Nós temos que ter alguém que organiza a nossa vida porque a gente trabalha o dia todo. (se referindo à filha que trabalha em casa)” (47 anos, facção).

“Eu acho que a mulher tem que trabalhar porque antes quando a mulher não trabalhava, o homem deixava a mulher se sentir menor. Escravizava a mulher porque o poder dele era o dinheiro. Então, ela era obrigada a fazer tudo que ele queria. Ela apanhava, ela tinha 50 filhos, ela era escrava da casa, ela não era gente, ela não podia abrir a boca, ela não podia ler, ela não podia ter uma profissão! ... Por isso a mulher tem que trabalhar. Ela tem valores humanos, valores do nosso sistema que vale pra ela, pra vida dela. Antes ele tinha ela presa com o dinheiro” (44 anos, estúdio fotográfico).

“A mulher tem que trabalhar fora, tem que ter seu salário, suas coisas. Por quê eu tenho uma vizinha, ela ta com 45 anos, tem três filhos. O marido conheceu uma de 19 anos e deixou ela. E o que ela vai ser hoje? Dona de casa? Ela vai ter que trabalhar pra comer!” (46 anos, produtos salão de beleza).

“Eu acho que o casamento acaba porque o homem não ta suportando hoje é que a mulher faz muito sucesso em tudo que ela faz! Não é que eu tô querendo me vangloriar, mas é! A mulher é mais sensível, tudo que ela faz ela faz bem feito. Eu por exemplo” (38 anos, facção).

“O homem quer tudo porque ele quer ser inteligente. Ele quer ser poderoso e nem sempre é” (47 anos, facção).

“Tem homem que sente prazer em dizer: essa é a minha mulher, ela é uma empresária! Por que, não é bonito?! Eu fui empregada doméstica até os 21 anos. Então, meu Deus, eu tô com 38, eu tenho uma empresa. Eu tô satisfeita! Tudo o que eu consegui, que eu tenho, foi com o meu suor, Então, o meu ex-marido era gerente de uma empresa. Hoje ele é guarda do Samae. Então pra mim ele é um coitado. Ele não suportou o meu sucesso. Então eu acho que o casamento acaba porque o homem não suporta. Eu só tenho o quarto ano primário, mas eu não deixo a desejar em nada do que eu faço! Eu posso não ser muito inteligente mas tudo que eu faço eu gosto. Eu gosto do que eu faço. Bota a mulher numa presidência pra vê o quê que vai acontecer com o Brasil!” (38 anos, facção).

“Eu vejo todas elas aqui (aponta pra as demais), nós somos uma líder! Nós não suportamos alguém mandar em nós. Nós gostamos de fazer” (50 anos, facção).

“Eu gosto de mandar, mas sempre peço por favor” (38 anos, facção).

“Ela (Júlia) falou que hoje em dia ta dando muita separação por causa das mulher trabalhar. A minha irmã ta 12 anos casada. Ela tem três filhos. Essa semana ela foi pedir a separação dela. Ela disse: eu quero viver, eu quero ter a minha vida, não quero mais! Agora ele ta lá, pagando pensão pra ela. Ela não podia ir no banheiro. Quando a gente ia num baile, ele ia junto até a porta do banheiro com ela. Ela falava de trabalhar, Deus o livre!” (49 anos, fábrica de bolsas).

O comportamento masculino parece ser abalado quando tem a sua base de sustentação questionada: a de serem os homens os provedores do lar. O desemprego estrutural parece produzir uma grande crise na identidade masculina. As mulheres tendem a buscar alternativas de trabalho e os homens em geral respondem de forma diferente. É comum o abandono da família, o alcoolismo, a violência doméstica e até o suicídio⁴¹. Observa-se também que

para os homens também é consideravelmente mais complexo lidar com uma mulher bem-sucedida profissionalmente. Por trás de uma grande mulher muitas vezes há um homem que convive muito mal

⁴¹ Segundo a OMS, em todo o mundo a incidência de suicídios é três vezes maior entre os homens do que entre as mulheres e geralmente a causa está relacionada com a perda da estatura social devido a problemas no universo do trabalho (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001).

com o sucesso da companheira. Essa postura defensiva ou francamente reativa dos homens tem como contrapartida feminina a decepção e a necessidade de uma guinada na vida. E é justamente na divisão das tarefas dentro de casa que explode a tensão entre os cônjuges (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001, p. 151-152).

4.1.4 Vantagens e Dificuldades do Trabalho Formal

No último século, as mulheres passaram a ingressar de forma mais ativa no mercado de trabalho formal e informal. Os motivos passam pela vontade de maior independência e realização pessoal e principalmente pela necessidade de compor a renda familiar, tendo em vista, em alguns casos, o desemprego dos membros da família e a ausência do cônjuge. Apesar disso, estudos indicam que as mulheres enfrentam ainda no mercado de trabalho muitas desigualdades em relação aos homens, o que implica dificuldades de permanência, reconhecimento e até ascensão (DIEESE, 2001).

Na percepção das entrevistadas, o trabalho formal está associado a aspectos mais negativos e contém alguns limites. Algumas delas consideraram não gostar do que faziam, mas por motivos de necessidade financeira era necessário se manter no emprego. Os salários eram mais baixos do que os rendimentos adquiridos hoje com o seu empreendimento. Em alguns casos, elas informaram trabalhar mais ou menos, porém não tinham tantas preocupações com o trabalho que realizavam. Nenhuma delas parece ter consciência das desigualdades enfrentadas pelas mulheres no mercado de trabalho e os reflexos que isso possa ter tido na suas trajetórias ocupacionais, ao menos esse aspecto não foi citado. Os depoimentos abaixo sugerem algumas percepções acerca desses fatos:

“Eu trabalhava muito também porque eu era repórter fotográfico, trabalhava na RBS e Diário Catarinense de Florianópolis. Todos eu tive que trabalhar em casa, tinha meu estúdio em casa e continuava trabalhando. Quando trabalhava no Santa eu começava às oito da manhã, saia tipo 2:00, 3:00, às vezes 4:00. Ai eu fazia foto dentro de casa e à noite eu fazia coluna social pra Neusinha porque senão o salário que a gente ganhava era tão baixo, tão baixo, que não se pagava o aluguel de casa. Eu vivia trabalhando igual, igualzinho. A única coisa é que agora consegui subir um pouco. Consegui comprar um carro, que ainda não é meu. Consegui ter o meu negócio. Se for ver, eu tô vivendo melhor, bem melhor. Agora, trabalhar, eu trabalho a mesma coisa” (44 anos, stúdio fotográfico).

“Quem ta comandando uma coisa, tem que ta sempre preocupado com o que tu tens que fazer, o que o povo quê. Tu não pode parar, tu não pode ficar pra trás. Tu tem que ta sempre correndo, sempre. Se tu é empregado, tu não ta nem ai, isso é por conta do patrão. E quando tu ta comandando tu ta comandando, tu não pode parar senão tu vai cair!” (44 anos, lanchonete)

“A gente enquanto cabeleireiro tem que se aperfeiçoar toda vida. Eu acho ótimo, tu ta aprendendo mais. E quando eu era costureira, eu detestava costurar. Eu ia porque tinha que comer, tinha que dar comida pro meu filho, mas eu nunca gostei. Assim não, eu faço, mas eu tô aprendendo” (34 anos, estética).

4.2 A BLUSOL E AS MULHERES EMPREENDEDORAS

4.2.1 A Chegada na Blusol: Motivações e Realizações

O trabalho de divulgação da Blusol através de campanhas publicitárias de rádio, televisão, jornal, outdoor e panfletos, foi o principal meio pelo qual essas mulheres ficaram sabendo da existência da instituição. A propaganda boca-a-boca entre as pessoas que já a conheciam e o trabalho dos agentes de crédito também impulsionaram a ida dessas mulheres à procura do crédito para ampliar, melhorar ou abrir o seu pequeno negócio.

“Eu foi através de representante. Eu vi o folheto também, mas mais foi pelo representante, pessoas até que eu falava: “Tô no sufoco, tô no sufoco!” E as pessoas falavam: “porque tu não vai na BLUSOL?” Ai eu vim correndo” (41 anos, loja de roupas).

“Eu soube através de televisão, rádio, tudo junto. Procurei a BLUSOL por cinco anos já” (50 anos, facção).

As motivações para procurar a instituição e adquirir o crédito, apesar de algumas variações, são comuns para essas mulheres empreendedoras. As dificuldades vividas na administração financeira do empreendimento passam por experiências negativas em outras instituições de crédito, dificuldades em pagar e adquirir máquinas e equipamentos e de mercado (compra e venda dos produtos).

O crédito adquirido proporciona, segundo as entrevistadas, a possibilidade de melhoria das condições de trabalho, seja com a reposição de produtos, manter um estoque necessário à demanda existente, compra de máquinas, reformas e até mesmo capital de giro.

Alguns estudos indicam que, muitas vezes, é muito mais difícil para uma mulher iniciar um empreendimento, mesmo de proporções modestas, por não possuir garantias junto aos credores. Normalmente, as propriedades que poderiam servir para garantir créditos não estão em nome das mulheres (Guimarães, 2001). Entre outros fatores, que também podem ser culturais, as mulheres têm um acesso mais limitado aos recursos econômicos. O provimento

de microcrédito a essas mulheres pode ser uma ferramenta importante de geração de trabalho e renda promovendo a inserção social.

“Eu peguei no desespero (risos). Pegava dinheiro no Fininvest direto, ai me ferrava. Eu trabalho com bolsa. Ai, tinha uma época que eu tinha mais de cento e cinquenta mil de calote, de cheque sem fundo. Ainda tenho lá uns montes sabe. Ai fiz o financiamento. Eu soube da BLUSOL através do rádio. Onde minha filha trabalhava eles comentaram. Ai vim pra cá, fiz. Sem comprovante, sem garantia. Só com os meus dedos cheio de calo como garantia. Lógico, e as máquinas” (49 anos, fábrica de bolsas)

“ Tava meia endividada com as minhas máquinas. E facção ultimamente não ta dando mais nada porque até hoje eu não recebi nada ainda...” (37 anos, facção)

“Tinha um rapaz, o Rodrigo, ele era bem conhecido da gente, ele me visitou, foi por acaso. E a partir daí eu já mandei várias pessoas pra cá. Alguns deram certo, outros não, né! E de repente eu também me encantei pelo banco porque eu construí minha loja, deixei minha casa em cima pra morar e daí me apertei, fui queimando meu estoque e quando eu vi tava quase ... Ai, foi que entrou a BLUSOL: pra reposição.” (46 anos, produtos salão de beleza)

As taxas, menores que aquelas praticadas pelo sistema financeiro tradicional, e as facilidades na aprovação do crédito são fatores considerados positivos pelas empreendedoras, o que parece confirmar a importância do microcrédito com sua metodologia diferenciada. A praticidade de receber o agente de crédito em casa, também é um aspecto considerado positivo, ainda que, em algumas instituições, a taxa de juros praticada seja considerada alta para garantir os seus objetivos de democratização do acesso ao crédito. É o caso da Blusol em que as taxas praticadas ainda são consideradas, pelos gestores e também por algumas empreendedoras, como sendo um pouco altas. Isso se deve, segundo esses gestores, à opção e à necessidade da instituição em buscar a auto-sustentabilidade, o que implica a reprodução do dinheiro e o pagamento dos custos operacionais envolvidos nas operações. Mesmo assim, o seu acesso é considerado pela maioria dessas mulheres como sendo mais viável.

“Eu fiquei sabendo através de uma colega minha que trabalha na Caixa Econômica Federal. Eu fui perguntar se ela sabia de um juros bem em conta. Porque se você quer fazer o seu negócio próprio crescer, você tem que gastar o menos que você pode. Eu queria um juros mais barato e ela me indicou aqui. Eu tenho um quiosque aqui na Rua 7. Ai, eu peguei pra reforma e pra estoque e graças a Deus consegui fazer com que ficasse assim tranqüila, mais estabilizada. Só que eu tenho a sorte que elas não tem, que eu não vendo fiado. Isso é o que tem de menos aqui. É dez passos pra você caminhar pro poço, infelizmente” (43 anos, guloseimas)

“E eu vim também por o juros ser menor e eu já tenho empréstimo em outros bancos, o juros é maior, e a facilidade também. Só que concordo com elas que o prazo poderia ser maior porque como eu que tenho um salão num espaço antigo e quero renovar, fazer novo pra tirar assim, de dentro de casa, eu preciso pegar um prazo maior. Essa é a maior dificuldade. Mas eu gostei de tudo, me identifiquei bastante com o banco. Sou nova também, comecei agora com o banco” (34 anos, estética)

“O bom dele é que o juro dele é pequeno. É baixo comparando com todos os outros. É o juros mais baixo que tem, que eu já vi. Então, isso é importante” (44 anos, lanchonete)

“Tu não precisa sair de casa, eles vêm. A gente não se preocupa com nada”. (38 anos, facção)

A iniciativa para procurar a instituição de crédito e começar seu empreendimento pode surgir também através de um estímulo familiar, uma experiência que deu certo. No depoimento abaixo, a influência da mãe foi determinante.

“Olha, eu a minha mãe (filha da Dilcéia) que mandou pro BLUSOL pra mim arrumar um dinheiro pra começar um empreendimento pra parar de ficar nas costas dela (risos). Que ela já não agüentava mais eu pedir dindin. Ai eu peguei o financiamento e abri a minha empresa de velas. Hoje eu trabalho com empresas só pra festas e eventos, então deu certo. Idéia da mãe!” (26 anos, fábrica de velas)

Apesar das vantagens e facilidades que o microcrédito proporciona, o fato de ser mais uma modalidade de empréstimo pode trazer dúvidas e incertezas. As altas taxas de juros praticadas pelo sistema financeiro tradicional, assim como as dificuldades maiores na negociação da dívida e a falta de garantias reais contribuem para gerar desconfiças.

“Eu por várias razões. Quando trabalhava no jornal (como fotógrafa) fiquei acompanhando esse processo. Só que eu só vim fazer o empréstimo mesmo quando uma pessoa que fez me disse que era legal. Até então, eu morria de medo de empréstimo. Por causa de banco, aquela coisa de empréstimo, ficar devendo pra banco. Eu perdi esse medo com a BLUSOL, na verdade. A palavra empréstimo me assustava muito. No fim eu estava me afundando no cheque especial do banco, ai usei o empréstimo para acabar com o cheque especial. Mas, o problema era o medo” (44 anos, estúdio fotográfico)

4.2.2 Vantagens e Desvantagens de Ter o Seu Empreendimento

As entrevistas com as mulheres empreendedoras sugerem haver mais aspectos positivos do que negativos, no fato de ter o seu empreendimento. Possibilidade de maior ganho financeiro e maior autonomia parecem compensar o acúmulo maior de trabalho. Elas

também percebem que o fato de ter o seu empreendimento garante um certo status social. De acordo com Pineda (2000), a microempresária utiliza também algumas estratégias de gerenciamento do seu empreendimento que lhe possibilitam tomar decisões, sozinha. Os depoimentos abaixo indicam isso:

“Eu acho que nós trabalhamos demais, mas nós ganhamos mais. Compensa!” (43 anos, guloseimas)

“Nós trabalhemos demais, mas trabalhemo a hora que nós queremos. Se quer sair, precisa sair, vai, fecha e vai... A maior vantagem é que não tem ninguém mandando na gente ” (49 anos, fábrica de bolsas)

“É, mas eu acho que nós trabalhamos mais que na fábrica” (50 anos, facção).

“Trabalha mais, mas mais contente. Sobra mais no final do mês” (34 anos, estética)

“Trabalhar por conta dá muita dor de cabeça, é muito estresse. Eu trabalho demais. Me acabo” (44 anos, lanchonete)

“*Eu acho* que dá muito estresse. Eu não trabalho muito. Eu só gosto de mandar. Eu não gosto de trabalhar. Ai, eu me acabo” (46 anos, produtos salão de beleza).

“Tem mais vantagens do que desvantagens” (38 anos, facção).

“Eu não ganho mais. Eu acho que tem chance de crescer. E o risco é maior de amanhã ou depois você não ter nada ou tu ter alguma coisa. Isso não quer dizer que tu vai ganhar mais. Numa fase da vida tu ganha, daqui a pouco tu tá numa pindaíba desgraçada, ai tu trabalha muito mais também. Agora lógico, uma grande desvantagem é essa coisa que tu trabalha, não tem horário. Hoje eu fui comer 4:30. Às vezes eu passo três, quatro dias sem comer. Outra desvantagem que eu acho, que te dá dor de cabeça, é funcionário. Se você puder não ter, não tenha. É um saco. Eu tenho a desvantagem de tar no shopping que é doze horas aberto. Eu tenho que estar ali na frente pra poder falar com o cliente. Se depender de funcionário ... Depende muito onde tu trabalha, qual é o teu ramo” (44 anos, estúdio fotográfico).

“A vantagem é grande. Não que eu seja superior, mas eu já fui olhada de jeito diferente. Que tu é uma costureirinha, tu és isso, és aquilo. E eu não trato elas assim, trato igual. Mas tu vê que as pessoas vê diferente. No banco já te tratam melhorzinha.” (50 anos, facção)

Algumas entrevistadas reclamam do estresse que resulta de sua atividade e sentem falta de alguns benefícios que o trabalho formal oferece, como por exemplo, férias. Mesmo sendo reconhecido que as mulheres no exercício da liderança tem maior habilidade para lidar com situações ambíguas, em ambientes mutantes, estudos indicam que elas lidam mal com o estresse⁴². Nos postos de chefia e liderança, as mulheres têm medo do fracasso e podem também desenvolver a síndrome da Super-Mulher. A “Supermulher”, ou seja, “a mulher altamente organizada, eficiente, profissional que também é uma esposa amorosa e uma mãe perfeita – a mulher que “podia ter tudo” e que podia “fazer tudo” (Schiebinger, 2001, p.186). Decorrente desse acúmulo de trabalho e das múltiplas atividades, sentem muitas vezes a falta de valorização externa (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001, p. 127-8). Porém, a maioria – de acordo com alguns depoimentos abaixo - diz gostar do que faz:

“Eu amo o que eu faço.” (38 anos, facção)

“Eu gosto. Vê o final, a produção.” (26 anos, fábrica de velas)

“Eu gosto demais.” (47 anos, facção)

Embora seja observado em outros estudos que o microcrédito pode proporcionar à mulher que trabalha dentro de casa, a conciliação das tarefas domésticas e o cuidado com os filhos, isso também pode representar alguns limites e problemas. Em visita a dois empreendimentos, um que tem sede fora da casa da empreendedora, foi relatada a sensação de se tornar “mais profissional” saindo do espaço da casa, do espaço doméstico. No outro depoimento da empreendedora que possui o seu empreendimento junto a casa, a reclamação é a falta de “privacidade” que a casa possa representar quando associada com o trabalho. O

⁴² Segundo a Organização Mundial de Saúde, existem outros fatores que põem em risco a saúde da mulher e causam estresse. As desigualdades de gênero afetam a saúde mental da população. Estudo recente indica que há duas mulheres sofrendo de estresse, depressão, ansiedade para cada homem na mesma condição em função de seu papel social e de um status socioeconômico desigual (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001).

espaço doméstico e do trabalho parecem se confundir, sugerindo uma inversão constante de troca de papéis: empresária, mãe e esposa.

O conceito de “alquimia” utilizado por Castro (1992) permite analisar essas mulheres enquanto seres múltiplos, alquímicos, que exercem, ao mesmo tempo, vários papéis: são mulheres, esposas, mães, donas-de-casa, empreendedoras. A alquimia das categorias sociais que está presente na construção de subjetividade, aborda as categorias de raças, gênero e geração que têm, em comum, atributos naturais com significados políticos, culturais e econômicos, organizados por hierarquias, privilégios e desigualdades, aparados por símbolos particulares, e “naturalizados”. Para essas mulheres empreendedoras o trabalho doméstico associado com o empreendimento traz estigmas das relações de “ser papel de mulher” reforçando uma desvalorização social e dificultando a construção de uma identidade de empreendedora e trabalhadora.

Os empreendimentos domiciliares podem acarretar também uma jornada simultânea na qual a mulher realiza o trabalho profissional ao mesmo tempo em que exerce a atividade doméstica e o cuidado com os filhos. Isso faz com que muitas se relacionem negativamente com a sobrecarga de trabalho. As mulheres de classes populares sofrem mais, especialmente porque ainda não é tradição no Brasil compartilhar os afazeres domésticos, embora essa tendência, ainda incipiente, esteja mais circunscrita aos grandes centros urbanos. Segundo Carreira, Ajamil e Moreira (2001, p. 129), também “por aqui ainda pesam os efeitos da tradição cultural que faz com que tanto homens quanto mulheres encarem o trabalho profissional feminino como “complementar” ao do marido, mesmo que seja a mulher a única a entrar com dinheiro em casa. Isso torna invisível seu esforço fora do lar”. Esse aspecto pode contribuir também para sobrecarregar a mulher com os papéis socialmente atribuídos a elas, como os cuidados com o lar.

“Bordava na garagem. Chega uma hora que não tem mais condição, né. Eu cresci. Tinha três máquinas e não cabia mais. Não tinha espaço. E a gente fica mais profissional também, quando sai de casa”. (42 anos, bordado)

“É complicado. Esse negócio de trabalhar em casa é complicado. É como te expliquei, é difícil porque mistura tudo. Bom assim seria: trabalho de um lado e eu do outro. É agora meu objetivo, trocar os endereços. Trabalho de um lado e morar em outro lugar, porque não dá. Esse ponto é ruim. Os filhos, tudo no geral. Filhos, marido, tudo. É que tu não tem privacidade sempre tem alguém entrando, sempre tem alguém pedindo alguma coisa. Eu não tenho domingo não tem sábado, não tem a noite, não tem nada. Tu tá em casa, eles já sabem disso.” (38 anos, facção)

4.2.3 O Apoio e a Participação dos Maridos e dos Filhos no Empreendimento

A maioria das mulheres confirma o apoio dos maridos nos seus empreendimentos. Isso não quer dizer que ele necessariamente ajude de alguma forma no empreendimento ou participe nas tarefas de casa. O apoio pode ser ocasional, quando a demanda de trabalho aumenta ou pode ser apenas expressado através da aprovação do marido. Os motivos que justificam esse apoio podem ser de ordem financeira, para complementação da renda ou para que a mulher não lhe peça dinheiro. O marido, depois de trabalhar no empreendimento, pode ainda ter que voltar ao mercado de trabalho para garantir uma renda fixa mensal para a família. Nesse caso, o dinheiro adquirido com o empreendimento não era seguro e suficiente para garantir a renda e a sobrevivência de toda a família.

“O meu apóia porque se eu não tenho dinheiro, ele tem que dar pra mim. Ele ajuda, tem que ajudar, tem que unir” (50 anos, facção).

“Eu no caso, quando o meu apura, ele se joga lá pro meu ateliê” (26 anos, fábrica de velas)

“O meu apóia porque coitado, ele nunca vê a cor do pagamento dele. Ele viaja, fica quinze dias fora. Nem sei como ele vive todo” (41 anos, loja de roupas).

“Eu, o meu marido me apóia, me ajuda. No início ele me ajudou. Ele fazia a parte. Depois a gente conversou e ele arrumou um emprego fora pra garantir o salário pra dentro de casa” (44 anos, facção).

Nem sempre há qualquer tipo de apoio do marido no empreendimento liderado pela mulher, como é o caso do depoimento abaixo. Em visita, essa microempresária relatou à pesquisadora que a principal fonte de renda da família é oriunda do seu trabalho. O marido trabalha como “olheiro” de um time de futebol da Turquia que, pelas suas informações, passa por momentos de dificuldades. Segundo a informante, ele passou a aceitar mais o seu trabalho quando teve de demitir funcionários e vender uma máquina para pagar algumas dívidas e equilibrar as finanças do negócio:

“O meu não ajuda, não gosta. Fica mandando eu fechar porque ele acha que não dá dinheiro. Teve uma febre de bordados e o investimento é muito alto. Comecei com uma máquina muito velha, de vinte anos. Comprei um bagulho e logo em seguida quando me dei conta, eu não conhecia nada. Eu morava fora,

meu marido jogava futebol na Turquia. Ai quando eu tava lá, eu via como tinha roupa bordada. Ai eu pensei, quando eu voltar pro Brasil, vou comprar uma máquina de bordados. Fui na Silmaq e eles falaram: ‘não, compra uma máquina moderna!’ Quando fui vê, era uma sucata da Teka. Paguei na época uma fortuna. E ai o meu marido não podia simpatizar, lógico né?! Teve um dia que ele jogou as minhas linhas tudo na rua. (todas rindo muito)E daí depois, sempre assim. Eu já vendi um carro dele. Ele viajou quatro dias, quando chegou não tinha mais carro” (42 anos, fábrica de bordados)

No estudo realizado por Pineda (2000), na Colômbia, o trabalho das mulheres empreendedoras tornou-se para alguns homens uma forma alternativa de trabalho e sobrevivência. Com isso, ocorreu uma erosão do poder patriarcal que culminou com novas masculinidades. Os homens passaram a trabalhar no empreendimento das mulheres e em casa. Cuidar da casa e dos filhos deixou de ser tarefa exclusivamente feminina. No caso das entrevistadas, os depoimentos sugerem não ter havido essas mudanças. Algumas delas parecem não se dar conta da importância de buscar desconstruir esse padrão de comportamento. As relações de gênero mais amplas na sociedade estão ainda muito presentes no cotidiano dessas mulheres. Outras, como já foi demonstrado em depoimentos anteriores, percebem essas desigualdades e estão construindo novos padrões nas relações de gênero. Talvez não estejam ainda rompendo definitivamente com essa cultura que determina que a mulher deve cuidar do lar, mas, podem estar se mostrando mais independentes para fazerem escolhas e tomarem decisões.

Além de possibilitar uma oportunidade de emprego para o marido, a mulher empreendedora pode contribuir para que os filhos possam se agregar ao empreendimento e garantir a eles também trabalho e renda. Poucas informantes, porém, indicaram a participação dos filhos. Duas delas relataram que essa experiência não deu certo. Os depoimentos a seguir retratam essas realidades:

“Desse tamanho (aponta para filha de dez anos que estava junto) ela já ajuda. Que nem sábado eu tava sem funcionário. Ela atende telefone, faz cálculo. As pessoas chegam e dizem: ‘Mas tu vai saber me dizer?!’ Ela sabe tudo” (44 anos, estúdio fotográfico).

“O meu filho trabalha comigo desde os onze anos, agora tem vinte e um. Agora não quero mais trabalhando comigo. Por que eu acho que ele nunca vai ser um profissional como eu gostaria. Acho que ele vai ter que aprender. Eu dei todas as chances, briguei muito. Então, não quero mais brigar. Acho que ele vai ter muito mais responsabilidade” (42 anos, fábrica de bordados).

“Os meus não querem saber de trabalhar com costura. Uma trabalha fora e o outro trabalha como mecânico com o tio” (44 anos, facção).

“A minha (filha) trabalhou já comigo. Ela tecia. Mas gente nova querem mais tempo pra passear e tudo aquilo. Na ocasião eu quis mudar os teares e ela não concordou comigo, então pronto! Mas agora ela voltou a fazer artesanato mas não tanto como uma época. Só que agora ela ta se arrependendo do que fez. A minha neta já me ajuda mais do que ela” (63 anos, artesanato).

“Eu tenho ela (Cleusa que estava junto) que me ajuda e minha filha mais nova que tem 23 anos. Mas também, todo mundo ajuda o mesmo tanto. Ela não trabalha na empresa, mas cuida da casa, da roupa da gente, da comida, das crianças dela (Cleusa). Ela é que administra tudo em casa” (47 anos, facção).

4.2.4 A Principal Fonte de Renda da Família

Essa questão foi abordada com as entrevistadas para perceber se existe algum tipo de conflito familiar quando a mulher passa a ser a principal provedora da casa. A maioria das informantes ganha mais que os maridos. Poucas dizem ganhar o equivalente e nenhuma delas diz ganhar menos. Somente uma delas explicitou de maneira mais clara haver vivido esse conflito. Nos depoimentos colhidos, algumas associam essa realidade ao maior volume de trabalho executado, a uma questão de oportunidade ou a uma fase do ciclo de vida. Alguns depoimentos foram selecionados para retratar esses fatos, como segue abaixo:

“Quem trabalha mais, ganha mais. Quem trabalha menos, ganha menos.” (43 anos, guloseimas)

“Eu acho que não.” (44 anos, estúdio fotográfico e 42 anos, fábrica de bordados)

“Eu acho que talvez a oportunidade da gente é maior e a gente ganha mais por isso.” (34 anos, estética)

“Eu acho que nos tempos de hoje os dois têm que contribuir.” (44 anos, facção)

“E esse negócio de um ganhar mais, o outro ganhar menos, tem fase. Tem fase que um ganha mais, o outro ganha menos.” (44 anos, estúdio fotográfico)

Quando as questioneei se os homens concordam que as mulheres ganhem mais as respostas foram divididas, sugerindo que algumas já vivenciaram essa situação e, por algum

motivo, não se sentiram à vontade para falar ou percebem esse tipo de comportamento nas suas redes de relações.

“Não.” (38 anos, facção)

“O meu aceita.” (44 anos, facção)

“O meu aceita. E hoje os meus filhos tão estudando pra melhorar. A gente luta junto, tudo num monte só pra amanhã ser alguém na vida. Pra não passar o que nós passamos: fome, trabalho. Não é fácil quem trabalhou na roça. A gente não que mais aquele passado.” (50 anos, facção)

O depoimento acima parece indicar um outro aspecto de impacto social que o microcrédito promove na sua área de atuação: a possibilidade de melhoria na educação com os filhos. Como observa Cheston (2002), os serviços financeiros podem ter um “efeito multiplicador” para essas mulheres que tendem a gastar seus ganhos com a família. Essa renda pode representar a oportunidade de ascensão e emancipação para evitar sofrimentos vivenciados no passado. Pode representar melhor qualidade de vida para todos os agregados da família.

No diálogo abaixo, as mulheres mais velhas tentam convencer uma informante mais nova da importância de administrar com independência e autonomia a sua situação financeira, sugerindo que a experiência adquirida na trajetória ocupacional e na trajetória de vida proporcionou a elas essa condição:

“Eu tenho duas situações: na casa da minha mãe o dinheiro é assim, o meu pai e minha mãe trabalham juntos. O dinheiro é unido, não tem mais, não tem menos. Na minha casa, o meu marido é três anos mais novo do que eu. Ele tem 23 anos. A situação é completamente diferente. Ele foi criado dos pais dele, o dinheiro é meu, o dinheiro é teu! Eu acho isso horrível! A gente tem brigas constantes por causa disso. Por que eu tenho um bom rendimento e ele também. Então, porque não juntar os dois e distribuir as contas?! A gente não trabalha dessa maneira.” (26 anos, fábrica de velas)

“É, daí não vai dar certo.” (50 anos, facção)

“O dia que tu ficares mais velha, tu vai ver como isso é bom.” (63 anos, artesanato)

“Ai eu vou dar um pontapé na bunda (sic) dele. (risos)” (26 anos, fábrica de velas)

“Não. Ai tu vais ver como isso é bom. Tu sai com o teu dinheiro e comprar o que tu queres.” (63 anos, artesanato)

4.2.5 A Relação Trabalho X Casa X Marido X Filhos

Para as mulheres que trabalham, conciliar a família com a carreira pode representar uma sobrecarga prejudicial. O trabalho doméstico e o cuidado com os filhos atribuído às mulheres pela divisão sexual do trabalho liberaram os homens dos incômodos detalhes das atividades diárias de sobrevivência, sobrecarregando as mulheres desproporcionalmente. Normalmente, as mulheres ficam encarregadas da família e do lar. A sociedade espera que as mulheres, mais do que os homens, ponham a família à frente da carreira. Mesmo com a distinção histórica entre as esferas doméstica e pública, a vida privada não se separa desta. O conflito entre a carreira e a família dessas mulheres não é apenas um assunto privado, uma vez que a cultura profissional se estrutura ainda no pressuposto de que um profissional tem uma esposa-do-lar, beneficiando-se do seu trabalho não remunerado (Schiebinger, 2001, p.182-183).

As mulheres com vida profissional trabalham mais, dormem menos e prestam maior assistência aos filhos que os homens. Mesmo quando a mulher é a principal fonte de renda da família, muitas assumem a carga emocional da preocupação e do cuidado com os filhos e as responsabilidades do trabalho doméstico. Hoje, as mulheres estão se tornando mais agressivas quando o assunto é querer exercer as mesmas opções que os homens. Quando um casal tem duas carreiras, normalmente a mulher é sobrecarregada com o chamado “segundo turno”, além das pressões profissionais que vivencia. Os homens, porém, estão começando a assumir mais responsabilidades pelas crianças. Estudos recentes indicam que 70% das mulheres trabalhadoras assumem a responsabilidade básica por seus filhos, comparando-se aos 5% dos homens trabalhadores (Schiebinger, 2001, p.191-192).

A família do final do século XX não representa mais um modelo hegemônico em que os papéis e as funções são claramente definidos. Para as mulheres, em qualquer que seja a realidade, há um grande desafio de conciliar sua vida pessoal, profissional, familiar e afetiva. Os marcos referenciais, desencadeados com os processos de mudanças ocorridos nos últimos cinquenta anos, parecem não resistir mais. A mulher de classe média urbana parece não saber

onde encontrar a realização, se no trabalho ou em casa. A mulher de camadas populares enfrenta ainda alguns agravantes que ocorreram com as grandes perdas sociais como, por exemplo, o desemprego crescente que trouxe para casa maridos e filhos angustiados, alcoolismo e violência doméstica. Nas profissionais altamente especializadas nem sempre os elevados salários correspondem a fatias similares de poder, nem a um maior equilíbrio na vida pessoal e familiar (Carreira, Ajamil, Moreira, 2001, p. 145).

Porém, mesmo com a ampliação do número de mulheres no mercado de trabalho, não houve mudanças significativas em relação a sua função tradicional de cuidar dos familiares e da casa. As exigências são as mesmas, mas ainda assim as mulheres insistiram em adentrar o espaço público. Para Carreira, Ajamil e Moreira (2001, p. 148) “há também a tendência de as mulheres se lançarem na aventura dos micro e pequenos empreendimentos, especialmente no setor de serviços. Com isso, grande parte das necessidades familiares são conciliadas com a atividade empresarial, gerando um complexo trabalho/família que elas administram, aproveitando-se da complementaridade”.

As mulheres empreendedoras da Blusol, pesquisadas neste estudo de caso, apresentam algumas semelhanças com esses estudos sobre os dilemas para conciliar a profissão e a família. Os depoimentos colhidos indicam algumas estratégias utilizadas para conciliarem os papéis de empresárias, mães, donas de casa e esposas. É comum a queixa de sobrecarga de trabalho ocasionado pela chamada “dupla jornada”. As reclamações giram em torno do estresse acumulado com as várias funções; a cobrança dos filhos que exigem maior atenção; a cobrança, a falta de colaboração e reconhecimento dos maridos; dificuldades em arrumar namorado; tentativa de apropriação do dinheiro adquirido com o empreendimento pelo marido, etc.

Para darem conta de conviver com essas dificuldades, essas mulheres encontram algumas formas de tentar solucionar os problemas. Contratam serviços de faxineiras para ajudar no trabalho doméstico e também distribuem as tarefas com funcionários e familiares. Argumentam que é preciso trabalhar com determinação e, mesmo com todas as dificuldades, acreditam que é possível conciliar toda essa tarefa. Não conseguiriam ser somente donas de casa, pois o trabalho ocupa um lugar central nas suas vidas e sentem satisfação com as conquistas que obtiveram com os seus resultados.

“Tem que ter muita calma, né?! É tudo determinação da própria pessoa. Se ela determinar, tá tudo certo. Se ela não determinar ... Na casa da faccionista todo mundo diz: se ela paga uma faxineira uma vez por semana, ela tá ganhando lá no serviço. Ela paga ela” (50 anos, facção).

“É muito estresse. A minha (filha) diz que não vê a hora d’eu me aposentar” (38 anos, facção).

“Às vezes ele (marido) acorda, dorme, acorda, dorme e eu ainda to lá no salão” (34 anos, estética).

“Eu dou ordem. Fulano faz isso, fulano aquele outro, eu isso” (46 anos, produtos salão de beleza).

“Só que assim. Eu tenho minha empregada que vem todo dia. Ela faz todo o meu serviço, só que ela vai lá às 11:00 e diz: ‘o que nós vamos comer hoje?’ Eu tenho que dizer. Ai eu digo: espera um pouquinho! Ai ela diz: “São quase meio-dia!”. Eu que tenho que dizer. Eu como criei meus filhos, por exemplo, a Sara nasceu praticamente dentro da facção. Eu passei noites em claro com a Sara doente. Já fazia 24 horas que eu tava acordada e sai de casa com ela queimando de febre, porque a facção era atrás. Fui na facção, tinha que organizar tudo pra poder cuidar dela. O serviço era novo e ninguém sabia nada. Ai o que que acontece, tu já ta cansada de ficar 24 horas acordada. Subi numa mesa, quebrei o braço, resumindo: fui pro pronto-socorro, voltei pra casa com o braço engessado, internei a filha às 9:00 da manhã, tive que ficar com aquele braço quebrado. Ela com pneumonia dupla. Fiquei quinze dias internada no Santa Catarina. Chegava às 9:00 eu pedia pelo amor de Deus pra alguém ficar lá, pra mim tomar banho. É difícil, mas mesmo assim tem o outro lado que é bom. É difícil conciliar? É, mas dá. Só que é mais cansativo. Você é tudo. É mãe, você é dona da empresa, você é telefonista, você é tudo. Você tem que ser a mulher do teu marido à noite. Tem que tá linda, com disposição! Mulher não é o sexo frágil, ela não é! O homem não conseguiria tudo isso, jamais! Tem homem que valoriza isso. (todas concordaram) Eu tô no segundo marido que valoriza muito. O primeiro não valorizou nada. O meu primeiro não valorizou, tanto é que dançou!” (38 anos, facção).

“Eu acho assim, vocês têm marido, tudo bem. Eu não tenho, só que é mais difícil ainda arrumar um namorado. Primeiro, eles vêem que tu tem uma empresa, ali eles já se sentem intimidados. Isso acontece. Aí tem os aproveitadores. Aí ela diz, o marido ajuda? Não, é difícil de achar um homem que somasse. Eu prefiro ficar sozinha” (44 anos, stúdio fotográfico).

“No meu caso, eu sentia que eles queriam pegar” (46 anos, produtos salão de beleza).

“O meu gostava de depositar o dinheiro no banco. Só! Mas eu não dava uma nota” (38 anos, facção).

“Só que a gente tem tudo o que tem. Eu acho que a gente não seria mais feliz se voltasse atrás” (26 anos, fábrica de velas).

“Não. Deixa eu contar uma coisa pra vocês. Eu me separei faz dez meses. Eu sai da minha casa, sem nada. Eu quis me separar. Tive audiência na terça-feira, não se decidiu nada ainda. Eu sai sem talher, sem nada, só com a roupa do corpo, os filhos e as costureira e as máquinas, porque o quê me foi liberado foi a empresa, né. Não me arrependo, faria tudo de novo. Já me casei novamente. Graças a Deus já casei novamente. Tô feliz porque arrumei o oposto daquilo que eu tinha. É o que tudo mundo fala e eu acho que dá pra notar que eu tô feliz também. Agora eu tenho a oportunidade de ser madame, só que eu não consigo! Eu disse pra ele assim: eu até vou embora pra Itajaí contigo, agora, ou eu levo às máquinas junto pra trabalhar ou arrumo outra coisa, abro uma loja. Tô querendo mudar a minha vida. Mas, eu não consigo ser dona de casa” (38 anos, facção).

No depoimento acima transcrito, as expressões “Você é tudo!” e “Mulher não é o sexo frágil, ela não é!”, retratam o que Schienbinger (2001) denomina de “Super-Mulher”. Essas mulheres empreendedoras expressam a sobrecarga e a pressão que é conciliar todos os papéis que culturalmente lhe são atribuídos e agora mais ainda, ao serem também provedoras do lar. Com isso percebem que, diferentemente do que essa cultura apregouo durante suas vidas, a mulher não é frágil e incapaz de realizar. Ela não é apenas coadjuvante dessa história, mas sim parte importante.

Esses dados podem ser confrontados também com a pesquisa realizada por Jonathan (2003) sobre a relação trabalho-família no caso das mulheres empresárias do Rio de Janeiro, mesmo não sendo essas mulheres beneficiadas com os programas de microcrédito. A relação família e trabalho também é marcada por culpas, conflitos e sobrecarga de trabalho. Assim como os depoimentos prestados pelas mulheres empreendedoras pesquisadas da Blusol, Jonathan (2003) observou que as empresárias consideram a realização pessoal, a efetividade e os lucros critérios importantes para avaliar o sucesso do empreendimento. O sucesso não é medido exclusivamente pelos aspectos econômicos.

Quando foram questionadas sobre o que era mais difícil nessa tarefa de conciliar todas essas funções, os maridos foram apontados, na maioria dos casos, como o maior problema. Seja pela dificuldade de aceitação do empreendimento, a falta de valorização deste, e a cobrança por atenção e dedicação delas na relação conjugal. A relação com os filhos, na maioria dos casos, não apresenta maiores dificuldades.

“O marido” (38 anos, facção).

“Essa falta de carinho” (44 anos, stúdio fotográfico).

“O casamento, a cobrança” (50 anos, facção).

“Eu já senti com outras pessoas, empresas, que eles não entendem” (46 anos, produtos salão de beleza).

“Eu, ele convidou? Tô disposta! Vamos sair! Pode ser 10:00 horas da noite, tô pronta, tô saindo” (34 anos, estética).

“O meu marido, ele me ajuda. Desde o ano passado ele teve um derrame, mas agora ta melhorando. Ele trabalha de motorista da Glória. Agora vai sair e vai me ajudar” (37 anos, facção).

“O meu caso é diferente de vocês porque somos eternos amantes. A gente se vê uma vez por mês. A gente vive num love, numa paixão. Se vocês soubessem o medo que eu tenho quando ele se aposentar! Eu sou muito independente. Eu morro de medo, depois de tudo que a gente lutou” (41 anos, loja de roupas).

“Eu acho que os homens deveriam de ter prazer de ter uma mulher como nós!” (38 anos, facção).

“O meu já gosta” (34 anos, estética).

“E eles não dão valor, né?!” (46 anos, produtos de salão de beleza).

“É muito mais fácil chegar em casa, sentar e ter uma mulher esperando. Os meus namoros não dão certo por quê?! Por que eu trabalho muito e eles tem que esperar. A mulher espera, o homem não” (44 anos, estúdio fotográfico).

4.2.6 Dificuldades Apontadas pelas Empreendedoras com Relação à Blusol

Algumas dificuldades apontadas pelas empreendedoras surgiram durante as entrevistas. Reclamações sobre o limite do empréstimo, que pode não ser suficiente para atender às necessidades do empreendimento; limite do número de parcelas do financiamento, a multa cobrada no atraso da parcela, a taxa de juros aplicada e até mesmo o rigoroso controle do objetivo do empréstimo a ser concedido representam alguns limites. Algumas relatam que

também se beneficiariam com o acesso à qualificação profissional para aprimorarem suas atividades.

Mick (2003) observou em seu estudo que, mesmo tendo uma metodologia testada, o microcrédito ainda é considerado muito exigente. Os gestores desse programa afirmam, porém, que essa metodologia rigorosa é necessária para o maior controle das operações. As pertinentes dificuldades apontadas indicam que há uma maior necessidade de tornar o crédito, de fato, mais acessível e compatível com a realidade daqueles que dele precisam. Os depoimentos abaixo indicam alguns problemas:

“Na época, quando fiz o orçamento do que eu precisava, do material que eu ia precisar, o dinheiro que foi estipulado pra dar não foi suficiente pro que eu pedi. Então, teve muito equipamento que eu não pude comprar, que eu precisava pra começar e eu não pude comprar e isso prejudicou o meu trabalho. Outra coisa, por exemplo, eles poderiam fazer mais tempo como eu tinha conversado na época. Parcela mais. Um ano acho pouco, poderia parcelar mais, prestações mais pequenas e mais vezes, mesmo que no final a gente pagasse mais de juros. A prestação ficaria mais leve e a gente teria mais tempo pra pagar e o dinheiro que a gente pede não dava e isso faltou pra mim. Eu fiquei sabendo da BLUSOL alguns anos atrás quando peguei um empréstimo. Essa foi a segunda vez. Isso prejudicou um pouco o meu trabalho porque se eu tivesse conseguido comprar todo equipamento, eu montaria com tudo, com todas aquelas idéias que eu tinha na cabeça. Ia ser melhor pra mim e pro meu trabalho.” (44 anos, lanchonete)

“Eu acho que a carência também é importante, porque você ta num sufoco danado, ai quando você consegue o dinheiro ai te dão trinta dias, mas, parece que te deram dez dias pra pagar.” (42 anos, fábrica de bordados)

“Então, é duas coisas: o dinheiro que não foi suficiente e o prazo que eu acho que devia ser maior e mais leve. Eu acho que seria mais fácil pra quem ta começando.” (44 anos, lanchonete)

“Pra mim, na minha área de fotografia, a coisa tá mudando muito rápido. As máquinas são todas digitais. É muito caro. O que ela passa (Sueli), eu também passei. Pra comprar uma máquina digital com o que eu tirei do BLUSOL, dava pra comprar meia máquina. E não existe meia máquina né? Existe máquina inteira. Na verdade com o dinheiro aqui eu comprei meia máquina. Fui pagando e o resto eu dei cheque pré-datado, mas pelo menos eu consegui não ficar atrás do mercado. Se não fosse isso, não teria chance. É uma grande realidade.” (44 anos, estúdio fotográfico)

“Tem uma coisa muito séria na BLUSOL que eu não gosto. Eu preciso, por exemplo, de dois, três, quatro mil reais. Eu preciso comprar uma máquina ou pra giro. Mas não, ele quer saber o que vai comprar. Então não é sempre que a gente vai precisar comprar alguma coisa. Eu não preciso mais comprar uma máquina, mas eu preciso do dinheiro. Não importa o que vai fazer.” (50 anos, facção)

“Poderia ser melhor sim. Um pouquinho menos do juro deles, que o juro deles ainda é um pouquinho forte. Porque se eu quiser, eu tiro no banco da Hering, que é um pouquinho menos. Meu marido tem conta lá. Mas eu gosto deles. Vou pagar um pouquinho mais, mas tiro lá. Se tivesse igual da Hering, já melhoraria bastante. Até gostaria que tivesse um banco que trabalhasse lá dentro. Chegar uma sexta-feira, tipo, às vezes não dá pra pagar na sexta, e chego lá na segunda-feira, é terrível. Já viu o juro deles? É terrível.” (50 anos, facção)

“Já atrasei um dia dois no máximo. Mas de repente o teu pagamento não vem. Eles pagam dia dez, mas vai que dá uma zebra, como já deu enchente. Daí tinha que ter o reconhecimento desse lado. E o juro pega, né. Tu já ta pagando, a situação já não é fácil...” (50 anos, facção)

4.3 O IMPACTO DO MICROCRÉDITO NO EMPREENDIMENTO E NA QUALIDADE DE VIDA DAS EMPREENDEDORAS E O EMPODERAMENTO DAS MULHERES

Vários estudos apontam que o microcrédito é um importante instrumento para a redução das desigualdades sociais, fortalecendo a cidadania, promovendo a inserção social e econômica, gerando trabalho e renda, promovendo, enfim, melhor qualidade de vida. Em várias instituições, a maioria dos empréstimos é concedida às mulheres que possuem seus negócios no setor informal. Embora não haja consenso a respeito desse assunto, os resultados desse trabalho, bem como de outros estudos citados, levam a crer que o microcrédito pode proporcionar o empoderamento dessas mulheres e das comunidades em geral.

De acordo com os teóricos do capital social, o econômico deve estar diretamente relacionado com as esferas política e social. Ou seja, o humano e o econômico podem ser considerados faces de uma mesma moeda. Essas variáveis podem medir a expectativa e a qualidade de vida. Enquanto fenômeno subjetivo, o capital social que compreende normas, valores e atitudes que podem influenciar as relações entre as pessoas de uma comunidade ou sociedade, auxilia o desenvolvimento da auto-estima, da confiança mútua e da solidariedade (Prá, 2001, p. 180).

Para Guérin (2003), a economia solidária constitui uma prática econômica inovadora e precursora de transformações sociais que contemplam as dimensões econômicas, sociais e políticas, apostando no interesse coletivo e na solidariedade. Através dela é possível demonstrar que as desigualdades entre homens e mulheres, especialmente a pobreza feminina, não é uma fatalidade. As mulheres, impulsionadas pela vontade e pela necessidade, são as principais protagonistas dessas políticas. O acesso ao crédito é um dos direitos fundamentais

que essas mulheres necessitam para que sejam protagonistas de suas vidas, diminuem as desigualdades entre os sexos e encontram dignidade.

Embora algumas instituições de microcrédito não tenham como público-alvo exclusivamente as mulheres, como é o caso da Blusol, podem contribuir com a melhoria da qualidade de vida dessas e de suas famílias. De acordo com o capítulo teórico, a experiência de Cali na Colômbia retratada por Pineda (2000), indica um auto-empoderamento das mulheres assistidas por esse programa. A experiência de Bangladesh também produz efeitos positivos na vida das mulheres empreendedoras, refletindo positivamente nas comunidades daquela região.

Mesmo sendo essa a posição defendida por vários estudos de impacto social, é possível perceber, também, estudos que demonstram o contrário. É o caso de Aradhana⁴³ (2003) que acredita que os programas de microcrédito exacerbam hierarquias de gênero e reforçam a exploração das mulheres. A promessa de que esses programas pudessem ser a cura para a pobreza e de que através deles a opressão das mulheres diminuísse, na sua visão, não aconteceu. O fortalecimento do papel econômico das mulheres e o seu empoderamento no meio social e político não ocorreram naturalmente como se imaginava. A oportunidade dada a essas mulheres de interagir umas com as outras, articulando interesses e preocupações comuns expondo-as a novas idéias, não promoveram, segundo o autor, uma maior consciência de gênero e nem uma mudança social.

O que Aradhana (2003, p. 3-4) acredita que esteja acontecendo, é o uso inadequado do conceito de empoderamento casado com os círculos de desenvolvimento, que pode na verdade tirar o poder das mulheres e impedir a possibilidade de desafiar a opressão delas. A literatura de microcrédito se refere ao empoderamento como algo que é feito PARA e não POR mulheres. Para Aradhana (2003, p. 7), o empoderamento é

o processo de descobrir a força interna da pessoa, agenciamento, e capacidade de afetar mudanças nas instituições, comportamentos e ideologias que formam a base da experiência pessoal de opressão e exploração na vida diária. Empoderamento também envolve o ganho de maior autonomia na vida da pessoa e a invenção de estratégias para desafiar e realmente mudar a posição subordinada desta pessoa na sociedade.

O questionamento do autor é de que raramente as mulheres são agentes no processo de empoderamento sendo consideradas beneficiárias das mudanças provocadas pelos trabalhadores do desenvolvimento. Os resultados da sua pesquisa indicam que as mulheres beneficiadas pelo programa de microcrédito têm os homens da família como seus agentes de

⁴³ O autor estudou a experiência do banco Grameen de Bangladesh.

empoderamento. O empoderamento foi determinado pelo comportamento dos homens da casa, independente das ações das mulheres. As mulheres não conseguem perceber a própria opressão e têm pouco espaço para articularem suas próprias visões de mudança social (Aradhana, 2003).

O conceito de empoderamento no discurso do microcrédito tem como falha também uma base ideológica competitiva, atomística, de individualismo. Essa estratégia, segundo Aradhana (2003), com base no feminismo liberal, não permite fazer uma análise de classe e a pobreza é somente aliviada e não rompida estruturalmente. O sistema capitalista divide essas mulheres, não permitindo que, juntas, elas possam romper com a opressão machista. Enquanto a hierarquia de classe permanecer intacta, as mulheres terão dificuldades de se organizarem em movimentos de massa e romper com a opressão de gênero.

Contrapondo-se a esse conceito de empoderamento citado por Aradhana (2003), outros estudos, como o de Cheston (2002), indicam que o microcrédito promove o empoderamento das mulheres, aumentando a auto-estima e gerando autoconfiança. Percebe-se também um aumento nas tomadas de decisões dessas mulheres. Além disso, pode ocorrer uma melhora da situação em casa. Percebe-se, também, maior participação dessas mulheres nas comunidades e até em cargos políticos. Para Mahmud (2003), seus efeitos são limitados, podendo, sim, aumentar o bem-estar dessas mulheres e reduzir o preconceito masculino.

Diante desses resultados divergentes, esse estudo considera que o empoderamento ocorrerá ou não dependendo da real situação das mulheres em contextos socioculturais específicos. No caso das mulheres empreendedoras da Blusol, o crédito adquirido por elas junto à instituição proporcionou, em alguns casos, avanços significativos. No aspecto do empreendimento, pode ser percebida sua manutenção, melhora ou abertura. Isso pode representar para elas a possibilidade de maior empoderamento nas relações sociais e familiares. Pode ser a possibilidade de competir no mercado de trabalho em situações de maior igualdade e construir nas relações de gênero novos valores e percepções acerca das desigualdades existentes com maior independência e autonomia, ainda que seu efeito possa ser limitado.

Os resultados da pesquisa de campo realizada com as clientes da Blusol se assemelham aos estudos que indicam alguns aspectos positivos do microcrédito conforme os seguintes depoimentos de empreendedoras com diferentes idades, inseridas em diferentes tipos de negócios:

“Eu diria que tive tranquilidade, com certeza” (41 anos, loja de roupas)

“Pra mim foi uma coisa muito boa o BLUSOL aparecer na minha vida, porque, meu Deus, a gente tava sempre sufocado. Não tinha como procurar outro banco, aí, meu Deus, a Fininvest! Quem se meter na Fininvest nunca mais se arruma. Então, o que melhorou pra mim: eu pude comprar máquinas novas porque a gente trabalhava com aquelas maquininhas mais velhas. Eu consegui ter maquinários muito bons. Agradeço ao BLUSOL, né. E porque não dizer qualidade de vida?! Se eu comprei máquinas novas, consegui o funcionário trabalhar mais feliz, produzir mais, então porque a minha vida melhorou? Hoje o que nós queremos comer, nós comemos, se nós queremos passear, nós passeamos, não é coisa de, né ... mas, nós vivemos bem.” (47 anos, facção)

“É um carro novo, bom, um equipamento fotográfico. Eu já fiz três empréstimos. Sempre é equipamento. A primeira vez foi pra pagar dívida do banco, cheque especial. Depois, sempre foi uma maneira de não ficar atrás. Porque não adianta, na minha área, tem que estar sempre se atualizando. Entrou computação, tu tem que tá sempre correndo porque quando tu vê já surgiu um computador novo, mais veloz, tudo. É muito rápido. Então, se não fosse isso, melhorou muito pra mim. Se não eu faria com aquelas máquinas pequenininhas, não taria concorrendo com o mercado. Assim, eu tô melhor que os outros” (44 anos, estúdio fotográfico).

“Por exemplo, eu consegui montar a minha empresa. Hoje eu trabalho dia, noite, madrugada. Mas consegui montar a minha empresa” (26 anos, fábrica de velas).

“Pra mim foi maravilhoso porque eu tinha me acabado com tanta inadimplência. Como eu ia pagar meus credores?! E a gente só é querida quando você paga em dia. Não paga direito pra tu ver! Eu cheguei numa hora assim, que ele (BLUSOL) me salvou. Eu tô tranquila. Pra mim foi maravilhoso. Eu chego aqui, o Cardoso fala: “fala sócia?!” Eu tô toda semana aqui. Pego cheque, vou em cima, venho aqui, faço dinheiro! Às vezes tenho um cheque, não consigo pagar. Venho aqui, troco cheque, juros baixo. Muito bom” (41 anos, loja de roupas).

“Eu pra mim foi bom porque eu trabalho com cosméticos e com a minha construção eu me descapitalizei. Então, eu consegui repor o meu estoque e isso melhora tudo porque você tem que ter o seu cliente, tem que repor. Então, isso trouxe bastante benefício porque a mercadoria tem que tá ali. O cliente não quer saber se vai pagar final do mês, se eu vou ter dinheiro ou não. A mercadoria tem que tá ali. Ele pode atrasar três, quatro dias, eu não posso. Se eu atrasar ele não segura o meu pedido. Então, isso foi muito bom pra mim, me ajudou muito. É muito importante, a gente é bem atendido” (46 anos, produtos de salão de beleza)

O conceito de empoderamento apropriado na análise desse estudo é o mesmo que Lisboa (2002) incorporou de Rappaport (1995). O empoderamento é interpretado como um processo através do qual as pessoas têm de autodeterminar suas vidas, através das condições e possibilidades oferecidas. O microcrédito pode oferecer a oportunidade, através do crédito, para essas mulheres terem mais autonomia e autoconfiança para autodeterminar suas vidas. Pode haver ainda mudanças nas relações de poder de gênero, em que as idéias sobre os papéis

adequados aos homens e às mulheres de uma determinada sociedade sejam rejeitados e questionados (Scott, 1990).

Sobre o impacto que os pequenos empreendimentos possam ter na trajetória de vida das mulheres e homens empreendedores, Grassi (2002) estudou as práticas e as estratégias empresariais de Cabo Verde, na ilha de Santiago. Os *rabidantes*⁴⁴ são quase todos mulheres, a maioria das quais chefes de família de agregados numerosos. O estudo indicou, entre outros aspectos, que os homens revelam uma atitude de passividade em relação a esse tipo de atividade, tornando-se empresários somente em casos de grande necessidade. Já as mulheres apresentam grande dinamismo, espírito de iniciativa, confiança e capacidade inovadora.

O estudo indica ainda a falta de confiança generalizada nos homens para desenvolver este tipo de atividade. Supostamente os homens teriam “falta de jeito” e “falta de responsabilidade” para fazer negócios e gerir o dinheiro. As mulheres também gerenciam melhor os conflitos. A elas cabe também a responsabilidade com os filhos. A prática da “poligamia irresponsável” origina o abandono dos maridos na esfera das relações familiares. As mulheres detêm o poder de decisão sobre a distribuição dos rendimentos (Grassi, 2002).

Os depoimentos colhidos com os agentes de crédito da BLUSOL sugerem que, na percepção deles, existem diferenças de comportamento entre os homens e as mulheres empreendedoras. A mulher é percebida como sendo mais preocupada, cautelosa e envolvida com o empreendimento. O homem “arrisca mais” e tem menos domínio do empreendimento, necessitando sempre de “ajuda”.

“Eu vejo assim: a mulher, ela é mais preocupada. Primeira coisa: ela não delega muito quando é coisa pequena, então, ela quer ter mais a coisa na mão, né. E o homem eu já vejo que ele quer botar um assessorzinho, (irônico) botar um segundo no escalão pra ele poder de repente sair. E a mulher não, ela quer tudo sobre o domínio dela. Ela quer tar com tudo seguro na mão”. (agente de crédito - homem)

“Sim, dá pra perceber. Normalmente é quanto à organização, detalhes do empreendimento, cores, tudo isso voga. Às vezes as pessoas não se atêm à esses detalhes, mas eu sou totalmente observadora. Eu sou curiosa e observadora. Então, normalmente você percebe alguns detalhes. No caso das mulheres eu percebo mais a organização. É mais organizado e elas também conseguem desenvolver mais de uma atividade. Elas podem ao mesmo tempo controlar e executar. O homem não, ele consegue só executar. Ele não consegue controlar, ele sempre precisa ter uma assessora, uma secretária, uma filha ou a esposa. Ele sempre precisa ter um apoio. Enquanto a mulher não. A mulher consegue gerenciar mais isso. Acho que é pelo próprio fato da gente ser mulher, dona de casa, filho, marido. A gente consegue gerenciar melhor mais de uma atividade”. (agente de crédito - mulher)

⁴⁴ Nome dado às mulheres e homens em Cabo Verde que fazem negócios no setor informal.

Quando questionados sobre os motivos pelos quais as mulheres normalmente pagam em dia os seus empréstimos, os agentes de crédito observam que elas são mais cautelosas, preocupadas e dinâmicas.

“As mulheres, pelo contato que a gente tem, elas são muito cautelosas e também junto com a cautela, o medo de que o negócio não der certo, ela ser prejudicada, ela vir a perder as máquinas. O homem já é um cara mais arrojado nesse ponto. Ele meio que vai bater de frente. Ele tem outras alternativas, ou vai entrar com advogado ou coisa assim. A mulher não, como ela tá muito presa ao negócio, ela vivencia muito aquilo. Então, ela não olha muito fora as oportunidades que de repente ela possa vir, no caso de não poder pagar uma parcela. O homem não, ele tá sempre ligado: ‘Ah, não. Vou pegar um advogado!’ E a mulher não. A preocupação dela, primeira coisa, é o nome. Entende-se, ela não quer se estressar com ninguém na porta. Ela quer zelar pela imagem dela na vizinhança”.

(Pergunto: O homem arrisca mais e a mulher é mais cautelosa?) “Nesse ponto sim. Normalmente quando a mulher tá fazendo negócio, ela é praticamente sozinha. Então, ela não tem o suporte, de repente a quem recorrer. A maioria toca sozinha seu negócio. A maioria você vai fazer levantamento, ele nunca tá. Entende-se, é com ela, ela é que decide. Na hora de cobrar é com ela que você fala. E o homem, normalmente, ele consegue ter outras, né ... ele já olha: se der problema aonde que eu posso ir, o que eu posso fazer. De repente ele joga a máquina pro nome de uma outra pessoa, ou bota um laranja. A mulher não, ela é mais sincera, mais transparente”. (agente de crédito - homem)

“Pelo próprio fato da mulher exercer mais de uma atividade e ela ter que saber gerenciar e administrar essas outras atividades, por isso que ela consegue controlar melhor os seus recursos. Porque normalmente, como a gente colocou primeiro, a gente é dona de casa, é marido pra dar atenção, é atividade fora, o emprego que você tem. Então, você tem que saber gerenciar isso. Normalmente o marido tá em casa e ele o quê: comida na mesa, roupa lavada, tudo pronto. Contribui, mas não de uma forma direta e envolvida como a mulher é. Então acho que a mulher tem mais dinamismo e mais organização pra controlar isso”. (agente de crédito - mulher)

Conforme os depoimentos seguintes, na percepção dos agentes de crédito, o microcrédito pode ter um caráter emancipador para essas mulheres empreendedoras.

“Eu vejo assim nelas, elas sentem muito orgulho de ser donas do negócio. Pagar suas contas, ter o nome limpo, nesse aspecto sim. É como te falei: tem muitas que são casadas, entende-se. Elas têm orgulho”. (agente de crédito - homem)

“Com certeza. Até porque cada vez mais a gente está conquistado o nosso espaço de trabalho. A gente já está no mercado de trabalho, mas mesmo aquelas que estão de fora, elas estão conseguindo entrar, muitas vezes ter seus filhos e se manter. Então, acho que realmente a mulher está se emancipando. Eu tenho uma faccionista que o marido tá em casa desempregado, ela que é a empreendedora, ela que administra a casa, ela que cuida dos filhos. Elas partem pra ter seu próprio negócio, pra estar em casa, poder acompanhar a casa, os próprios filhos e elas terem uma autonomia, uma independência, porque com menos recursos que ela possa gerar com o empreendimento dela, não é só um investimento que ela está fazendo pra ela e pros filhos ou pra casa diretamente. Hoje em dia a mulher evoluiu também

naquele aspecto não dá condição de dizer assim: eu tenho que estar legalmente casada. Não. Hoje ela quer um companheiro, ela quer um amigo, ela quer um amante que viva sob o mesmo teto independente do estado civil. Ali ela se faz prevalecer na qualidade de mulher e de profissional”. (agente de crédito - mulher)

Na história de vida realizada com as empreendedoras, também se observou que o empreendimento melhora a auto-estima, não só pela questão financeira e os benefícios que ela possa trazer, mas também pelo reconhecimento do seu trabalho no ramo em que atua, como mostram esses depoimentos, confirmando o status social que o empreendimento proporciona:

“...eu amo o que eu faço. Gosto do que eu faço. Eu não me vejo falando outra coisa. Até faço outra coisa. To pensando em me meter com bordado, mas sempre eu trabalhando, eu liderando. Pra mim é tudo. A gente fica mais dona de si. A auto-estima vai lá em cima porque é bom. Tu falar com as pessoas e ouvir: nossa, eu pensei que tu eras outra pessoa, tão nova... Todo mundo me conhece. Brusque fala da facção da Adélfica, Jaraguá do Sul. Todo mundo pergunta: tu não quer trabalhar comigo? É bom a gente ter um nome bom na praça. Então, isso é muito bom.” (38 anos, facção)

“É muito bom. Meu Deus do céu. Só que assim, tudo tem é um equilíbrio, que nem assim eu falei naquela reunião, eu paro 11:30h e almoço. Meu marido senta ali, eu sento, meu filho vem da aula, come, lavo a loucinha. Depois chega 13:00h ta todo mundo de novo. Chega 19:00h eu paro, venho aqui, boto a janta, comemos. Assim, tem muita costureira que elas sentam na máquina e esquece do filho, esquece do marido. E em vez de ganhar, ela ta é perdendo...Mas melhorou bastante pra mim. Meu Deus do céu, nunca que eu podia comprar um carro. Esse carro é o segundo. Só que meu marido também ganha,né. Não é só dali. Mas e seu não ajudasse com os R\$ 2.000,00 e pouco que eu ganho? Eu pago luz, pago água...” (50 anos, facção)

Grassi (2002) observou que há também dificuldade de homens e mulheres se afastarem dos papéis socialmente construídos e legitimados pela ideologia patriarcal. Apontou também para a existência de uma identidade coletiva de mulheres empresárias que pertencem aos grupos, existindo circuitos de ajuda mútua. A melhoria das condições de vida das empresárias e dos membros do seu agregado familiar permite o acesso à educação e oportunidade de trabalho aos membros do agregado desempregado.

A experiência da entrevista com as mulheres da Blusol, através da técnica de Grupo Focal, mostrou entre elas solidariedade e tentativa de ajuda quando alguma das participantes indicava alguma dificuldade no seu empreendimento, confirmando haver entre elas uma identidade coletiva que as identifica enquanto mulheres e empreendedoras. As sugestões dadas passaram por indicações de como combater o estresse e até como salvar o empreendimento de uma eventual crise econômica, como segue:

“Eu queria dar um recadinho pra elas todas. Que todas tem que trabalhar, mas tem que ter horário de dormir, de comer. Daí funciona. Se você está estressada, não atina mais nada. Vocês têm que ter o seu horário de descanso, de comer.” (50 anos, facção)

“Minha filha tem uma máquina que faz amostras de bordado. Ela faz os programas. Tem empresa grande que mandam 1000 peças pra ela. Ela manda tudo pros outros. Eu vou te passar o número do telefone dela. Fala com ela.” (49 anos, fábrica de bolsas)

O fato de estarem reunidas e poderem compartilhar suas experiências de vida, tanto no aspecto pessoal como no profissional, resultou por parte delas, na idéia de se reunirem com mais frequência para discutir seus problemas e encontrar soluções conjuntas. Embora não fosse esse o objetivo do encontro, pôde-se associar essa experiência com aquela vivenciada pelas mulheres do banco Grammen, de Bangladesh que se reúnem mensalmente para compartilhar suas experiências e buscar soluções. Os depoimentos a seguir retratam essas intenções:

“Eu tenho uma idéia. Dessa nossa reunião devia sair uma folha com o nosso nome e telefone, que daí a gente se falava uma com a outra.” (46 anos, produtos salão de beleza)

“Eu acho que a Dona Elke que é do Conselho deveria reunir a gente uma vez por mês. Quem sabe a gente poderia ajudar uma a outra.” (41 anos, loja de roupas)

“Eu acho que esse grupo pode até independentemente da BLUSOL, nós se reunir. Eu vim assim pensando: eu hoje vou pedir pra elas o que eu faço!” (42 anos, fábrica de bordados)

Essa prática, além de poder propiciar às mulheres empreendedoras a oportunidade de compartilharem juntas idéias, problemas e soluções comuns testemunhadas por elas nos seus empreendimentos, pode ser uma grande oportunidade de estarem também discutindo as relações de gênero vividas na relação família X trabalho, e a partir daí buscarem construir relações mais justas e igualitárias. Com isso pode-se também trabalhar o resgate de sua identidade, a criação de laços, discutindo e fortalecendo valores humanos como cooperação, a autonomia, a solidariedade e a amizade. O gênero deve estar na base de metodologia dos grupos numa perspectiva, então, de equidade, participação e cidadania, reforçando o processo de empoderamento social, psicológico e político das mulheres (Friedmann, 1996, p.125 In:

Lisboa, 2002). Aos gestores da política de microcrédito esta pode ser uma grande oportunidade de refletir sobre o impacto econômico e social das suas ações e buscar medidas de aprimoramento dessa modalidade de crédito.

Após o encontro, a empreendedora que também faz parte do conselho de administração da Blusol encaminhou uma carta à instituição, através da reunião do conselho, informando algumas das reivindicações surgidas no grupo e fazendo também elogios. A carta foi bem aceita pelo conselho, porém, não houve ainda nenhuma mudança ou implementação das referidas reivindicações. A cópia da carta se encontra anexa a esta dissertação.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados de um trabalho científico sempre apresentarão limites em relação ao propósito da pesquisa e ao debate teórico sobre a questão. Espera-se, porém, que os resultados desta investigação permitam algumas reflexões aos gestores das políticas de microcrédito e sirvam para elucidar o seu impacto na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras, além de sugerir aprofundamentos mediante novos estudos de gênero que se proponham a investigar essa temática.

Através dos dados apresentados e interpretados ao longo dos capítulos deste estudo, pode-se considerar que, em linhas gerais, o microcrédito apresenta impacto positivo na trajetória sócio-ocupacional das mulheres empreendedoras da Blusol, instituição-alvo desta pesquisa. Apesar de alguns limites, o crédito oferecido a essas mulheres constitui um elemento importante para o sucesso e a manutenção desses empreendimentos, o que reflete positivamente na qualidade de vida daqueles que dele dependem. O resultado da pesquisa em vários aspectos se assemelha com outros estudos sobre o impacto socioeconômico do microcrédito. Em várias experiências dentro e fora do Brasil citadas aqui, os efeitos dessa política são considerados bastante satisfatórios, embora também haja unanimidade em relação a alguns limites a serem superados.

A hipótese inicial também pôde ser confirmada através do levantamento dos dados. Contrastando com o que dizem alguns estudos sobre o perfil das mulheres empreendedoras, público-alvo das políticas de microcrédito, a maioria das mulheres empreendedoras pesquisadas da Blusol era funcionária de empresas privadas do município antes de se lançarem no seu próprio negócio. A indústria têxtil da cidade empregou grande parte delas. As motivações para tornarem-se empreendedoras foram variadas: desemprego, possibilidade de maior ganho financeiro, desejo de realização pessoal, necessidade de compor a renda familiar.

A origem humilde foi fator decisivo para que a maioria delas iniciasse cedo suas trajetórias ocupacionais e ajudasse no orçamento doméstico das famílias. Poucas iniciaram suas trajetórias ocupacionais porque viam no trabalho a possibilidade de maior realização pessoal e independência. Essas mulheres apresentam nível de escolaridade, em média, baixo, como indicam outros estudos sobre o perfil educacional do público-alvo das instituições de microcrédito. Algumas apresentam um nível médio de escolaridade. Somente a mais nova delas iniciou seus estudos na universidade, mas não concluiu. Elas também não fazem parte

da população da cidade que vive em condições de pobreza. De modo geral, a renda média mensal dos clientes da instituição não pode ser considerada baixa para a realidade socioeconômica local.

Esse indicativo deve servir de reflexão aos gestores da Blusol para a necessidade também de fazer chegar aos mais carentes sua política de oferta de crédito. O crédito certamente não é a única carência dessa população, mas, aliado a outras políticas públicas de inclusão social, pode contribuir significativamente na promoção de oportunidades, gerando dignidade e cidadania a todos, como apontam alguns estudos na área. Assim como indicam também outros estudos, as mulheres estão mais presentes na informalidade (Lavinias, 1996). Especificamente no caso da Blusol, o setor formal é maioria, porém as mulheres empreendedoras pesquisadas encontram-se, na maioria, na informalidade nos setores da indústria, comércio e serviços. Quando adquiriram pela primeira vez o crédito na instituição, a maioria delas já possuía seu empreendimento há mais de cinco anos. Somente uma delas, a mais nova do grupo, abriu a sua empresa através do crédito disponibilizado pela Blusol. Esse resultado pode ser explicado pelo perfil das outras empreendedoras que já possuíam idade mais avançada. A maioria tinha mais de 40 anos de idade e uma trajetória ocupacional maior no mercado de trabalho formal. A origem e a própria trajetória de vida dessas mulheres também contêm características distintas da jovem empreendedora. Os valores dos empréstimos contraídos variaram de acordo com a necessidade do empreendimento e as garantias disponíveis. A maioria já fez mais de um.

Os depoimentos colhidos sugerem que, apesar de causar alguns desgastes, o trabalho é percebido por elas como um fator importante de realização, seja no aspecto pessoal, profissional ou financeiro. Esse resultado pode ser reiterado com o estudo de Schnapper (1998) que indica que apesar de todos os desgastes, o trabalho é considerado um importante instrumento que confere às pessoas dignidade, realização e cidadania. As experiências que as informantes vivenciaram em casa, especialmente quanto à trajetória ocupacional das mães, pode reproduzir uma percepção conservadora ou avançada a respeito dos papéis culturalmente atribuídos a homens e mulheres no mundo do trabalho (Dieese, 2001).

A maioria dessas mulheres se mostra, porém, mais favorável ao trabalho da mulher fora do contexto do lar. Além da vontade pessoal ou da necessidade financeira avaliam que o homem deixou de ser o único provedor da casa. Com isso percebem, também, que o dinheiro representa um importante instrumento de poder para elas, propiciando maior autonomia e independência na relação familiar e conjugal. Reconhecem, porém, que os conflitos de gênero podem ficar mais acentuados ocasionando tensões na relação conjugal.

Esses dados confirmam também a percepção de Carreira, Ajamil e Moreira (2001) sobre a crise gerada na identidade masculina quando o homem deixa de ser o principal provedor da casa. O sucesso profissional da mulher pode causar também conflitos nas relações de gênero.

As trajetórias ocupacionais das mulheres, em alguns casos, apresentaram alguns aspectos negativos, como baixos salários e a necessidade financeira de realizar tarefas de que não gostavam. Esses aspectos também podem ser reiterados com a pesquisa realizada pelo Dieese (2001) que demonstra a desigualdade de condições ofertadas à mulher no mercado de trabalho brasileiro e por Abramo (2002) na América Latina. Apesar de considerarem que trabalhavam menos e tinham menos preocupações do que agora com seus empreendimentos, não parece que, de seu ponto de vista, essas vantagens compensem, embora reconheçam que sentem hoje falta de algumas garantias do trabalho formal, como por exemplo, férias. Como observou Lavinias (1996), o setor informal é mais heterogêneo, flexível e menos regulado e protegido. Apesar de fazer falta a essas mulheres, férias e demais garantias não estão inclusas nesse segmento. As desigualdades de gênero que possivelmente foram vivenciadas durante a realização dessas atividades, não foram mencionadas.

As campanhas publicitárias da entidade, o trabalho dos agentes de crédito e a propaganda boca-a-boca serviram para que elas chegassem a Blusol. Somente a mais nova do grupo iniciou o seu empreendimento com o crédito ofertado pela instituição. A maioria já possuía seu empreendimento há mais de cinco anos. O crédito adquirido junto à instituição, segundo os depoimentos, proporciona melhoras nas condições de trabalho e também na vida familiar. Como a maioria dos clientes da Blusol, essas mulheres possuem ou já possuíram algum tipo de conta em bancos tradicionais. Alguns relatos expressam a experiência negativa ao adquirir crédito em outros tipos de instituição financeira, como, por exemplo, a Fininvest e bancos do sistema financeiro tradicional. Em alguns casos, a falta de garantias reais e as altas taxas de juros cobradas por esses bancos foram fatores que impediram a viabilização do crédito solicitado. Como observou Guimarães (2001), normalmente as mulheres têm maior dificuldade de possuir garantias junto aos credores. Essas experiências serviram para gerar também algumas dúvidas e incertezas na chegada à Blusol.

Apesar disso, essas mulheres reconhecem que as taxas de juros aplicadas pela instituição e algumas facilidades na aprovação do crédito foram fatores positivos e decisivos para a aquisição. Embora algumas considerem a taxa elevada, acreditam que esse crédito concedido pela Blusol foi importante e, em alguns casos, fundamental para o seu empreendimento, seja na abertura, manutenção ou expansão. Outras consideram, porém, que o limite de crédito concedido nem sempre corresponde à necessidade do empreendimento, e as

parcelas de pagamento podem acarretar limites e problemas ao negócio. Se por um lado o microcrédito com sua metodologia específica de se adequar às possibilidades do empreendimento, garante seu não endividamento e o pagamento seguro do financiamento, por outro, pode também limitar a sua expansão.

Embora os estudos indiquem que a maioria das instituições enfrenta problemas com relação à sustentabilidade e isso faz com que operem com maior cautela, esse é também um obstáculo aos reais propósitos das instituições. Outra problemática apontada por algumas dessas mulheres, é a necessidade de maior assistência, suporte técnico e qualificação profissional. A Blusol não tem condições financeiras de ofertar esses serviços. Os gestores da instituição argumentam ainda que não há parcerias na cidade com qualquer tipo de política pública que atenda essa necessidade ou até mesmo com o Sebrae. O Sebrae que tem por objetivo realizar esse tipo assessoria, cobra para fazê-lo. A prefeitura local também não oferece nenhum tipo de suporte técnico para pequenos empresários. Buscar algum tipo de apoio ou parceria deveria ser também um objetivo da instituição diante dos resultados positivos que traria para ela e para os empreendedores.

Sobre as vantagens e desvantagens que o empreendimento propicia para essas mulheres, foram apontados com maior ênfase os aspectos positivos. O empreendimento pode proporcionar maior satisfação pessoal e profissional, possibilidade de maior ganho financeiro e autonomia no gerenciamento, como indicou também o estudo de Pineda (2000), na Colômbia. Pode também proporcionar os recursos financeiros para garantir o estudo dos filhos. Por outro lado, a maior carga de trabalho e responsabilidade que o empreendimento exige pode ocasionar estresse e desgastes. Esses aspectos reiteram novamente as observações de Carreira, Ajamil e Moreira (2001) sobre como algumas dessas mulheres se relacionam mal com o estresse provocado pelo acúmulo de trabalho e das múltiplas atividades por elas desenvolvidas.

Em alguns casos, a oportunidade de conciliar a casa e a família quando o empreendimento se estabelece dentro da casa de residência da empreendedora, pode ser vantajoso. O que não quer dizer que esse seja visto por todas como um aspecto positivo. Esse pode ser um fator limitante para a empreendedora que não encontra nesse ambiente ambíguo as condições que gostaria e de que precisaria para executar as suas atividades profissionais. A troca constante de papéis necessários para liderar as duas situações que se confundem – espaço doméstico e espaço do trabalho/profissional – gera também conflitos e desgastes profissionais e familiares.

Diante desses dados, acredita-se que esse aspecto merece ser mais aprofundado por estudos futuros que discutirão essa questão. Uma maior percepção e detalhamento podem ser úteis para repensar esse aspecto considerado positivo pelos pesquisadores e gestores da área. Em algumas situações, essa acaba sendo a única alternativa viável para conciliar essas duas funções, porém, isso não quer dizer que seja a melhor. Algumas mulheres até conseguem lidar bem com essa complementaridade, separando, dentro da casa, de forma simbólica e física, o espaço de trabalho e o espaço do lar, outras não. Outras políticas públicas, como por exemplo, creches e escolas de período integral, onde essas mulheres pudessem deixar seus filhos, poderia proporcionar a elas melhores condições de desenvolverem seus trabalhos.

Do ponto de vista das relações de gênero, observou-se que os maridos, com poucas exceções, apóiam e participam de forma direta ou indireta no empreendimento da mulher. As entrevistas sugerem que os resultados financeiros obtidos com o empreendimento são percebidos por eles como fator positivo, refletindo-se de maneira satisfatória no contexto familiar. Porém o empreendimento nem sempre pode dar conta de manter o conjunto da família, fazendo com que o homem tenha de voltar para o mercado formal de trabalho ou não aceite o empreendimento quando este passa por dificuldades financeiras.

Nesse caso, os dados levantados sugerem que a mulher é mais persistente na busca de soluções, como indicam alguns estudos e até mesmo os agentes de crédito da Blusol. O homem parece ser mais imediatista e não consegue lidar com os desgastes que essas situações provocam. Esse também pode ser um processo desencadeador de conflitos entre os cônjuges. No caso dos filhos, poucos participam no empreendimento. Alguns são ainda pequenos ou estão em outras atividades no mercado de trabalho. Em duas situações, essa experiência não deu certo, originando conflitos familiares.

No caso dessas mulheres, o empreendimento parece proporcionar mais reflexos positivos para os filhos e o conjunto da família do que necessariamente a participação deles no empreendimento como forma de oportunidade de trabalho e renda. Como também observou Cheston (2002), um dos aspectos é a oportunidade de melhoria na educação dos filhos. É o chamado “efeito multiplicador” que o microcrédito proporciona.

Ainda no que se refere às relações entre gênero e microcrédito, com relação à renda familiar, constatou-se que nenhuma delas ganha menos que os maridos que atuam no mercado de trabalho em diferentes profissões. Na maioria dos casos, essas profissões são consideradas mal remuneradas. Poucas ganham o equivalente e a maioria ganha mais. Na percepção delas, esse fato está associado ao volume de trabalho por elas realizado, a uma questão de oportunidade, ou ainda, pode fazer parte de uma etapa da vida.

Para essas mulheres, ser a principal provedora da casa é considerado um fator positivo. Porém, algumas percebem que os homens não concordam e não lidam bem com essa situação, o que pode ocasionar conflitos nas relações de gênero. Esse aspecto parece confirmar a crise vivenciada na identidade masculina, anunciada por alguns estudos, como é o caso de Pineda (2000). Como já foi dito anteriormente, o poder da mulher de prover a família através do seu empreendimento parece inverter a lógica culturalmente construída de que cabe ao homem essa tarefa. Essas mudanças podem, em alguns casos, contribuir para criar novos padrões nas relações de gênero.

A relação trabalho X casa X marido X filhos apresenta para a maioria dessas mulheres sobrecarga e alguns dilemas na relação familiar e profissional. Os maridos são apontados como sendo a maior de todas as dificuldades. As reclamações giram em torno da sua não valorização e não aceitação com relação ao empreendimento, até a cobrança por mais dedicação familiar. Como observou Schiebinger (2001), a sobrecarga que essas mulheres enfrentam quando têm de conciliar trabalho doméstico e carreira é bastante prejudicial. Diferentemente do esperado e indicado por alguns estudos, como é o caso de Schiebinger, os filhos não são considerados os maiores problemas, mesmo ficando para elas a responsabilidade maior de assumir os seus cuidados. Ainda assim, elas utilizam algumas estratégias para conciliar todas as funções. Os depoimentos sugerem também que o trabalho ocupa um lugar central nas suas vidas.

Embora não tenha sido explicitado de maneira mais direta pelas empreendedoras e também não tenham sido entrevistados os homens, esse fato pode sugerir a dificuldade deles em conviver com a autonomia e independência conquistada por essas mulheres através da liderança dos seus empreendimentos. Esse comportamento pode gerar, para os homens, dúvidas e incertezas na relação do casal e nas suas identidades de gênero.

Outro aspecto importante a ser destacado é a chamada “dupla jornada” vivida por essas mulheres. Apesar de estarem conquistando espaço no mercado de trabalho por meio de uma cultura empreendedora e contribuindo significativamente para o sustento da família, recaem sobre elas as preocupações e as tarefas do dia-a-dia: o cuidado da casa, a alimentação da família e a educação dos filhos.

A vida familiar e a vida profissional são complementares, porém podem opor-se. Normalmente é sobre as mulheres que recai a responsabilidade de conciliar os diferentes tempos de vida: a familiar e a profissional. A responsabilidade de encontrar um ponto de equilíbrio, não pode ser só da mulher. Para isso, é preciso que haja uma igual repartição das tarefas familiares entre os sexos, além de garantir equidade.

No caso dessas mulheres empreendedoras, essa mudança de comportamento garantiria, a elas e também a suas famílias, melhor qualidade de vida. A responsabilidade de lidar com todos os atributos que se espera de uma “Super-Mulher”, como apontou Schienbinger (2001), causa sofrimentos e estresses. Para romper com essa cultura é necessário encontrar novas formas na organização social que discutam não só a divisão sexual do trabalho, mas também a divisão sexual das tarefas domésticas, como também sugere Guérin (2003).

Sobre o impacto do microcrédito no empreendimento e a sua capacidade de promover o empoderamento das mulheres empreendedoras, alguns aspectos merecem ser destacados:

- O acesso ao crédito é um direito importante e que deve ser assegurado a essas mulheres, especialmente àquelas que não possuem acesso ao sistema financeiro tradicional. Alguns trabalhos citados nesse estudo de caso e a experiência da Blusol evidenciam essa necessidade diante dos benefícios gerados para essas mulheres e para o conjunto de suas famílias. Isso não quer dizer que somente o acesso ao crédito deve merecer atenção das políticas públicas. Como já foi citado aqui, outras necessidades básicas fazem parte do cotidiano dessas famílias. O que se percebe também no caso das mulheres empreendedoras da Blusol e que não deve se restringir somente ao caso dessa instituição é a necessidade que essas mulheres têm de garantir também acesso à qualificação profissional para aprimorar e subsidiar as atividades desenvolvidas por elas.
- O impacto do microcrédito no empreendimento e na qualidade de vida dessas mulheres, apesar de alguns limites, pode ser considerado bastante satisfatório, segundo o que apontam os depoimentos. Mesmo sendo de pequeno vulto, o crédito pode representar muito para esses pequenos empreendimentos.
- A pesquisa realizada aponta, como outros estudos sobre mulheres empreendedoras, a capacidade de dinamismo, espírito de iniciativa, confiança e capacidade inovadora dessas mulheres. Elas criam mecanismos próprios de gerenciamento e demonstram grande capacidade na busca de soluções adequadas aos problemas enfrentados nos empreendimentos.

- O empreendimento pode gerar conflitos de gênero, mas talvez seja também uma grande oportunidade de questionamento aos valores culturalmente construídos, que desencadeiam antagonismos nas relações de gênero, seja no mundo do trabalho ou nas relações familiares. Nesse sentido, o acesso microcrédito é também um fator importante.
- Diante desses resultados, pode-se dizer que o microcrédito proporciona o empoderamento dessas mulheres. Através da oportunidade de acesso ao crédito, essas mulheres têm maior autonomia e autoconfiança e, conseqüentemente, maior capacidade de determinar suas vidas. Contrariando o estudo realizado por Grassi (2002), os resultados dessa pesquisa sugerem que os homens têm consciência desse processo de empoderamento das mulheres através do aumento de poder econômico delas. Os conflitos gerados nas relações de gênero indicam essa percepção.

Um outro aspecto que merece ser considerado nesse estudo de caso foi a metodologia utilizada para a coleta dos dados. A técnica de grupo focal mostrou-se bastante enriquecedora, permitindo, em alguns casos, mais detalhamento e reflexões das informantes do que a técnica de História de Vida. Das cinco mulheres com quem a autora realizou essa técnica, duas mostraram-se um pouco mais reservadas do que no grupo. Todas, porém, confirmaram os depoimentos feitos anteriormente e até acrescentaram mais dados à pesquisa, cumprindo o objetivo inicial.

Finalizando as considerações acerca desse estudo, pretende-se chamar a atenção dos gestores da Blusol para a necessidade de oportunizar a essas mulheres empreendedoras a possibilidade de se organizar em grupos para compartilharem suas dificuldades e trocarem experiências na busca de soluções e caminhos que lhes permitam encontrar maior realização profissional e pessoal. Pode ser também a oportunidade de estarem se formando grupos solidários, proporcionando a elas outra modalidade de oferecer garantias, o que poderia facilitar a aquisição do crédito. Para a entidade, essa poderia ser também uma grande oportunidade de conhecer e interferir nos impactos que sua política promove.

REFERÊNCIAS

A EXPANSÃO do Microcrédito no Brasil. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2001.

ABRAMO, Laís. **A situação da mulher latino-americana.** In: Mulher e Trabalho: experiências de ação afirmativa. DELGADO, DIDICE G. CAPPELLIN, Paola. SOARES, Vera. (Org.). São Paulo: Boitempo Editorial, 2002.

ARADHANA, Parmar. **Micro-Credit, Empowerment, and Agency: Re-Evaluating the Discourse.** Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement, 2003, 24, 3, 461-476.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARSTED, Leila de Andrade Linhares. **Gênero, Trabalho e Legislação Trabalhista no Brasil.** In: Revista Estudos Feministas, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais – IFCS/UFRJ, Vol. 4, N.2, p. 447-463, 1996.

BELTRÃO, Ricardo Ernesto Vasquez. **Instituição Comunitária de Crédito Portosol.** In: Parcerias e Pobreza: soluções locais na construção de relações sócio-econômicas. CAMAROTTI, Ilka. SPINK, Peter. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

BERCOVICH, Nestor. **Microcrédito y Políticas de Desarrollo Local em Brasil. Blusol, el “Banco do Povo” de Blumenau.** Julho de 2004.

BLAY, Eva Alterman. **Gênero e políticas públicas ou sociedade civil, gênero e relações de poder.** In: Falas de Gênero. SILVA, Alcione Leite da. LAGO, Mara Coelho de Souza. RAMOS, Tânia Regina Oliveira. (Org.). Florianópolis: Editora Mulheres, 1999.

BRUSKY, Bonnie. FORTUNA, João Paulo. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

CAMAROTTI, Ilka. SPINK Peter. (Org.) **Parcerias de Pobreza – Soluções locais na construção de relações sócio-econômicas.** Editora FGV. Rio de Janeiro, 2000.

CARREIRA, Denise. AJAMIL, Menchu. MOREIRA, Tereza. (Org.) **Mudando o mundo: a liderança feminina no século 21.** São Paulo: Cortez; Rede Mulher de Educação, 2001.

CASTRO, Mary G. **Alquimia de categorias sociais na produção dos sujeitos políticos.** In: Estudos Feministas, Rio de Janeiro: CIEC/ECO/UFRJ, V0, N.0, 1992.

CATTANI, Antonio David. **A Outra Economia.** Editores Veraz. Porto Alegre, 2003.

CHESTON, Susy. **Mulheres e Microfinanciamento: abertura de mercados e mentes.** Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families, Kumarian Press, 2002.

COELHO, Clair. **Gênero e políticas públicas.** In: Falas de Gênero. SILVA, Alcione Leite da. LAGO, Mara Coelho de Souza. RAMOS, Tânia Regina Oliveira. (Org.). Florianópolis: Editora Mulheres, 1999.

COELHO, Franklin Dias Coelho. **Finanças Solidárias.** In: A outra economia. CATTANI, Antonio David. (Org.). Porto Alegre: Veraz Editores, p. 153-163, 2003.

Compêndio do Vocabulário da GTZ. www.gtz.de/glossar/portugiesisch/2

COSTA, Albertina de Oliveira. BRUSCHINI, Cristina. (Org.) **Uma Questão de Gênero.** São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992.

DALEY-HARRIS, Sam. **State of the microcredit summit campaign report 2003.** Disponível em <http://www.microcreditsummit.org>. Acesso em 10 nov. 2003.

DÉBUS, M. **Manual para excelência em la investigacion mediante grupos focales.** Washington: Academy for Educational Development, 1997.

DIEESE. **A Situação do Trabalho no Brasil.** São Paulo. 2001.

DOWBOR, Ladislau. **Políticas Municipais de Emprego.** São Paulo, Artigos Online, 1996.

Expansão do Setor de Microfinanças no Brasil. Rio de Janeiro, IBAM/Fundação Ford, 2003.

FIGUEIRA, Sérvulo A. **O “Moderno” e o “Arcaico” na Nova Família Brasileira.** In: Uma nova Família? Rio de Janeiro: Zahar, p. 11-30, 1987.

FONTES, Ângela M. Mesquita. COELHO, Franklin Dias. **A expansão das microfinanças no Brasil.** Rio de Janeiro: IBAM/Fundação Ford, 2003.

FRANCO, Augusto de. **Pobreza & Desenvolvimento Local.** Brasília, ARCA Sociedade do Conhecimento, 2002.

FRIEDMANN, John. **Empowerment – uma política de desenvolvimento alternativo.** Oeiras:Celta, 1996.

GRASSI, Marzia. **Gênero Empresariado e Desenvolvimento em Contextos Não Ocidentais. Rabidantes do Mercado Sucupira em Cabo Verde.** VII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais – Rio de Janeiro, 2-6 de setembro de 2002.

GUÉRIN, Isabelle. **Sociologia econômica e relações de gênero.** Artigos on-line www.redesolidaria.com.br/redesolidaria.htm

GUIMARÃES, José Ribeiro Soares. **Participação feminina no Mercado de trabalho: expansão e iniquidade.** Bahia Análise & Dados, Salvador – BA, Set. v.10, n. 4, p.154-168, março 2001.

HOLZ, Lúcia Mirna Braun. **Microcrédito – Um novo instrumento de desenvolvimento econômico e social**. TCC. UFSC, 2000.

HUGLES, Karen D. **Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership**. *Gender, Work and Organization*, 2003, 10,4, Aug, 433-454.

ISSERLES, Robin G. **Self-reliance and empowerment?: exploring the rehtoric of microcredit**. New York: American Sociological Association, 1999.

JONATHAN, Eva G. **Facing success and work-family challenges in Brazi: The case of womwn business owners**. Makary K. Stasiak (ED.), *Values in an Era of Transformation*, Wyzsza Humanistyczno-Ekonomiczna w Lodzi, Lodz 2003, p. 275-287.

LAVINAS, Lena. **As Mulheres no Universo da Pobreza: o caso brasileiro**. In: *Revista Estudos Feministas*, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais – IFCS/UFRJ, Vol. 4, N.2, p. 464-479, 1996.

LAVINAS, Lena. **Aumentando a Competitividade das Mulheres no Mercado de Trabalho**. In: *Revista Estudos Feministas*, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais – IFCS/UFRJ, Vol. 4, N.1, p. 171-182, 1996.

LAVINAS, Lena. **O trabalho a domicílio em questão: perspectivas brasileiras**. In: *Trabalho e Gênero: Mudanças, Permanências e Desafios*. ROCHA, Maria Isabel Baltar da. (Org.). Campinas: ABEP, NEPO/UNICAMP e CEDEPLAR/UFMG/São Paulo: Ed. 34, 2000.

LISBOA, Armando de Melo. **Terceiro Setor**. . In: *A outra economia*. CATTANI, Antonio David. (Org.). Porto Alegre: Veraz Editores, p. 153-163, 2003.

LISBOA, Teresa Kleba. **Mulheres migrantes no sul do Brasil e seu processo de empoderamento**. In: *Katálysis*, no. 1, vol. 5, jan/jun de 2002.

LOBO, Elisabeth Souza. **A classe operária tem dois sexos**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1 ed., 1991.

MACHADO, Lia Zanotta. **Gênero, um novo paradigma?** In: *Cadernos Pagu*, Núcleo de Estudos de Gênero/UNICAMP, (11) 1998, Campinas.

MAHMUD, Simeen. **Actually How Empowering Is Microcredit?** *Source Development and Change*, 2003, 34, 4, Sept, 577-605.

MICK, Jacques. **O Caráter Social do Crédito – Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo – a experiência brasileira e o caso da Portosol (1996-2002)**. Tese. UFSC, 2003.

Microfinanças ou financiamento do desenvolvimento econômico local? Rio de Janeiro, DES/IBAM, 2000.

MINELLA, Ary Cesar. **Banqueiros: organização e poder político no Brasil**. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo; São Paulo: ANPOCS, 1988.

Mulheres empreendedoras: o duplo desafio. Artigos on-line www.mec.gov.br (21/10/2004)

MURARO, Rose Marie. PUPPIN, Andréa Brandão. (Org.) **Mulher, Gênero e Sociedade**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: FAPERJ, 2001.

NICHOLSON, Linda. **Interpretando o gênero**. In: Revista Estudos Feministas, Centro de Filosofia e Ciências Sociais – UFSC, Centro de Comunicação e Expressão - UFSC, Vol. 8, N.2, p. 9-42, 2000.

NICHTER, Simeon. GOLDMARK, Lara. FIORI, Anita. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Brasília: PDI/BNDES, 2002.

PINEDA, Javier. **Partners in Women-Headed Households: Emerging Maculinities?** European Journal of Development Research, 2000, 12, 2, Dec, 72-92.

PRÁ, Jussara Reis. **Cidadania de gênero, capital social, empoderamento e políticas públicas no Brasil**. In: Reinventando a Sociedade na América Latina: cultura política, gênero, exclusão e capital social. BAQUERO, Marcello. (Org.). Porto Alegre/Brasília: Ed. Universidade/UFRGS/Conselho Nacional dos Direitos da Mulher (CNDM), 2001.

Programa de desenvolvimento institucional. Rio de Janeiro, BNDES, 2002.

Programa de Microcrédito no Brasil. Brasília, Caixa Econômica Federal, 2002.

Programa de microfinanças. Rio de Janeiro, BNDES, 2002.

Projeto: instituição comunitária de crédito Blumenau-Solidariedade. Blumenau, 1997.

QUEIROZ, Maria Izaura Pereira de. **Variações sobre a técnica de gravador no registro da informação viva**. São Paulo: T.A. Queiros, 1991.

Revista Carta Capital, 28 de janeiro de 2004. **O direito humano ao crédito**. p. 8-16.

REVISTA CARTA CAPITAL. **O direito humano ao crédito**. 28 de janeiro de 2004.

Revista Desafios do Desenvolvimento. Agosto de 2004. Ano 1, n. 1. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Sistema Financeiro: falta crédito no Brasil**. P. 26-32.

ROMANO, Jorge O. BUARQUE, Cristina Maria. **Crédito e Gênero no Nordeste Brasileiro**. Rio de Janeiro: AS-PTA, 2001.

SANTOS, A.R. **Metodologia Científica: a construção do conhecimento**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

SCHIEBINGER, Londa. **O feminismo mudou a ciência?** In: Cadernos Pagu. Desafios da equidade. Unicamp. 2001/02 (17/18).

SCHIOCHET, Valmor. **Instituição Comunitária de Crédito: A experiência de um banco alternativo em Blumenau/SC**. In: Novos Olhares sobre Blumenau. THEIS, Ivo Marcos. MATTEDI Marcos Antônio. TOMIO, Fabrício Ricardo de Limas. Edifurb. Blumenau, 2000.

SCOTT, Joan. **Gênero: uma categoria útil de análise histórica**. In: Revista Educação e Realidade, Porto Alegre, 16(2):5-22, jul/dez, 1990.

SINGER, Paul. **Economia Solidária**. In: A outra economia. CATTANI, Antonio David. (Org.). Porto Alegre: Veraz Editores, p. 116-124, 2003.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. 1 ed. São Paulo: Edição Fundação Perseu Abramo, 2002.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. Editora Fundação Perseu Abramo. São Paulo, 2002.

SINGER, Paul. SOUZA, André Ricardo de. (Org.) **A Economia Solidária no Brasil – A autogestão como resposta ao desemprego**. Contexto. São Paulo, 2000.

SIQUEIRA, Carlos Aquiles. (Coord.) **Geração de emprego e renda no Brasil – experiências de sucesso**. Editora DP&ª Rio de Janeiro, 1999.

YANNOULAS, Silvia Cristina. **Trabalho feminino: discursos e realidades**. In: Marx Morreu: Viva Marx! FREITAG, Bárbara. PINHEIRO, Maria Francisca. (Org.). Campinas, SP: Papyrus, p. 147-167, 1993.

YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Editora Ática, 2000.