

INTRODUÇÃO - PROBLEMÁTICA TEÓRICA: EMPODERAMENTO, CAPITAL SOCIAL E GÊNERO

Este trabalho apresenta como eixo central, uma reflexão sobre o papel das mulheres brasileiras e bolivianas num contexto de desenvolvimento das sociedades latino-americanas, cujos movimentos sociais democráticos, contribuíram para a inserção de gênero, o empoderamento e padrões equitativos na sociedade. Durante os últimos vinte e cinco anos mudanças significativas ocorreram nos papéis femininos, alterando processos e estruturas, que durante décadas reproduziam a posição subordinada das mulheres no âmbito das instituições políticas no Brasil e na Bolívia.

I.1 OBJETIVOS

Nosso intento foi comparar as tendências dos Programas de microcrédito na América Latina com outras regiões no mundo, no contexto das recentes transformações políticas, econômicas e sociais, buscando focar o modo como as questões de gênero foram aí tratadas. Buscamos ainda relacionar as propostas de maior empoderamento das mulheres com os efeitos dos movimentos feministas, e com teorias de relevância internacional entre gênero e desenvolvimento, e com o controle da renda domiciliar que superpõe e engendra não só o seu empoderamento, mas também a criação de riqueza, capital social e bem-estar a níveis micro (família) e macro (nação).

A fim de estabelecermos um marco histórico e conceitual que aproximasse cada um dos tópicos interrelacionados, contextualizamos o tema, apresentando a problemática teórica sobre o empoderamento das mulheres e a discriminação de gênero, num contexto político e social na Bolívia e no Brasil.

As transições econômicas, políticas e sociais vivenciadas pelas mulheres nas últimas décadas foram delineadas, a partir de um dos primeiros enfoques analíticos realizados pela economista dinamarquesa Ester Boserup nos anos de 1970, mostrando que as mulheres estavam sendo desproporcionalmente desqualificadas e marginalizadas pelos processos de desenvolvimento e modernização, o que trouxe à tona outros enfoques, tais como a necessidade de Programas de inclusão social e laboral, com

políticas trabalhistas transparentes, ancoradas em qualificação, geração de renda, e combate ao trabalho escravo e degradante.

Saffioti (1976) analisou os mecanismos típicos por meio dos quais o fator sexo opera nas sociedades de classes de modo a alijar da estrutura ocupacional grandes contingentes de elementos do sexo feminino. Desvendou as verdadeiras raízes deste alijamento, os papéis domésticos femininos, a determinação essencial do sistema capitalista de produção – a divisão da sociedade em classes sociais e os papéis femininos no escopo de uma ordem social competitiva.

Fatos históricos apresentam dados que dissimulam os preconceitos contra a mulher e, conseqüentemente sua marginalização da vida econômica. A partir da restauração dos processos democráticos no continente latino-americano, a ênfase foi sublinhada na “equidade” e na integração feminista de vários países, classes e etnicidades, em um processo extensivo de desenvolvimento, que outrora as ignorava e as denegria, colocando-as em patamares inferiores na sociedade. Conseqüentemente, as administrações governamentais conservadoras dos anos 80, especialmente com o governo de Ronald Reagan nos Estados Unidos e o de Margaret Thatcher na Grã-Bretanha, e os governos militares repressores na América Latina, e a crise da dívida externa, afetaram moral e economicamente as mulheres como um todo. Neste segmento, ressaltou-se o decréscimo nas ofertas de trabalho no setor formal, uma vez que a tônica mundial transferiu o enfoque de “desenvolvimento com equidade”, para uma ênfase no setor privado, na suficiência econômica, e em políticas austeras orientadas para a exportação e os ajustes estruturais econômicos. Os doadores internacionais, como o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Agência Internacional Americana para o Desenvolvimento (USAID), mudaram a retórica do crescimento no campo do desenvolvimento internacional das mulheres (*Women in Development - WID*), para novas realidades. Estas realidades estavam enfocadas nos argumentos da “eficiência” e, pela primeira vez num contexto global, incluíam as mulheres em suas metas de desenvolvimento humano sustentável, mas sem que elas tivessem as habilidades cumulativas e práticas políticas para usufruírem das benesses prometidas.

Neste contexto, verificou-se a inclusão da “análise de gênero” em projetos e Programas de desenvolvimento, pesquisas acadêmicas e governamentais sobre sua jornada tripla no lar e no setor externo da economia. As estatísticas começaram a ser apresentadas, especificando a incorporação das mulheres no trabalho, nos recursos e

renda, no tempo despendido em cada tarefa na área privada do domicílio, e na área externa, mostrando outras restrições, tais como a mobilidade. Outras análises de gênero foram compiladas, ressaltando as diferenças de classe, raça, etnicidade, idade das mulheres, assim como outras clivagens sociológicas demográficas.

Os problemas fundamentais dos mais empobrecidos membros da sociedade nos países em desenvolvimento começaram a ser questionados, os direitos e valores individuais dos cidadãos avaliados, tanto no âmbito das decisões coletivas, como das condições que os permitem vislumbrar novas chances de sobrevivência e inserção num sistema neoliberal.

Fundamentada nestes questionamentos, decidimos focalizar as experiências atuais das políticas de microcrédito dirigidas às mulheres dos segmentos sociais pobres e as experiências destas mulheres no Brasil e na Bolívia, contextualizando o cenário político-econômico e social das décadas de 1980 e 1990, visando compreender como e porque os Estados tomam decisões sobre políticas desenvolvimentistas e como estes enfoques afetam as relações de gênero. Por meio de uma análise comparativa focada na cidade de Salvador, Bahia e La Paz – El Alto, Bolívia, analisamos o setor informal urbano, e dois Programas de microcrédito regional, a “ONG Moradia e Cidadania” – Caixa Econômica Federal e o Banco Solidario (BancoSol), como casos exitosos na América Latina.

O Programa da Caixa Econômica Federal (CAIXA) foi escolhido por se tratar de uma iniciativa pioneira, em termos de implementação de um Programa de microcrédito de apoio a empreendimentos populares, em duas capitais brasileiras onde há um abrangente fosso estrutural entre os pobres e os não-pobres. A análise centrou-se na cidade de Salvador, por se tratar de uma capital que acolhe grande fluxo de migrantes nordestinos, com elevado nível de analfabetismo, e menores chances de inserção no mercado formal de trabalho, no qual o projeto fundamentado em grupos individuais, tem apresentado um considerável nível de sucesso.

O Banco Solidario S.A. (BancoSol) na Bolívia, foi escolhido por tratar-se de uma das experiências mais exitosas na América Latina, abrangendo um universo superior a setenta mil usuários, dos quais, 60% são mulheres. Diferente do Programa da Caixa Econômica Federal, que é um banco estatal no Brasil, e criou uma organização não-governamental (ONG) para poder implementar um Programa de microcrédito, o BancoSol era uma ONG que se transformou num banco comercial a serviço de numerosos clientes

pobres, seguindo, em princípio, a metodologia de grupos solidários do *Grameen Bank* de Bangladesh.

O escopo dos Programas de microcrédito oferecidos pela Caixa Econômica Federal (CAIXA) no Brasil e pelo Banco Solidario S.A. (BancoSol) na Bolívia, foram apresentados mostrando o crescimento da renda pessoal, na maioria dos casos de 50%, a inserção social e a redução dos efeitos da pobreza. A oportunidade de se obter um microcrédito significa a transferência de um esquema tecnicamente ilegal, para uma fonte legal de crédito, como o da Caixa e do BancoSol, compreendendo a evasão de processos viciosos e técnicas criminais executadas por exploradores e agiotas em muitos países.

Como partícipes de um sistema democrático dinâmico, as mulheres microempresárias do setor informal da economia, poderão estabelecer novas formas primordiais de organização social, que as permitirão agirem juntas, em prol de objetivos partilhados pelo grupo, gerando um capital social. O capital social agirá de forma a reduzir suas probabilidades de serem pobres, permitindo-lhes um acesso ao crédito direto e desburocratizado, assim como resultados substanciais em sua habilidade para contornar as flutuações de renda, por meio do empréstimo ou da acumulação de bens domiciliares duráveis.

Verificamos as crises políticas, a transição dos processos democráticos para uma ditadura militar repressiva e a volta para a democracia. Discutimos a falência do modelo do desenvolvimento rural-urbano, que não pode oferecer à população excluída os empregos que elas estão procurando, apresentamos os paradoxos do processo de internacionalização expresso pela globalização e seus corolários, a necessidade de se reestruturar as áreas de produção existentes, a liberalização e a inserção competitiva no mercado, assim como as relações de gênero nos dois países objetos da reflexão.

A pesquisa indaga sobre gênero e poder, e sobre a universalização da opressão do sexo/gênero, no âmbito das sociedades ocidentais (modernas, industriais e capitalistas) em que a distância entre o espaço público e privado é maior (Machado,1990:21).

O cenário político e social nos dois países de análise – Bolívia e Brasil – mostram uma representatividade de transformações ao longo das últimas décadas, apresentando um contexto generalizado de exclusão, em que as mulheres estiveram ausentes das transformações governamentais. Em primeiro lugar, porque os sistemas políticos, na sua maioria regimes autoritários, não permitiam participações populares, a não ser em

momentos de populismo, em segundo lugar, porque as autoridades governamentais especificavam claramente que política é um assunto predominantemente masculino, inapropriado para as mulheres, em terceiro lugar, esta política de exclusão resultou numa apatia feminina, quando poucas se aventuraram a apresentar suas reivindicações.

As mulheres se viram diante da dialética relação entre as possibilidades de uma mudança política ou sua inserção na política. Os momentos mais marcantes ocorreram durante as décadas de 1970 e 1980, quando uma população oprimida decidiu envolver-se em lutas pela democracia; e, durante as quais, as mulheres vislumbraram possibilidades de inclusão política. Apesar da obstrução masculina, de serem consideradas como antologicamente apolíticas, as mulheres foram pouco a pouco ganhando mais autonomia, mais autoconfiança, conquistando alguns assentos parlamentares, adquirindo um pensamento político mais acurado, e um maior controle sobre suas próprias vidas. Especificamente, foram capazes de promover uma consciência individual, tanto entre os homens, quanto entre as mulheres, e promoverem algumas modestas reformas. Com suas vidas marcadas pela desigualdade de gênero, pela exploração profissional, violência doméstica e preconceito, estas mulheres conseguiram alcançar este sucesso principalmente por meio da participação coletiva e da mobilização, combinando o poder com (*power with*), com o poder interior (*power within*).

A marginalização da mulher brasileira diante dos direitos civis está presente desde o primeiro código republicano, estendendo-se até a década de 1960, quando o *Estatuto Civil da Mulher Casada* (Lei 4.121/62), mostra que as mulheres eram classificadas como seres inferiores, submissas ao domínio masculino, inseridas no mesmo contexto dos negros escravos, dos aborígenes e dos deficientes físicos. O *Estatuto Civil da Mulher Casada* estabelece o direito da mulher casada ao trabalho, sem que necessite mais da autorização do marido, e ameniza as discriminações, alterando, por exemplo, a redação do citado artigo 233 do Código Civil (Barsted e Garcez, 1999: 19).

Os estigmas da época mostram que as mulheres deveriam ser mães, costureiras ou lavadeiras, especialmente se pertencessem a uma classe social humilde. Como o direito ao voto só foi promulgado pela Constituição em 1932, havia uma separação da política como “coisa dos homens”, isto é, o “público” e o “privado”, que é o lar,

denotando uma clara ausência das mulheres nas decisões governamentais, debates e representatividade político-social em nível federal, estadual e municipal.

Barsted e Garcez (1999), enfatizam que a partir de 1975, várias propostas de alteração legislativa, visando à igualdade entre homens e mulheres, foram apresentadas para subsidiar as mudanças do Código Civil, reconhecendo a mulher como “colaboradora do marido” na direção da família, admitindo sua capacidade civil plena e abrindo possibilidades legais para sua maior autonomia.

A construção de um imaginário de mudanças, o ideal de um país, talvez utópico, contou com o apoio de feministas corajosas, ativas, que se envolveram em ações solidárias, criando organizações para as classes miseráveis. As mulheres das periferias urbanas e das áreas rurais uniram-se aos grupos de mulheres das classes trabalhadoras, para criarem os clubes de mães, associações de donas-de-casa, transformando os protestos políticos em ações assistenciais e Programas comunitários, clamando por seus direitos de alimentar e educar decentemente os filhos.

A dinâmica do movimento participativo brasileiro proporcionou o empoderamento de várias ativistas brasileiras, que iniciaram uma série de debates sobre as disparidades de poder e gênero, enrustidos no casamento, na família, na comunidade, e principalmente nas congregações religiosas.

As pressões internas e externas, levaram o Governo brasileiro a legitimar algumas das reivindicações feministas, a supri-las com novos discursos de desenvolvimento de gênero, que incluíram em suas pautas de discussões as discriminações salariais, a falta de visibilidade no ambiente de trabalho, a violência doméstica, e principalmente a ausência de políticas públicas.

Na década de 1980, as mulheres das classes populares levantaram suas vozes para apontar as condições de vida inadequadas na periferia urbana, denunciando o trabalho exaustivo a que eram submetidas na sua rotina diária, sem água potável, energia elétrica, saneamento básico, postos de saúde, escolas primárias decentes, assim como a ausência de delegacias de defesa das mulheres.

O contexto de reivindicações políticas e sociais, no regime militar, também ocorreu na Bolívia, durante a Revolução Nacionalista (1952-1964), apresentando uma vigorosa formação sindical, tendo como partícipes os trabalhadores mineiros. As lutas internas, as greves, as hostilidades e invasões às embaixadas, criaram um cenário de

violência e destruição, que levou o País a índices inflacionários elevadíssimos, minando o poder aquisitivo das classes populares, criando uma população de miseráveis.

As mulheres bolivianas participaram das lutas nas ruas, tomaram parte nos grupos de resistência, atuaram como agitadoras e propagandistas, formando os Comandos Femininos do Movimento Nacionalista Revolucionário (MNR), a União de Mulheres da Bolívia (UMBO), a Federação Democrática das Mulheres da Bolívia (FDMB), além da Federação Nacional das Mulheres Camponesas “Bartolina Sisa”, constituindo-se em importantes bastiões na luta antioligárquica.

A inserção das mulheres bolivianas na política teve início com tarefas tipicamente femininas, como apelações judiciais, ofícios religiosos, correios clandestinos, marchas populares, transporte de armamento, cuidado com os enfermos, atenção aos presos, greves de fome, sempre como atores indiretos, tendo o esposo ou o companheiro como líderes. Os chefes dos partidos usavam-nas para participarem dos movimentos populistas, como as “Barzolas”, criadas no governo de Victor Paz Estenssoro (1952-1956), que queria uma polícia feminina sob seu domínio. Ao seu trabalho, seguiu-se o ‘Comité de Amas de Casa’, organizado na década de 1960, que reivindicou a libertação de seus companheiros, dirigentes mineiros, presos por exigirem melhores condições de trabalho nas minas, lutando junto aos sindicatos, às altas instâncias governamentais, exigindo padrões de vida adequados.

As mulheres bolivianas inseriram-se na Revolução Nacionalista (1952-1964), nas lutas pela reforma agrária, exigindo reformas nas políticas agrícolas que oferecessem benefícios aos camponeses, como a inserção de novas tecnologias, a construção de vias de transporte permanentes e energia elétrica. Denunciaram o racismo, o massacre das comunidades que remontam ao *ayllu* incaico (comunidades incas), e o fracasso de técnicas liberais impingidas aos colonizadores *kollas* ou indígenas dos Andes, entre eles os povos Aymara. A história dos povos Aymara nos forneceu um cabedal de informações sobre o seu modo de vida, suas vicissitudes e seus esforços em evitar um retorno ao sistema escravista a que foram submetidos seus ancestrais, que executavam as mais duras e intermináveis tarefas, com a exploração de toda a família, e com permanentes humilhações. As mulheres Aymara sofreram duplamente, porque a elas estavam designadas as tarefas domiciliares, que eram executadas em condições extremamente difíceis, e as mais variadas tarefas delegadas pelo patrão ou pelos *jilakatas*, capatazes das fazendas.

Na realidade, os movimentos sociais surgidos na Bolívia perpassaram o âmbito local ou regional e alcançaram importância nacional e popular, não só no contexto das “Barzolas” do MNR, mas, também, do “Comité de Amas de Casa”, com reivindicações específicas de uma categoria explorada, massacrada e discriminada pelo contexto sócio-econômico de um capitalismo dependente.

O papel fundamental desempenhado pelas mulheres bolivianas na recuperação da democracia não foi correspondido com uma participação de igual importância na consolidação democrática. Depois das eleições, a presença ativa de milhares de mulheres nos movimentos sociais e nos partidos políticos foi minimizada por uma simbólica representação política, que reduziu o seu exercício cidadão exclusivamente ao voto. As limitações impostas às mulheres ainda persistem e se mesclam com o sistema e a cultura política, que as excluem e impedem a sua participação efetiva.

Além das causas enumeradas, existe um bloqueio criado pelas próprias mulheres, que está condicionado à divisão sexual do trabalho que se interpõe e dificulta o exercício de uma cidadania plena e à participação nos direitos e garantias estabelecidos pela Constituição e as leis da República.

Ao discorrermos sobre o papel extensivo, desempenhado pelas mulheres brasileiras e bolivianas, em oposição aos regimes militares, nossa intenção foi mostrar sua luta por direitos humanos, pela não-violência, por ações desenvolvimentistas pró-ativas, por visibilidade e equidade.

Atualmente ainda há uma desconexão entre o ativismo feminista, com suas conquistas práticas, e os valores sociais patriarcais enrustidos, que sob o comando religioso, castram e impedem a emancipação feminina. Enquanto houver a permanência destes costumes, entre eles o *marianismo*¹, os prospectos de empoderamento político das mulheres permanecerão limitados.

Sabemos que na atualidade temos uma sociedade civil que não se encontra mais em oposição ao Estado, mas que se empenha na criação de novas associações civis, partidos políticos, micronegócios, para trabalharem nos setores “formais” ou “informais”, motivada a criar ou estabelecer normas de liderança e autoridade, em prol de relações sociais igualitárias.

¹ *Marianismo*: imagem de mulher associada à Virgem Maria, exaltando o mito da mulher semi-divina, de moral ilibada, de força espiritual imbatível. Ver: SKIDMORE, Thomas E.; SMITH, Peter H. **Modern Latin America**. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 1992. p. 62-63.

A hipótese de que o capital social reduz a probabilidade do indivíduo ser pobre, é fundamentada por vários autores, apresentando diversos benefícios a longo prazo, tais como um acesso mais eficiente ao crédito, o resultado de um treinamento profissional, a possibilidade de aquisição de habilidades para vencer as dificuldades de uma renda flutuante, ou mesmo por meio da acumulação de bens.

O capital social flui da qualidade do respeito mútuo, da confiança que existe nos relacionamentos, permitindo com que os indivíduos membros do grupo estabeleçam metas compartilhadas, de forma efetiva, que não poderiam ser alcançadas de forma isolada.

O capital social na Bolívia exhibe algumas externalidades em nível coletivo, mas a distribuição de benefícios na comunidade é uma função da extensão das redes associativas, por meio das quais os domicílios estão ligados pela associação e pela participação ativa, colimando em ações coletivas. Ressaltem-se, ademais, as interligações existentes entre as instituições locais e os governos municipais e regionais, que são de importância fundamental para a comunidade.

No contexto do Brasil, especificamente Salvador, ao analisarmos o perfil dos usuários do Programa de microcrédito da Caixa Econômica Federal “ONG Moradia e Cidadania”, adentramos no mundo das mulheres do setor informal, no seu senso de responsabilidade, do comportamento individual de cada uma em relação ao compromisso assumido, dos preceitos morais, dos efeitos da globalização em suas vidas e em seu micro-negócio, das flutuações econômicas, e de suas escolhas pessoais. Investigamos a confiança no grupo, na instituição de microcrédito, não como um mecanismo regulatório, mas como um bem público, que faz parte de um processo de mudança.

A motivação do estudo sobre mulher e desenvolvimento focalizando o Programa de microcrédito regional para as mulheres no setor informal urbano está centrada na análise da dinâmica social, nas visitas aos dois bancos mencionados, incluindo a análise da documentação disponível na CAIXA e no BancoSol, e entrevistas com os gerentes, os agentes de crédito, com as beneficiárias do microcrédito, com o propósito de investigar o modo de vida das mulheres usuárias do microcrédito, sua autonomia pessoal e financeira, e sua credibilidade junto aos órgãos financeiros. Questiona-se, no plano bancário quem é o demandante mais adequado, se são os homens ou as mulheres. Indagamos sobre os obstáculos enfrentados, principalmente pelas mulheres compromissadas, num contexto de

trama familiar, indagando se o marido motivava ou se interpunha barreiras ao seu trabalho, ou a seu intento de abrir um micro negócio. Questionamos se as mulheres sentem-se amparadas pelo companheiro, ou se estão sempre só. Indagamos às mulheres se elas sentem-se iguais ou desiguais em relação aos homens, e quais são os preconceitos dos agentes financeiros em relação às suas solicitações de um empréstimo. O trabalho centra-se nas receptoras de crédito, e, também, com as mulheres que não receberam o crédito, para avaliar o porquê do não-recebimento. Busca-se compreender o que se passa em lugares, como os “conjuntos habitacionais” ou os “grandes conjuntos”, e também os mercados, as ruas destinadas aos camelôs, estabelecimentos, que, conforme Bourdieu “aproximam pessoas que tudo separa, obrigando-as a coabitarem, seja na ignorância ou na incompreensão mútua, seja no conflito, latente ou declarado, com todos os sofrimentos que disso resultem, não basta dar razão de cada um dos pontos de vista tomados separadamente. É preciso também confrontá-los como eles são na realidade” (1997: 9). São investigadas as temáticas da família e de gênero, família e renda, da maior ou menor responsabilidade na criação dos filhos e a vulnerabilidade na abertura de um negócio, nos erros e nos acertos. Analisa-se, a partir dos “estudos de caso” o perfil do solicitante e do mandatário, das exigências em relação à renda, fiadores, grupos solidários, experiência administrativa e gerencial, entre outras.

Foram elaborados os instrumentos de coleta de dados (questionário/roteiro de entrevistas), assim como a definição dos dados a serem levantados sobre a gestão do microcrédito. O questionário foi elaborado a partir de perguntas abertas e fechadas, tendo como base o trabalho de Christian Grootaert e Deepa Narayan, *Local Institutions, Poverty, and Household Welfare in Bolivia* (2001), e de Ajaz Ahmed Khan e Patricia Cisneros Abad, *El Impacto del Crédito en el Empoderamiento de las Mujeres* (1998).

No entanto, o modo de trabalho com empoderamento é de nossa autoria, e esse questionário está estruturado no suposto do marido presente/ausente, e a análise vai caracterizar essas nuances.

As indagações prioritárias formuladas foram:

- Ø A construção social das políticas de microcrédito e a inserção das mulheres.
- Ø A relação entre o empoderamento e o capital social destas mulheres, o acesso ao microcrédito e o sucesso no empoderamento.

- Ø O impacto do microcrédito na inserção das mulheres no trabalho, nos negócios e na família.
- Ø As relações entre empoderamento, empresarial, social, familiar e conjugal das mulheres microempresárias.

A pesquisa foi realizada utilizando dados secundários, obtidos por meio de documentação própria dos dois bancos e de publicações relacionadas ao tema, e de dados primários coletados por meio de entrevistas com os gerentes, agentes de microcrédito (mulheres e homens), no interior das duas agências bancárias selecionadas e por meio de observação participante.

Focalizando a gestão dos Programas de microcrédito, foram duas as indagações principais:

- Ø a metodologia de implementação de Programas de microcrédito, pela qual são estabelecidas as regras de conduta para a concessão de um microfinanciamento para um segmento de empreendedores do setor informal, e a conseqüente aprovação dos cadastros, o contexto do negócio, a heterogeneidade das mulheres, e como se realizam as relações de gênero: como definidora dos valores, os padrões comportamentais dos gerentes e agentes de microcrédito;
- Ø o Modelo de Gestão dos Programas de Microcrédito, constituído a partir de grupos solidários ou individuais, de estratégias empresariais, valores e objetivos, portanto decorrente da cultura empresarial adotada, é o ponto-chave para determinar como são conduzidos os empréstimos, e a forma com que cada região é contemplada;

A formação dos grupos solidários ou individuais contempla: (a) pequenos valores em empréstimos que variam dos US\$100.00 a US\$ 5.000.00; (b) empréstimos para habitação, reconstrução de residências, e para melhorias ou reformas de instalações em microempresas; (c) compras de matéria-prima, ferramentas, equipamentos e máquinas.

A partir das entrevistas realizadas com as mulheres, faz-se uma análise qualitativa e quantitativa indicadora das mudanças sociais decorrentes de uma política de microcrédito, analisada segundo uma perspectiva de gênero.

O trabalho de análise quantitativa das entrevistadas não se pretende representativo, mas indicativo, pois não trabalhamos com amostras aleatórias, mas a partir de contatos estabelecidos pelos agentes de microcrédito e propiciados no próprio desenvolvimento da pesquisa de campo.

As metodologias comparativas e quantitativas, como assinalado por Arend Lijphart (1975), caminham lado a lado, como dois métodos lógicos e práticos que se completam.² Em nossa pesquisa procuramos respeitar e avaliar a análise qualitativa, os estudos de casos, assim como a observar a sutileza das entrevistas e dos contatos pessoais com as usuárias do microcrédito.

Buscamos sempre relacionar os dados obtidos na pesquisa de campo com a análise do desempenho do setor de microfinanças frente à globalização, os impactos abrangentes, ou externalidades, no Brasil e na Bolívia, um ambiente de negócios pró-ativo, em que as instituições de depósito, de empréstimo e de poupança se convertem de prestadores de serviços a agências empresariais dotadas de novos produtos e estratégias inovadoras, preocupadas com a inserção dos cidadãos num mercado de geração de renda e trabalho. As visitas e entrevistas realizadas com os gerentes, com os assessores de crédito, com as mulheres usuárias dos serviços bancários, mostram que as instituições estão preocupadas com a implementação de uma prática tecnológica de um *'credit plus'*, inserindo em seus Programas treinamento, saúde e serviços de aconselhamento para homens e mulheres. Há algumas evidências preliminares que mostram que estes Programas estão tendo uma abrangência externa, ao estimularem ações públicas coletivas ou mudanças políticas. Os Programas de microcrédito, demonstram, ademais que eles têm procurado oferecer taxas de juros compatíveis com a renda dos usuários, acompanhando e orientando-os no desenvolvimento de seus negócios, visando apresentar relatórios com taxas exemplares de reembolso dos empréstimos. O gerenciamento dos Programas têm mostrando que há uma evidente preocupação em cativar os clientes, e o acompanhamento contínuo de seus negócios os tem fortalecido, procurando evitar que sofram abalos em épocas de crises econômicas ou períodos de recessão.

² LIJPHART, Arend. Comparative politics and the comparative method. **American Political Science Review** 65, n. 3, 1971, p. 682-693. Ver também LIJPHART, Arend. The comparable cases strategy in comparative research. **Comparative Political Studies** 8, 1975, p. 158-177. SMITH, Peter H. (Ed.). **Latin America in comparative perspective: new approaches to methods and analysis**. Westview Press, 1995, p. 2. (Latin America in Global Perspective Series)

Considerando que, o setor de microfinanças representa um elo importante no contexto da estabilidade macro-econômica, mostrando a dinâmica dos micro negócios, e sua capacidade de expansão futura, evidencia claramente o papel das mulheres neste setor, como chefes do domicílio, lutando com os homens para desenvolverem seus empreendimentos comerciais, mostrando sua capacidade empresarial, os benefícios de sua renda para suas famílias, e a formação do capital social.

I.2 A ESCOLHA DO ENFOQUE: MULHER E DESENVOLVIMENTO

O enfoque sobre mulher e desenvolvimento escolhido para este trabalho enfatiza a diversidade das experiências das mulheres brasileiras e bolivianas, mostrando seus interesses comuns, a subordinação a que se sujeitam no ambiente doméstico e público. Como um grupo de mulheres subordinadas, elas possuem alguns interesses comuns, embora pertençam a um contexto étnico e geográfico diferenciados. No entanto, apesar de sua multifacetada identidade, de agendas políticas diferentes, sentem-se unidas por um sentimento de pertinência a uma comunidade global.

Entre esses interesses comuns, relacionam-se as lutas por políticas públicas e suas reivindicações por direitos civis, entre eles níveis de vida que lhes permitam viver com padrões igualitários aos dos homens, com direito à saúde, educação e moradia, além da possibilidade de abertura de micro negócios.

Os ajustes econômicos e as políticas neoliberais na América Latina, forçaram a população a buscarem moradia e trabalho na periferia ou subperiferia, num contexto de economia dependentista, que produziu grandes desigualdades, não só entre os países, inclusive entre as classes, mas também entre homens e mulheres. A dependência deteriorou o status das mulheres, limitando suas oportunidades de trabalho no setor formal da economia, uma vez que os empregos eram tipicamente oferecidos aos homens, relegando-as ao setor informal não-remunerado, e com um número cada vez maior de filhos. A fertilidade cresceu nas periferias, devido à posição socioeconômica inferior das mulheres em relação aos homens, por causas não-determinadas como a ausência de controle sobre a fertilidade; ou porque os filhos são necessários como mão-de-obra na lavoura, ou ainda como uma segurança durante a velhice.

A estrutura de classes, em nível mundial, está composta de capitalistas e trabalhadores assalariados sem propriedade. Este sistema de classes também inclui os

produtores de pequenos produtos, que controlam os seus próprios meios de produção, mas que não necessitam contratar o trabalho de outras pessoas, numa estrutura moderna que apresenta uma crescente classe média especializada e/ou com trabalhadores profissionalmente certificados. Estas transformações conduziram os países a uma desregulação, à destruição de sistemas embrionários de bem-estar social, principalmente no que se refere ao contexto de “desenvolvimento com equidade”, que foi transferido pelos organismos internacionais para uma ênfase no setor privado, na suficiência econômica, em políticas austeras orientadas para a exportação e ajustes estruturais econômicos.

O paradigma original de “*Women in Development (WID)*” dos anos '70, a partir da Conferência das Nações Unidas na Cidade do México em 1975, transformou-se, evoluindo do enfoque de “desenvolvimento internacional das mulheres” para uma ênfase de “gênero”, mesmo que empiricamente, enfatizando “gênero e desenvolvimento” (*GAD – Gender and Development*), anos '80 (Jaquette, 1995: 119, Blumberg, 1995: 41).

Gênero e desenvolvimento enfocam a maneira como o gênero, é *socialmente* construído, por meio de mecanismos em que homens e mulheres participam tanto da produção, como da reprodução. A antiga denominação de *WID* - desenvolvimento internacional das mulheres, ao ser codificada como “gênero e desenvolvimento” - *GAD*, modificou contextualmente a descrição usual de domicílio “como um bloco monolítico” para ambos os provedores e os paradigmas radicais do desenvolvimento. De acordo com os economistas clássicos, o domicílio era considerado como um bloco monolítico provedor de renda, não importando de onde viesse esta renda, quem realizasse o trabalho ou quem recebesse os recursos, as informações ou quaisquer outras formas de ajuda; o domicílio deveria ser descrito como uma simples função produtiva. Somente a partir da década de 1980 é que os pesquisadores passaram a considerar os poderes e privilégios diferenciados, com base em gênero e idade. Com base nestes estudos, descobriram, também, porque os Programas de assistência desenvolvimentistas geralmente falhavam no cumprimento de suas metas. Na realidade, importa sim quem trabalha, quem faz, quem realiza, quem aprende, e quem recebe as recompensas. Se a pessoa que desempenha o trabalho não é aquela que recebe os ensinamentos a respeito de melhorias, ou não recebe uma parcela dos benefícios que são gerados, essa pessoa

não desempenhará o seu trabalho da maneira como se esperava. Do ponto de vista teórico, na maioria dos casos avaliados, a pessoa trabalhadora era uma mulher.

Por meio destas análises verificou-se que o relativo controle da renda e da propriedade desempenhado pelas mulheres afetava o seu grau de empoderamento, não só no seio familiar, mas muitas vezes em nível de decisões na comunidade. Concluiu-se que as mulheres devotavam sua renda primordialmente à nutrição, à saúde e à educação dos filhos. Estes estudos intradomiciliares indicaram, adicionalmente, que os recursos diretos do desenvolvimento fluíam para as mulheres, na mesma proporção que para os homens, não somente como efeito econômico positivo, mas também como indicativo de bem-estar para todos os membros da família.

Atualmente este paradigma está sendo substituído por uma nova visão, mostrando que as ações femininas são imprescindíveis para resolver os problemas no domicílio, e no contexto macro, mundo. Isto, necessariamente, não significa mudanças qualitativas imediatas e automáticas na vida das mulheres. O novo paradigma de “gênero e desenvolvimento” dos anos 80 concede a cada uma das mulheres a primazia de novas lentes para que visualizem as transformações econômicas no mundo e uma mudança de gênero, Mas, são as mulheres quem deverão agir para implementarem as ações.

Partindo deste arcabouço teórico, este trabalho analisa os ramos de negócios das mulheres, em comparação com os homens, e se esses negócios interferem na vida familiar, no cuidado da casa, na educação dos filhos, no relacionamento com o marido, as condições sociais e os condicionamentos, como diz Bourdieu, “sua trajetória, sua formação suas experiências profissionais, a linguagem do corpo, gestos, posturas, mímicas, olhares, e também nos silêncios, nos subentendidos e nos lapsos” (1997: 10).

O desafio do trabalho está pautado na apresentação das mulheres do setor informal urbano, no Brasil e na Bolívia, em seus padrões associativos, suas lutas voltadas para mudanças no curto prazo de sua condição na sociedade, seu enfrentamento ao conservadorismo e aos preconceitos velados, conforme o enunciado de Bourdieu “as formas de violência não declarada, quase invisível por vezes...” (1999: 43), e o imbuir-se de empoderamento para abrir um negócio e tornarem-se independentes, mesmo tendo que enfrentar a oposição masculina. Como ressalta Boaventura dos Santos:

Numa sociedade de classes, como é em geral a sociedade conformada pela ciência moderna, tal vocação não pode deixar de assumir um viés conservador e preconceituoso, que reconcilia consciência com a injustiça, naturaliza as desigualdades e mistifica o desejo de transformação. (Santos,1989:35)

Esta pesquisa procura questionar a evidência empírica dos crescentes impactos negativos da globalização sobre o emprego das mulheres, os obstáculos enfrentados pelas mulheres casadas para saírem de casa em busca de uma atividade economicamente compensadora. Acrescente-se a isso, a evidência de menores salários que os dos homens no desempenho das mesmas funções, os preconceitos e discriminações por parte dos empregadores. “As restrições ao trabalho da mulher casada decorrem, em grande parte, da crença de que o absentismo é maior nesse grupo de trabalhadoras e do ônus que os encargos sociais, decorrentes da legislação que protege a trabalhadora gestante, acarretariam para a empresa” (Bruschini e Rosemberg, 1982:14).

Os empregadores restringem a contratação de mulheres casadas e em período fértil em suas indústrias, o que demonstra a dificuldade, as barreiras a serem transpostas por essas mulheres, principalmente as mulheres chefes de família. Sua inserção em maior número em atividades produtivas será bloqueada, impedindo-as, muitas vezes de transformarem-se, de ascender a uma posição sócio-econômica na sociedade, de sequer sonharem com a abertura de seu próprio negócio.

I.3 OS LUGARES DAS MULHERES NO TRABALHO E NO SETOR INFORMAL

A discriminação contra a mulher no mercado de trabalho é abordada por Saffioti,

indicando até que ponto a inferiorização social da mulher decorre de uma necessidade estrutural do sistema capitalista de produção ou da mera persistência de uma tradição cultural, na qual a mulher representava um ser submisso, ou ainda de uma redefinição dessa tradição, tendo-se em vista seu emprego racional como meio para a consecução de fins como o confinamento, no lar, de uma mão-de-obra que o sistema produtivo dominante não tem capacidade de absorver. (Saffioti, 1976: 19’20).

Embora o confinamento da mão-de-obra feminina às tarefas não-qualificadas torne difícil a comparação entre os salários dos homens e das mulheres, há suficientes evidências de discriminação salarial em benefício da força de trabalho masculina (Saffioti, 1976; Carvalho, 1998).

Para Carvalho (1998), em muitas sociedades a inserção da mulher no mercado de trabalho tem representado mundialmente uma sub-representação nas atividades melhores remuneradas e ocupações de maior *status*.

Do ponto de vista histórico, verificamos que tanto nas sociedades pré-capitalistas, quanto no presente, o emprego da força de trabalho feminina encontra sérias barreiras, impedindo sua penetração, ou oferecendo-lhes posições subalternas e menos compensadoras, conduzindo-as a um processo de marginalização.

O aparecimento do capitalismo, segundo Saffioti (1976: 35), se dá, pois, em condições extremamente adversas à mulher, tendo suas capacidades subvalorizadas, traduzidas em termos de mitos justificadores da supremacia masculina e, portanto, da ordem social que a gerara; no plano estrutural, à medida que se desenvolviam as forças produtivas.

A evolução do trabalho feminino revela que das atividades no interior do domicílio e nos campos, a mulher foi conduzida às fábricas, às escolas, aos hospitais e serviços administrativos. No entanto, essa mesma indústria de confecção feminina, foi organizada seguindo os moldes capitalistas, que além de manter grandes massas de mulheres disfarçadamente desempregadas, explora ao limite a mais valia absoluta produzida pelas trabalhadoras, mantendo em níveis extremamente baixos os seus salários e incentivando-as a trabalharem em seus domicílios, para que os empregadores escapem dos pagamentos com incentivos extras que lhes correspondem como direitos adquiridos.

Desse estágio embrionário de inserção no mercado de trabalho, muitas mulheres permanecem como “sacoleiras” ou “artesãs”; pois seu trabalho no domicílio provou ser o mais compatível com suas funções tradicionais de mãe de família. Estas dificuldades levaram numerosas mulheres a abrir mão de uma possível realização profissional em benefício de uma integração mais plena (e menos onerosa, do ponto de vista imediato), no grupo familiar (Saffioti, 1976: 55 e 59).

No Brasil dos anos '80 verifica-se o agravamento da situação sócio-econômica das famílias e grupo doméstico de baixa renda, observando-se o crescimento da família

uniparental e a inserção dessas mulheres no setor informal urbano. Famílias chefiadas por mulheres em idade reprodutiva duplicaram de 5% para 10% entre 1960 e 1984, segundo Carvalho (1998: 13). A autora ressalta que, na década de 1970, viúvas representavam 55,2% das mulheres chefes de família, passando a responder em 1984 por apenas 20,7%, enquanto a participação de mães solteiras e separadas cresce neste universo para 74,5%. A consequência direta da predominância da mulher separada e da mãe solteira é a redução dos níveis de idade da mulher chefe de família.

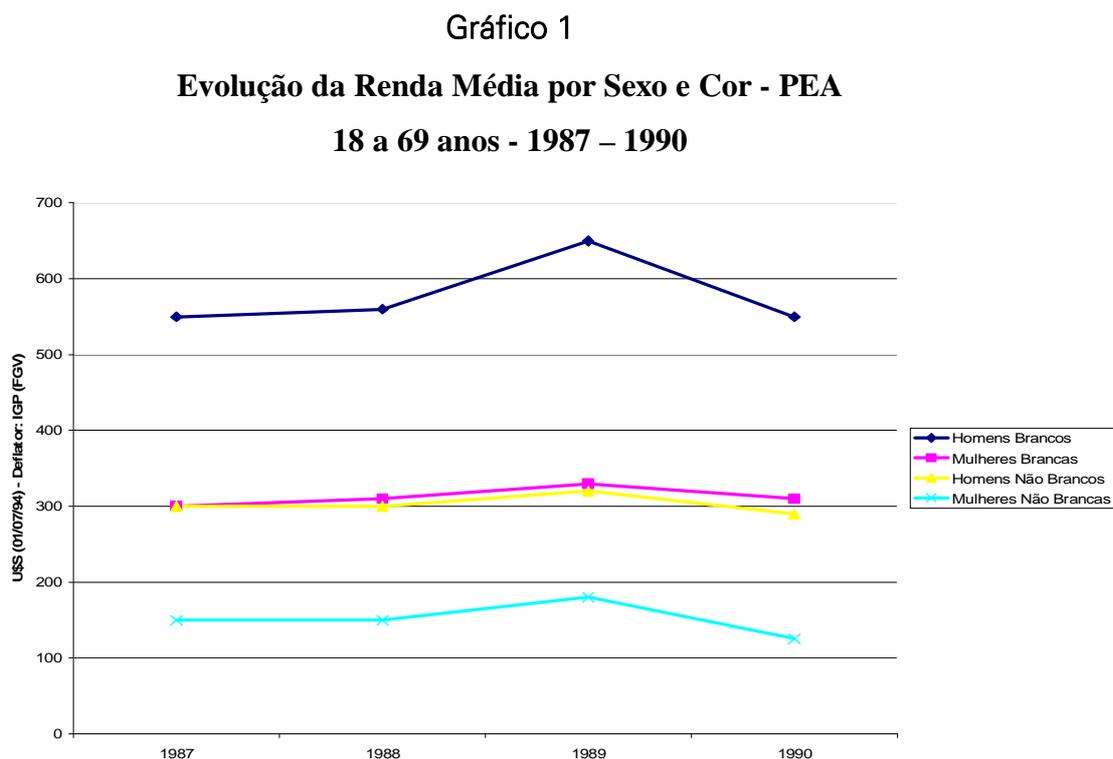
O crescimento recente dos níveis de pobreza tem sido associado ao processo de urbanização, predominantemente nas regiões mais pobres, tais como o Nordeste, 32% do total do País e 44% do total rural (Moura et al., 1999: 81); e áreas metropolitanas como La Paz, na Bolívia.

Ao enfatizar a feminização da pobreza, Lavinias (1996), ressalta a busca das mulheres pobres para a construção de uma cidadania própria, especialmente no que concerne às mulheres negras e trabalhadoras rurais. Embora a taxa de atividade das mulheres no mercado de trabalho ter aumentado nos últimos dez anos em torno de 38%, ela ainda é considerada como relativamente baixa. Segundo dados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílio), metade das mulheres que trabalham está no setor informal, destituídas, pois de direitos previdenciários. Essas mulheres trabalham majoritariamente em tempo parcial, contra apenas 15% dos homens, o que demonstra, evidentemente, que a força trabalho feminina não dispõe das mesmas chances de competir no mercado de trabalho em relação a seus colegas do sexo masculino. Os dados estatísticos comprovam que entre os trabalhadores que desenvolvem atividades em seu próprio domicílio, 82,2% são mulheres, indicando que as oportunidades de multiplicar suas atividades são restritas a um número de funções compatíveis com os limites do espaço e das atividades domésticas, limites que se revestem de grande importância em se tratando de lares pobres e desprovidos, muitas vezes de infraestrutura básica.

Os dados estatísticos apresentados por Lavinias (1996), mostram que no mesmo período, observou-se uma tendência à redução no diferencial dos rendimentos médios por sexo. O rendimento médio feminino passou de 2,7 salários mínimos mensais, em 1981, para três, em 1990, quando o dos homens permaneceu constante, em torno de

cinco salários mínimos³. Essa relação evoluiu favoravelmente às mulheres, porque nessa década os homens foram os mais atingidos pela reestruturação da economia e pelo desemprego.

Nos **Gráficos 1 e 2** que se seguem, vê-se a evolução da renda média por sexo e cor – PEA, 18 a 69 anos, no período 1987-1990.

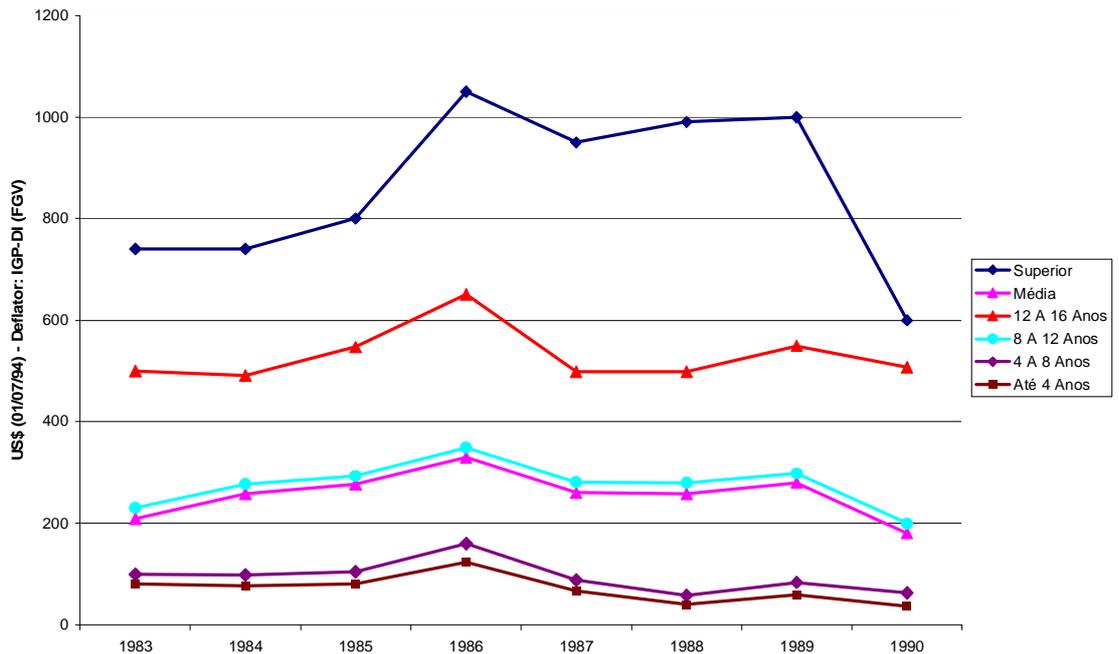


Fonte: PNAD – IBGE 87-90 – Regiões metropolitanas (exceto Brasília), in: Lena Lavinas, *As Mulheres no Universo da Pobreza: O Caso Brasileiro*, Estudos Feministas, Ano 4, N. 2/96, p. 467.

Conforme explicitado no **Gráfico 1**, verifica-se que no grupo 18-69 anos, a evolução da renda média por sexo e cor, em escala metropolitana, confirma um distanciamento crescente nas rendas de mulheres brancas e homens não-brancos, em favor daquelas. Isto dito, o valor da renda média dos homens brancos é quase o dobro dos três outros grupos. O grupo que aufer rendimentos mais baixos é o das mulheres negras. Evidenciam-se pois, as desigualdades sociais, em raça e gênero. **O Gráfico 2** ilustra o que se passou no interior do grupo das mulheres, considerando-se os distintos níveis de escolaridade no período 83-90.

³ O salário mínimo brasileiro, em 1994, estava em torno de US\$ 70 (setenta dólares).

Gráfico 2
Evolução da Renda Média por Sexo e Cor - PEA
18 a 69 anos - 1983 – 1990

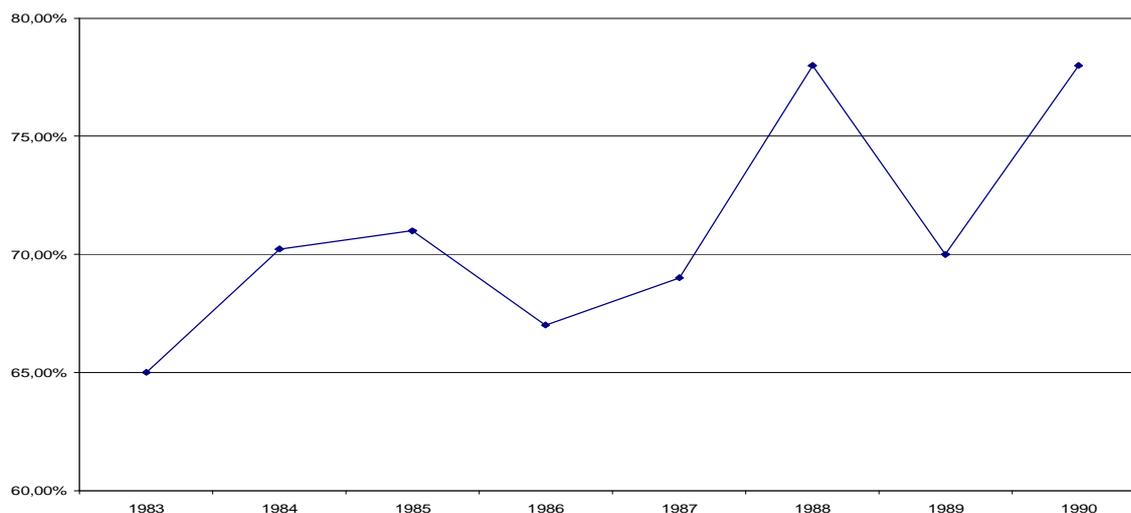


Fonte: PNAD-IBGE 87-90 – Regiões metropolitanas (exceto Brasília), in: Lena Lavinias, *As Mulheres no Universo da Pobreza: O Caso Brasileiro*, Estudos Feministas, Ano 4, N. 2/96, p. 468.

O **Gráfico 2** explicita a evolução da renda média por sexo e cor, e mostra nitidamente a existência de dois grupos: o primeiro, formado pelas mulheres com mais de doze anos de estudo (1º e 2º graus completos e nível superior), cujo valor da renda é mais do dobro ou do triplo da renda média feminina. O segundo grupo é constituído por aquelas que se encontram na média ou abaixo dela, a saber, as mulheres com menos de 12 anos de estudo.

O **Gráfico 3**, mede o coeficiente da variação das rendas médias das mulheres por nível de escolaridade (PEA feminina de 18 a 69 anos), no período de 1983 a 1990 e revela que aumentou em quase 20% o desnível de renda entre as mulheres.

Gráfico 3
Coefficiente de Variação das Rendas Médias por Níveis Escolares
(PEA feminina de 18 a 69 anos) 1983 – 1990



Fonte: PNAD-IBGE 87-90 – Regiões metropolitanas (exceto Brasília), in: Lena Lavinias, *As Mulheres no Universo da Pobreza: O Caso Brasileiro*, Estudos Feministas, Ano 4, N. 2/96, p. 468.

Ou seja, o **Gráfico 3** explicita a elevação do rendimento médio das mulheres como resultado dos ganhos de renda apropriados pelas mulheres mais escolarizadas, de nível superior. Houve, conseqüentemente, nesta década, aumento das desigualdades econômicas entre as mulheres. Ao se comparar as trajetórias de ambos os sexos para interpretar o avanço, a estagnação ou o recuo das mulheres numa sociedade fundada numa hierarquia de gênero, que não lhes confere os mesmos salários dos homens, conforme se pode ver pela Tabela 1.

A **Tabela 1** mostra a magnitude de homens e mulheres ocupados nas empresas da atividade informal no Brasil, no período de 1997. Os dados evidenciam a hegemonia de homens, pois a ocupação de mulheres representa no total da população ocupada desse segmento 55,6%. Estratificando-se o volume de pessoas ocupadas no setor informal, observa-se a supremacia da ocupação masculina, à exceção do pessoal não-remunerado, em que a ocupação feminina supera a masculina em 62%. Entretanto, isto não significa uma vantagem para o mercado em termos de acumulação, ou em termos de capacidade de compra, porque corresponde ao pessoal não-remunerado. Além disso, representa apenas uma ocupação com capacidade muito limitada de gerar impactos positivos na massa salarial.

Tabela 1

**Pessoas Ocupadas nas Empresas do Setor Informal,
por Posição na Ocupação, segundo o Sexo e os Grupos de Atividade
Brasil ó 1997**

	Pessoas ocupadas nas empresas do setor informal					
	Posição na ocupação					NÃO-remunerado
	Conta-própria	Empregador	Empregado com carteira assinada	Empregado sem carteira assinada		
Total (1)	12 870 421	8 589 588	1 568 954	874 043	1 320 682	517 153
Indústrias de transformação e extrativa mineral (1)	1 735 176	1 013 391	232 803	130 999	270 795	87 188
Indústrias da construção (1)	1 775 837	1 354 028	173 901	25 172	212 492	10 243
Comércio de mercadorias (1)	3 522 833	2 185 644	482 966	319 407	300 869	233 947
Serviços de alojamento e alimentação (1)	1 189 278	722 331	153 453	83 451	113 477	116 565
Serviços de transporte	729 360	606 098	51 891	10 299	51 428	9 644
Serviços de reparação, pessoais, domiciliares e de diversões (1)	2 318 915	1 777 010	207 322	85 289	205 426	43 867
Serviços técnicos e auxiliares (1)	1 525 617	905 773	253 000	201 725	149 710	15 409
Outros serviços (1)	58 860	24 466	10 100	17 700	6 304	290
Sem declaração (1)	14 546	847	3 517	-	10 182	-
Homens	8 272 918	5 531 014	1 145 501	467 333	931 729	197 340
Indústrias de transformação e extrativa mineral	951 942	462 841	170 489	84 008	195 845	38 759
Indústrias da construção	1 762 179	1 345 523	173 391	24 211	209 058	9 997
Comércio de mercadorias	1 949 181	1 185 790	315 753	172 840	194 407	80 392
Serviços de alojamento e alimentação	634 207	401 763	100 315	35 807	57 913	38 409
Serviços de transporte	707 129	593 528	47 753	9 938	49 111	6 798
Serviços de reparação, pessoais, domiciliares e de diversões	1 357 222	955 882	162 221	60 132	160 326	18 661
Serviços técnicos e auxiliares	863 594	566 501	164 959	73 818	54 168	4 148
Outros serviços	36 942	18 921	7 177	6 580	4 090	175
Sem declaração	10 521	265	3 443	-	6 812	-
Mulheres	4 597 201	3 058 513	423 213	406 710	388 953	319 813
Indústrias de transformação e extrativa mineral	783 235	550 550	62 315	46 992	74 950	48 428
Indústrias da construção	13 657	8 505	511	961	3 434	246
Comércio de mercadorias	1 573 428	999 855	166 989	146 567	106 462	153 555
Serviços de alojamento e alimentação	555 071	320 569	53 138	47 644	55 565	78 156
Serviços de transporte	22 231	12 569	4 138	361	2 316	2 846
Diversões	961 630	821 067	45 101	25 157	45 100	25 205
Serviços técnicos e auxiliares	662 007	339 272	88 025	127 908	95 542	11 260
Outros serviços	21 917	5 544	2 923	11 120	2 214	115
Sem declaração	4 025	582	74	-	3 369	-

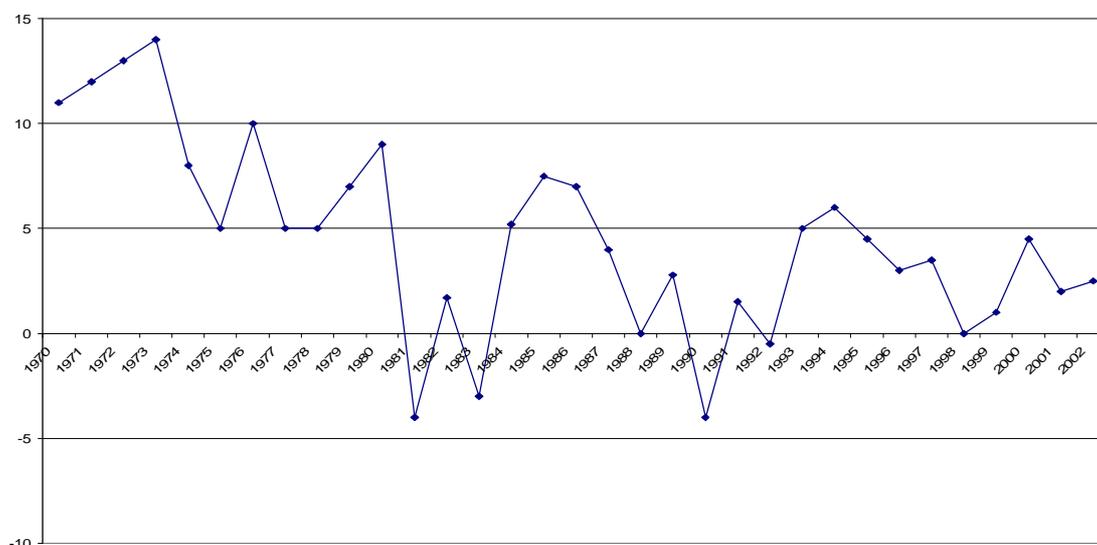
Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Emprego e Rendimento.

(1) Inclusive as pessoas ocupadas sem declaração de sexo.

A **Tabela 1**, em termos de iniciativa, mostra que a capacidade de gerar postos de emprego, também pertence aos homens, que é por meio do segmento empregador, ou em atividades que exijam, ou não, a assinatura do contrato de trabalho, o que torna mais imperfeito o mercado informal.

As décadas de 60 e 70 foram marcadas pela abertura comercial, tendo o modelo de substituição de importações como base do desenvolvimento industrial, que entrou posteriormente em colapso. As taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de dois dígitos observadas na década de 70 declinaram, significativamente, nos anos '80 e 90, como pode ser visto no **Gráfico 4**.

Gráfico 4
Variação Real Anual do PIB (%)
1970 - 2002



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Novo Sistema de Contas Nacionais (IBGE SCN/Cont. Anual), in: Bila Sorj, *Trabalho e Responsabilidades Familiares: Um Estudo sobre o Brasil*, Relatório Final, janeiro de 2004, p. 5.

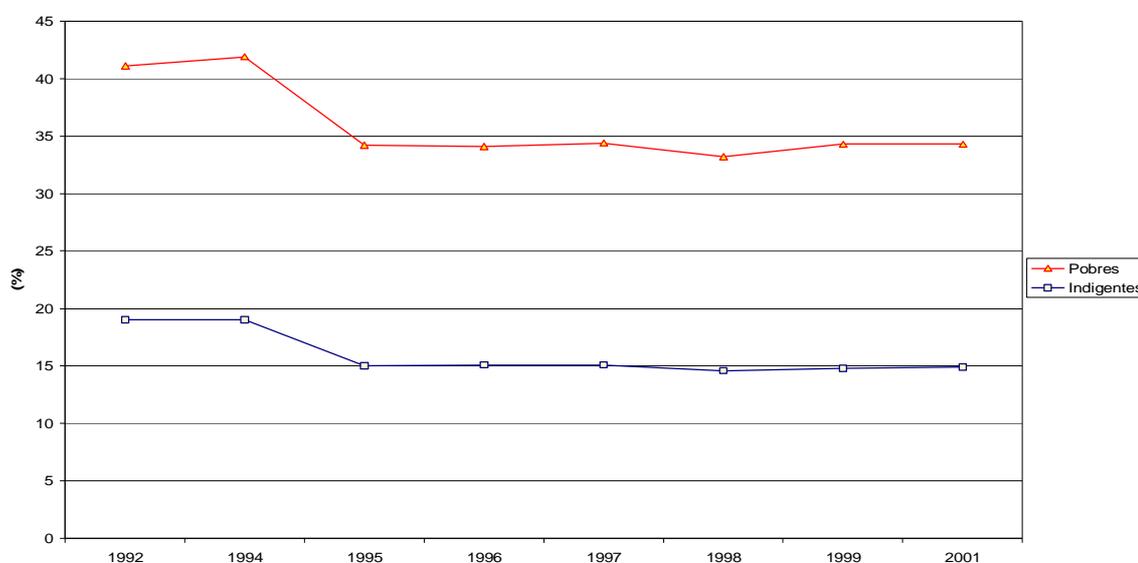
Sorj (2004), ressalta que, enquanto na década de 70 a taxa chegou a 14%, em 1973, a média dos anos 80 e 90 foi de 1,7% e 2,7%, respectivamente.

O principal impacto da recessão econômica dos anos 80 no mercado de trabalho ocorreu na contração dos rendimentos reais dos trabalhadores, fortemente corroídos pelas altas taxas de inflação. Em termos ocupacionais, o principal problema da década

de 80 esteve mais associado às questões como qualidade da ocupação do que com relação à quantidade de postos de trabalho gerados, tendo em vista que a maior parte do ajuste era feita por meio da variação salarial ou da expansão da informalidade (Sorj, 2004: 5).

Segundo Sorj (2004), no Brasil, em 2001, cerca de 14,6% da população pertenciam às famílias com renda inferior à linha de extrema pobreza e 34% às famílias com renda inferior à linha de pobreza. Esses percentuais no início da década eram de 19% e 41%, respectivamente, como se pode verificar no **Gráfico 5**.

Gráfico 5
Varição Real Anual do PIB (%)
1992 - 2001



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Novo Sistema de Contas Nacionais (IBGE SCN/Cont. Anual), in: Bila Sorj, *Trabalho e Responsabilidades Familiares: Um Estudo sobre o Brasil*, Relatório Final, janeiro de 2004, p. 5.

Conforme observado no **Gráfico 5**, a grande redução da pobreza e da indigência ocorreu de 1994 para 1995, depois que os percentuais se mantiveram praticamente constantes.

O que se verificou com o avanço do capitalismo nos países periféricos e as políticas de ajuste econômico, é que houve uma redução no número de trabalhadoras familiares sem remuneração, provocando um deslocamento para as atividades produtivas fora da unidade familiar e a inserção no trabalho remunerado. Com muito

esforço, as mulheres foram pouco a pouco vencendo as barreiras, inserindo-se em pequenos empreendimentos, abrindo suas bancas artesanais, diminuindo os espaços ocupados anteriormente somente pelos homens. As dificuldades encontradas para conciliar as atividades remuneradas, o trabalho caseiro, e a ampliação nos percentuais de trabalhadoras assalariadas, significam oportunidades viáveis para as mulheres. Estas dificuldades, que são encontradas na rede familiar, a segregação ocupacional, a falta, muitas vezes de amparo familiar, leva a grande maioria de mulheres que trabalham a se concentrar em um pequeno número de ocupações.

Como essas mulheres pertencem a classes menos favorecidas e com baixo nível de instrução, as possibilidades de trabalho se limitam às ocupações relativas a prestação de serviço (90% dos trabalhadores desse ramo são do sexo feminino), quase sempre como empregadas domésticas, ou no campo, onde tem sido intensa a proletarização do trabalhador (Bruschini e Rosemberg: 1982).

Alega-se, freqüentemente, que as mulheres ganham menos do que os homens porque elas trabalham em média menor número de horas e, que quando gerenciam um negócio, vão para casa mais cedo do que os homens porque se sentem obrigadas a tomar conta dos filhos e a realizarem as tarefas cotidianas da casa. Os homens, não, continuam reunidos com os amigos, vão para o bar beber, confraternizar-se, fechar “negócios”. É verdade que “a mulher continua sendo responsável pela execução dos afazeres domésticos, já que não conta com a participação masculina. Estudo recente publicado pela Organização Internacional do Trabalho indica que as “trabalhadoras” com responsabilidades familiares chegam a realizar 70 a 80 horas semanais de trabalho! (ibid:19).

Verifica-se que, para que haja uma redução dos diferenciais de renda entre homens e mulheres, será necessário mais de um século para que estes diferenciais se tornem nulos, e isso só ocorrerá se mantiver o ritmo atual de recuperação dos rendimentos femininos e sua inserção em atividades remuneradas.

O estudo da participação das mulheres no setor informal urbano, mostra os impedimentos para a abertura de um negócio, os preconceitos em relação ao crédito concedido aos homens e, se os bancos negam mais aos homens, do que as mulheres.

Essas observações apontam para a complexidade implícita na expressão “mulher e trabalho”, na sua participação como empreendedora, na sua posição na família e na

classe social. E indicam a necessidade de análise sobre o modo de como os sistemas financeiros de concessão de crédito a representam e concebem seu atendimento.

Na Bolívia, ao analisarmos o projeto do Banco Solidário (BancoSol), procuramos mostrar seu pioneirismo histórico na implementação de um Programa de microcrédito para os despossuídos, e entre eles as mulheres; analisando-se subsídios em Ackerly (1995), Albee (1996), Anderson (2002), Berger e Buvinic (1988), Mills (2001), Mosley (2001), Hulme (2000), Rocha e Gómez (1990), Simanowitz (2000).

No Brasil, ao enfocarmos a ONG “Moradia e Cidadania” – Programa de Microcrédito da Caixa Econômica Federal (CAIXA), junto aos microempreendedores, na cidade de Salvador, Bahia, apresentando as similaridades fundamentais com o Brasil, primeiramente porque os dois países enfrentaram governos autoritários durante as últimas décadas, denotando uma completa ausência de comprometimento com o desenvolvimento social de seus cidadãos, discriminação contra as mulheres e altos níveis de pobreza.

A contribuição das mulheres para a economia nacional, por meio de atividades produtivas – que se estendem tanto nas atividades formais quanto no setor informal da economia, foi o enfoque fundamental de nossa análise. Dois bancos foram analisados e seus Programas de microcrédito voltados para as mulheres no setor informal. A compreensão da construção intelectual das questões de gênero e a singularidade do contexto político de ambos os países; as diferenças sociais, demonstrando também os fatores regionais étnicos e históricos em Salvador (Bahia), La Paz – El Alto (Bolívia) constituíram os tópicos centrais para a pesquisa.

Brasil e Bolívia tem em comum uma história de movimentos democráticos, partidos políticos tradicionais e novas organizações, que não conduziram os dois países na direção do desenvolvimento real, especialmente no que se refere a tópicos sobre o desenvolvimento das mulheres.

O desenvolvimento não somente gera crescimento, mas também distribui benefícios justos e de forma imparcial. Ele *empodera* as pessoas, especialmente as mulheres e prioriza benefícios para os pobres, ampliando as suas oportunidades fora dos domicílios, eliminando a discriminação de gênero, abrindo-lhes uma brecha no mercado de trabalho, ou motivando-as interiormente para que iniciem um negócio, às vezes um micronegócio no setor informal da economia.

O desenvolvimento proporciona a inserção das mulheres numa sociedade masculina, em que certas formas de racismo e sexismo estão sempre presentes. Há uma

nova divisão de trabalho que põe o peso das políticas sociais nas mulheres, nos negros e nos pobres. Os excluídos, entre eles as mulheres, os negros e os indigentes, formam um grupo particularmente inclinado à exclusão e muitas vezes relegados a níveis inferiores de pobreza no interior dos lares. As mulheres são sempre chefes de família, um grupo denominado de *classes renegadas* de não-cidadãos na América Latina. Embora contribuindo para a economia nacional por meio de atividades produtivas – que se estendem tanto como um emprego no setor formal da economia, quanto uma atividade no setor informal, num contexto de Brasil, ou de Bolívia, as atividades produtivas das mulheres acontecem no interior da casa, e a maior parte do que é produzido é consumido no lar. Stewart (1992: 22) menciona que «o papel das mulheres como provedoras preenche duas funções: contribui para a produção nacional e o bem-estar social (contabilizado ou não); gerando renda para a família. A geração de renda proporcionada pelas mulheres é importante para os lares pobres.»

I. 4 EVOLUÇÃO SOCIOECONÔMICA NA AMÉRICA LATINA

O grande percentual de pobreza no Brasil e na Bolívia deve-se a má distribuição de renda, mantendo-se constante e extremamente elevada, em que os 10% mais ricos da população se apropriam de algo em torno de metade do total da renda das famílias, enquanto os 50% mais pobres ficam apenas com 10% da renda total (Sorj, 2004: 6). Para se compreender a pobreza estrutural na América Latina e a ausência de mecanismos sociais para promover o crescimento econômico, precisamos contextualizar o continente a partir da expansão econômica, iniciada com a colonização no século dezesseis. Inserindo os países latino-americanos num contexto essencialmente de subordinação ou posição “dependente”, exercendo uma conduta econômica, que foi amplamente modulada pelos poderes industriais da Europa e dos Estados Unidos. As mudanças econômicas provocam mudanças sociais, que fornecem o contexto para transformações políticas. Estas transformações se fizeram sentir na ordem social e na estrutura de classes, e tiveram conseqüências na transição política.

Neste contexto, é fundamental questionar-se porque os governos passados e presentes não implementaram Programas inovadores envolvendo as mais ativas instituições de nossa sociedade, especialmente aquelas que trabalham com grupos comunitários, as organizações não-governamentais, voltadas para o empoderamento das

mulheres. Por que é que eles não tiveram habilidades próprias ou energia de ação? Hartsock (1983: 2, citado por Smith et al.: 2004), questionando não só os governos como os movimentos sociais feministas que propunham o empoderamento das mulheres, também indaga sobre este posicionamento: «até que ponto o poder deve ser entendido como uma fonte de energia ou habilidade? Como deveriam as feministas entenderem as ações de indivíduos que compelem outros se comportarem de certa maneira como se estivessem contra as mais impessoais forças das circunstâncias, que também compelem pessoas para ações particulares? Todos esses questionamentos são indagações que um movimento social de transformação deve enfrentar, a fim de que seja bem sucedido nos seus propósitos de transformação de uma sociedade estruturada pela dominação.»

A partir da contribuição dos movimentos feministas e de sua disseminação e reequiparação nos organismos governamentais e não-governamentais, agências internacionais e nacionais, as mulheres são percebidas e se percebem como buscando o empoderamento e a liberdade.

Por meio desta ampla movimentação e discussões de valores, as mulheres fizeram seus *lobbies* junto às autoridades, ingressaram em carreiras políticas, levantaram suas vozes até as autoridades econômicas.⁴ Escreveram, falaram, proclamaram. Criaram organizações, expandiram seus canais de comunicação, formaram redes transnacionais e organizaram congressos. Conscientemente engajaram-se em novas oportunidades, ações políticas, projetos de desenvolvimento comunitário, para atingirem seus objetivos e suas metas. Imiscuiram-se no mundo masculino, sendo em muitos sentidos obstruídas pelos homens, a fim de apresentarem suas reivindicações e mostrarem a sua capacidade.

Mulheres aprenderam a seguir e a usar suas percepções imediatas, baseadas em experiências passadas, e nas suas duras condições de vida, para imporem novas metas e novos temas para as suas vidas. Elas começaram a observar as importantes condições de vida e a desejarem uma melhor qualidade de vida, padrões de moradia comparativos, normas que eliminassem a dominação e a violência.

Na verdade, demandaram ações positivas que pudessem visibilizar as contribuições sociais das mulheres trabalhadoras de vastos contingentes da população; valorizassem o

⁴ Ver também Mala Htun e sua ênfase nas redes de informações ou *issue networks*, inspiradas por idéias de modernidade, igualdade, e liberdade; nas mudanças ocorridas em outras países; em tratados internacionais, que constituíram o ímpeto por trás de um processo de reforma (HTUN, Mala. **Sex and the State: abortion, divorce and the family under Latin American dictartoships and democracies**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2003. p. 5).

saber profissional acumulado por diferentes gerações de mulheres trabalhadoras e reequilibrassem antigas defasagens, incluindo o princípio de equidade de oportunidades entre homens e mulheres, em suma, propuseram análises rigorosas com propostas de reformulações, a fim de que se eliminassem as assimetrias de gênero no mundo do trabalho (Cappellin, 1996a: 158).

As ações positivas, na acepção de Cappellin (1996a), deveriam ser avaliadas no interior de cada realidade sociopolítica nacional, impulsionando uma mudança comportamental nos espaços institucionalizados – famílias, escolas, trabalhos, partidos, associações, igrejas etc. – e os indivíduos.

Essas ações positivas nas empresas passam a intervir na segregação ocupacional, motivando os empregadores a eliminarem os estereótipos e preconceitos que alimentam as assimetrias entre profissões atribuídas aos homens e às mulheres. Em segundo lugar, as ações positivas, modalidades de intervenção sobre as assimetrias entre os sexos no campo das profissões, dialogam com a igualdade de oportunidades entre homens e mulheres. Em terceiro lugar, a estes desafios as ações positivas respondem com a luta contra as desigualdades de gênero, as chamadas discriminações indiretas no mundo do trabalho. Em quarto lugar, a construção das propostas das ações positivas tem o gênero como categoria para fundamentar a análise das fontes de segregação e para predispor encaminhamentos ao empoderamento (Cappellin, 1996a: 166).

Smith (2003: 8) pergunta «como desenvolver o empoderamento?» E afirma que as escritoras feministas identificaram duas amplas estratégias, ou maneiras de se chegar ao empoderamento, termos geralmente usados como "*poder interior*" e "*poder com*" - "*power within*" e "*power with*".»

Poder interior, continua Smith "refere-se a afirmação do indivíduo. Ele pode surgir por meio da educação, formal ou informal, e por meio da aquisição de habilidades e treinamento." Lamentavelmente, os cidadãos da América Latina precisam fazer um retrocesso ao passado e lembrarem-se de que os governos anteriores os privaram de condições essenciais para uma vida decente, de educação e emprego. No Brasil, durante anos e anos, os Governos limitaram o acesso aos pobres a uma cultura formal, negaram-lhes até o direito de uma alfabetização básica, essa era a política adotada sistematicamente e durante um longo período pelas famílias poderosas dos "*coronéis*" do Nordeste, que controlavam não só a economia, mas a política na região. Alguns importantes pesquisadores brasileiros já mencionaram estas questões, entre eles Josué de Castro, com o

seu livro *Geopolítica da Fome*, Celso Furtado, um dos mais renomados criadores da economia do desenvolvimento, e outros que se preocuparam em relatar a dura realidade da pobreza e da exclusão. Até Gilberto Freire, cujo enfoque recaía em outras áreas, certamente contribuiu com *Casa Grande e Senzala* para trazer à tona a questão da divisão social (Freire-Dowbor: 2000: 16-17).

Paulo Freire também deve ser mencionado porque advogava uma mudança "consciente" na sociedade. Ele era um ativista para os pobres, um precursor, sempre ensinando as classes mais excluídas a ler e a escrever. Desde o princípio, ele demonstrou solidariedade em relação ao ser humano e uma aproximação política defensiva. Contudo, Freire nunca se referiu ao empoderamento específico de gênero.

No entanto, autores como Gomariz (1992) e Simmel (1984), estudaram a gênese do conceito de gênero e o colocaram como tributário da tradição analítica, que remontando ao século XV, iniciou a tematização sobre as diferenças entre homens e mulheres, expressando uma separação entre cultura masculina e cultura feminina.

Marianne Weber (1919) e Talcott Parsons (1940) por outro lado, estabeleceram os conceitos dos papéis sexuais diferenciados segundo as funções remetidas à esfera familiar, oposta à esfera pública, analisada em profundidade por Bourdieu (1990), que formulou o conceito de dominação masculina.

Giddens (1992) enfocou a questão de gênero no que diz respeito à esfera da intimidade, visualizando novas formas de relacionamento de gênero (Heilborn: 1990), apontando para uma igualdade sexual crescente e para a emergência de novos arranjos sociais (Puppin, 2001: 24), que possam proporcionar o empoderamento das mulheres.

Entende-se por gênero o conjunto de normas, valores, costumes e práticas por meio das quais a diferença biológica entre homens e mulheres é culturalmente significada. A categoria de gênero surgiu como uma forma de distinguir as diferenças biológicas das desigualdades sócio-culturalmente construídas (Kabeer, s/d) e procurou mudar a atenção de um olhar para mulheres e homens como segmentos isolados, para um olhar que se fixa nas relações interpessoais e sociais por meio das quais elas são mutuamente constituídas como categorias sociais desiguais (Bandeira, 2004: 9). O conceito de gênero, no entanto, pode desdobrar-se em prismas variados de análise, tanto em nível hierárquico em termos de valores produtores de uma assimetria, quanto ao simbolismo a classificações não-hierarquizantes, em que se estabeleçam complementaridades entre os sexos. O simbolismo de uma sociedade sem gêneros (*genderless*) é apresentado por Rubin (1975), sua

perspectiva analítica enfoca as relações de gênero e as compara com relações de poder, configurando tanto o prestígio, quanto a complementaridade ou reciprocidade.

Outros autores como Barbieri (1992), analisa os sistemas de gênero e os compara com os sistemas de poder, que procuram controlar o corpo, a capacidade reprodutiva, e o reconhecimento da sexualidade. Além dessas variáveis, Barbieri inclui em sua análise a perspectiva de gênero como conflito. Seu enfoque analítico inclui os sistemas de parentesco (casamento, filiação, herança); a divisão social do trabalho segundo gêneros, as maneiras como se estrutura o poder (formas e conteúdos da participação na esfera pública, no Estado, no sistema político e na cultura política), entre outros (Puppín, 2001: 27).

Segundo Scott (1995), na sua clássica conceituação, gênero é um elemento constitutivo das relações sociais construídas com base nas diferenças percebidas entre os sexos. Trata-se assim, segundo Bandeira (2004: 9), de uma construção social, de uma forma primária de significar as relações de poder, uma vez que tais diferenças se configuram como desigualdades. Scott aproxima-se daquilo que Pierre Bourdieu abordou em termos de princípios de “divisão do mundo”. Na verdade, à medida que as citadas referências estabelecem distribuições de poder, o gênero torna-se implicado na concepção e na construção do poder em si: “Estabelecido como um conjunto objetivo de referências, o conceito de gênero estrutura a percepção e a organização concreta simbólica de toda a vida social” (Puppín, 2001: 28).

Para León (2000), a vida social dos indivíduos está sendo marcada por uma profunda transformação e pelo empoderamento das mulheres. Ressalta, ademais, que os estudos sobre a mulher se defrontaram com o impasse de encontrar um equivalente ao verbo “*empower*” e do substantivo “*empowerment*” para designar o significado de “dar poder” e “conceder a alguém o exercício do poder” (ver também Vernier: 1996). No livro “*Promises of Empowerment*”, os editores Jennifer L. Troutner e Peter H. Smith (2003) definem empoderamento não como uma soma-zero de “poder sobre” os homens, mas como um “ambiente de manobra” e como “poder para” formular agendas. Eles contextualizam a autoridade política como uma forma de “poder sobre”, reconhecendo o papel do Estado na institucionalização de normas de gênero mais equitativas. Craske (1999: 23) ressalta o ponto de vista de Troutner e Smith, enfatizando que “empoderamento é um processo complexo que inclui não só mudanças na identidade, mas também nas estruturas políticas”. A autoridade política implica as mulheres em posições políticas de

poder. Empoderamento, num sentido formal, inclui a provisão de oportunidades, entre elas o voto, o acesso aberto aos sistemas legais e aos sistemas adequados de informações.

Como nosso questionamento se volta para a pobreza em que vive imersa a grande maioria da população latino-americana, nos detemos nas desigualdades econômicas que constituem constrangimentos para se atingir a liberdade e o empoderamento, um parâmetro discutido por vários teóricos em sua análise sobre a liberdade.

Mas quem empodera quem? Quais são as mais efetivas estratégias e as metas mais apropriadas?

Se o sistema bancário oferecer crédito as mulheres, certamente importantes melhorias serão visíveis no lar, em termos de saúde e nutrição, tanto para meninos quanto para meninas, enquanto se o crédito fosse oferecido aos homens nos vilarejos pobres, ele não teria o menor impacto. As diferenças de gênero podem ser observadas e os efeitos do "empoderamento", assim como uma variação na renda e os efeitos de substituição. Os modelos coletivos de poder de decisão no lar oferecem uma avenida de compreensão para o "empoderamento". Não podemos negar que os homens tentam controlar as mulheres quando elas recebem o microcrédito. Muitas mulheres demonstram ter um nível mínimo de controle sobre os empréstimos que solicitam, e de acordo com Goetz e Sengupta (1996; citados por Pitt et. al: 2003: 3), quando a data do pagamento chega, esta falta de controle pode ter um impacto muito negativo sobre a vida e o bem-estar das mulheres. Na melhor das hipóteses, de acordo com a sua concepção, as mulheres que possuem pouco ou nenhum controle sobre os seus empréstimos também não se sentirão responsáveis pelo pagamento da dívida, e serão deixadas à margem do processo e não se verificará impacto positivo algum que os empréstimos poderiam ter na vida dessas mulheres ou desses homens; o impacto de mudança será neutralizado. Nos casos em que os homens se apropriaram dos recursos financeiros e subseqüentemente se vêem sem condições de efetuar o pagamento, ou não desejarem cumprir com o compromisso, as mulheres sofrerão as conseqüências, porque se vêem obrigadas a vender seus bens pessoais e passar fome para levantarem o dinheiro do pagamento. Além do mais, os autores chamam a atenção para o fato de que, o não-pagamento da dívida acarretará uma série de abusos domésticos.

A maioria das mulheres eram financeiramente dependentes de seus maridos, raramente recebiam uma educação formal; e muito excepcionalmente tinham um emprego remunerado. As leis que restringiam as liberdades das mulheres estavam

baseadas na crença de que as mulheres eram inábeis para exercerem direitos, e também tinham a intenção de assegurar de que elas estavam adequadamente “protegidas” e “bem cuidadas” (Gomes 1984; Grosman 1998, cit. por Htun: 2003: 48). Na verdade, as garantias para a proteção das mulheres inseridas nas leis latino-americanas eram extensivas numa perspectiva comparativa, e além de tolherem sua liberdade, limitavam o direito de herança dos bens de propriedade do casal, em caso de morte do marido, e o acesso à educação formal.

Os códigos civis atrelavam a vida das mulheres a um cotidiano de atividades internas nos lares, sem dar-lhes as chances de um trabalho remunerado. Cappellin (1996b: 14), chama a atenção para o fato de que “do modelo da *discriminação*, que individualiza a desigualdade nas práticas de trabalho, nasceram as políticas que faziam das proibições sua forma de intervenção”.

No início do século vinte, com o crescimento econômico, e a expansão dos Programas educacionais e as oportunidades de emprego para as mulheres, as idéias feministas sobre os papéis das mulheres na sociedade pressionaram os códigos civis antigos, dando-lhes um formato moderno.

Nesse sentido, a Constituição Federal brasileira de 1988 foi redigida e promulgada para estar em sintonia com os tratados, convenções e declarações das Nações Unidas, reconhecer a igualdade entre homens e mulheres na vida pública e privada, como sublinhado por Barsted e Garcez (1999: 12).

Fundamentadas nessas transformações, verifica-se o aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho e na chefia familiar; o reconhecimento legal da igualdade entre homens e mulheres na direção da família e a difusão dos direitos das mulheres, entre outros, conduzindo a mudanças significativas para a redefinição da família (Barsted e Garcez, 1999: 12).

Por meio desses mecanismos jurídicos e constitucionais estão emergindo novas formas de representação político-partidário democráticas, levando à mobilização de setores populares, concepções sindicais e a formação de redes sociais que estão ajudando as mulheres a adquirirem consciência de seus direitos, formando o capital social (Azais e Capellin, 1997: 20).

I.5 CONCEITUAÇÕES SOBRE CAPITAL SOCIAL: O DEBATE SOBRE INTERESSE INDIVIDUAL E FORMAÇÃO DE REDES

A society composed of an infinite number of unorganized individuals, that a hypertrophied State is forced to oppress and contain, constitutes a veritable sociological monstrosity. ... Moreover, the State is too remote from individuals; its relations with them too external and intermittent to penetrate deeply into individual consciences and socialize them within. ... A nation can be maintained only if, between the State and the individual, there is interposed a whole series of secondary groups near enough to the individuals to attract them strongly in their sphere of action and drag them, in this way, into the general torrent of social life. ... Occupational groups are suited to fill this role, and that is their destiny.

Emile Durkheim

The Division of Labor in Society (in: Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*: 1995)

Capital social é reconhecido mundialmente como uma ampla rede de contatos sociais, nos quais estão inseridas as reciprocidades que surgem de cada um deles, além do valor imbuído em cada um para se alcançar metas de benefício recíproco. Trata-se de uma idéia que chama a atenção pela importância das relações sociais e dos valores, tais como confiança, camaradagem, construção de atitudes e de um comportamento mais amplo, mais extensivo. Grootaert e van Bastelaer (2002) definem capital social de forma abrangente “as the institutions, relationships, attitudes, and values that govern interactions among people and contribute to economic and social development” (2002: 2).

Na sua conceituação estão inerentes as instituições, os relacionamentos, as atitudes e os valores que governam as interações entre as pessoas e contribuem para o desenvolvimento econômico e social⁵. Um outro conceito, mais extensivo, inclui todas as teorias, que estão relacionadas de uma forma ou de outra com o capital social. O debate teórico nos introduz a Pierre Bourdieu (1998), James Coleman (1994), e Robert Putnam (1996), como os primeiros a revalorizarem os relacionamentos sociais no discurso político, com o objetivo de introduzir uma dimensão normativa na análise sociológica, para desenvolver conceitos, que reflitam a complexidade e a inter-relacionalidade do mundo real.

⁵ Os autores ressaltam os últimos elementos dessa definição, que podem ser interpretados de forma ampla, permitindo a existência de capital social maléfico e destruidor, como as redes internacionais de narcotráfico, as de extermínio e também as de terrorismo. Para mais detalhes sobre o assunto, ver: GROOTAERT, Christiaan; VAN BASTELAR, Thierry. **Understanding and measuring social capital**. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development, 2002. p. 4.

Em 1968, de acordo com Schuller (2002: 2), Bourdieu introduziu o conceito de ‘*habitus*’, ‘a system of more or less well assimilated and more or less transposable schemes of thought’, na verdade, um sistema de mais ou menos transponíveis esquemas de pensamento, capazes de unir a subjetividade com a estrutura, sem reduzir uma ou outra. Em 1970, a publicação do livro *Reprodução (Reproduction)*, Bourdieu e Passeron, (1977), desenvolveu este conceito, oferecendo-nos uma teoria que mostra como a reprodução cultural fomenta a reprodução social das relações entre os grupos e classes. É interessante ressaltar que neste estágio os autores usam o ‘capital’ como: capital econômico (implícito), capital cultural, capital lingüístico, capital escolástico, capital social. Entre estes, o capital cultural é o mais desenvolvido de todos, sendo usado para explicar como o ‘juízo’ cultural do grupo dominante é apresentado como universal e seletivamente absorvido, permitindo-o legitimar a dominação. A importância prática do trabalho prévio desenvolvido por Bourdieu, encontra-se na apresentação de um juízo cultural do dominante como capital cultural, tendo os grupos subordinados como lacunas. Depois de uma longa e extensa discussão, Bourdieu finalmente define capital social como ‘a totalidade dos recursos atuais ou potenciais que estão conectados à propriedade de uma rede de contatos sociais duráveis, permanentes, de relacionamentos mais ou menos institucionalizados, de mútuo conhecimento e reconhecimento... que brinda a cada um de seus membros com a promessa de aquisição de um capital social coletivo’ (Bourdieu, 1997: 51, citado por Schuller et al., 2000: 4-5).

Em 1989, continuando a citar Schuller, Bourdieu e James Coleman co-organizaram uma conferência intitulada “*Social Theory for a Changing Society*” (Bourdieu and James Coleman, 1991), que apesar de ambos os autores terem publicado seus trabalhos sobre capital social, simplesmente mencionaram muito sutilmente o assunto. Na acepção de Coleman, “capital social significava primariamente uma maneira de se entender o relacionamento entre a aquisição de um nível educacional e a desigualdade social”. Sua noção de capital social se inseria no contexto educacional, mostrando que se trata de ‘um conjunto de recursos inerentes às relações familiares e a organização social, e que são úteis para o desenvolvimento cognitivo ou social de uma criança ou de uma pessoa jovem (Coleman, 1994: 300).

Adicionalmente a esta análise, Coleman observou o amplo processo não-intencional na criação do capital social, a importância das vantagens educacionais, o processo não-intencional das relações na sociedade, e enfatizou que ‘frequentemente há

pouco ou nenhum investimento direto no capital social' (Coleman, 1994: 312, citado por Schuller et al., 2000: 7). Na verdade, quais são as formas 'primordiais' de uma organização social? Quais são as relações estabelecidas numa comunidade pelo nascimento, por toda a família, e as formas 'construídas' de organização social?

Seguindo os passos de Coleman, Robert Putnam iniciou uma análise concentrando-se na 'atuação institucional', na instituição como governo regional, com um enfoque familiar da ciência política nos processos políticos. Seu estudo move-se na direção da noção de comunidade cívica como uma variável explanatória. Putnam oferece uma definição sucinta de capital social "by 'social capital' I mean features of social life – networks, norms, and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives" (Putnam 1996, 56, citado por Schuller et al., 2000: 9).

Trata-se de conceitos de redes sociais, normas e confiança – que permitem aos participantes agirem juntos em prol de objetivos partilhados pelo grupo.

O capital social reduz a probabilidade do indivíduo de ser pobre, e o retorno do investimento doméstico em capital social é geralmente muito mais alto para o pobre do que para o rico, por isso, reforçamos nossa premissa sobre a necessidade de se permitir a inserção das mulheres no mercado de trabalho, oferecendo-lhes adicionalmente treinamento gerencial e possibilidades de educação.

A hipótese central do capital social é que ele apresenta benefícios de longo prazo, tais como um melhor acesso ao crédito e um melhor resultado na habilidade de contornar as flutuações salariais, por meio do empréstimo e/ou da acumulação de bens. Domicílios com altos níveis de capital social são significativamente mais bem sucedidos na acumulação de bens domiciliares duráveis, o que sugere que eles se mostraram mais capazes de vencerem os obstáculos, principalmente no que se refere ao consumo diário.

Domicílios com fortes laços junto às associações locais também demonstram possuir um elevado nível de confiança em suas comunidades locais, como fonte de assistência em caso de necessidade (Grootaert e Narayan, 2001: 59).

Como esta análise enfoca o desenvolvimento econômico e social das mulheres no setor informal, inferimos que elas estão inseridas nas mesmas atividades, uma vez que participam de um Programa de microcrédito. Elas se encontram basicamente no cerne do que denominamos de noção da vida cívica e, conseqüentemente no centro do capital social. As mulheres no setor informal da economia partilham dos mesmos

objetivos, informam às colegas das possibilidades de implementação de um micronegócio, de como conseguir um empréstimo, um curso de treinamento, assim como a informação correta sobre políticas igualitárias do governo, e uma forma extensiva de agregação comunitária. Elas constroem fortes laços que resultam em melhorias na qualidade de vida.

Putnam refere-se à construção de pontes para o capital social e, refere-se também à construção de conexões entre grupos heterogêneos, que possuem uma concepção mais frágil, mas ajuda a promover a inclusão social.

Como acima mencionado, Bourdieu, Coleman e Putnam apresentam uma proposta sobre a noção de capital social em diferentes perspectivas. Os dois primeiros acadêmicos enfatizam sua discussão sobre capital social, mas têm pontos de vista teóricos diferentes. Bourdieu, por sua vez, apresenta uma noção contestadora de capital cultural e sua maneira de analisar o capital social é decididamente colocada de uma forma extemporânea. Coleman apresenta uma análise mais dinâmica, mais vigorosa, mas não completa, na opinião de Baron, mas Putnam mostra uma análise mais firme e um ponto de vista mais decisivo.

Redes de relacionamentos sociais são ‘estruturas abertas, capazes de expandir-se sem limites, integrando novos nódulos, à medida que partilham dos mesmos códigos de comunicação (por exemplo, de valores ou do atingimento de metas)’ na visão de Castells (1996: 470). Em contato com vários trabalhos na área de ciências sociais, verifica-se que há uma expansiva concordância sobre o significado das redes em todos os níveis, desde o sucesso das corporações em escala global, até indivíduos lutando para sobreviver no dia-a-dia.

Elizabeth Bott (1957) conduziu uma pesquisa bastante interessante, envolvendo 20 famílias em Londres, que teve início na década de 1940, até meados dos anos de 1950. A pesquisa foi realizada no Instituto Tavistock, estruturada do ponto de vista psicanalítico, mas o resultado final do trabalho teve um impacto amplo e duradouro junto à comunidade intelectual internacional, suscitando uma série de debates. A família como um sistema social foi analisada, muito mais do ponto de vista de uma agregação de indivíduos, cada um com as suas psicoses, mas como uma sistema social que pode ser compreendido em si mesmo, em termos de seu lugar nos sistemas sociais externos. Para Bott, a variável crucial de demonstração das redes sociais encontra-se na sua união, na sua conexão – ‘é a extensão dos contatos que uma família possui, e a sucessão de

novos encontros que ocorrem, independentemente da família’ – é precisamente a noção de fechamento, ressaltada por Coleman. As redes sociais, para Bott, estão numa posição intermediária entre o pessoal e o estrutural, e devem ser entendidas no seu próprio sentido. Na sua análise das características-chave de suas conexões e das conseqüências positivas implícitas destas conexões maleáveis, Bott antecipa o trabalho que será desenvolvido posteriormente por Granovetter (1985), sobre as conexões fracas e fortes, e sobre as noções de Putnam sobre a união e a construção de pontes para formação do capital social (Schuller et al., 2000: 20-21). Além desta noção, há uma outra forma conhecida como “capital social cognitivo”, que compreende elementos mais subjetivos e intangíveis, tais como “as atitudes geralmente aceitas e as normas de comportamento, de valores compartilhados, de reciprocidade e de confiança” (Grootaert e van Bastelaer, 2002: 3).

Além dos pesquisadores acima mencionados, o mais proeminente, que desenvolveu uma conexão entre as redes de relacionamentos pessoais e o capital social foi Ronald Burt (1997: 340), fundamentando em seu trabalho os ‘structural holes’, ou seja, os espaços estruturais. O argumento do espaço estrutural define capital social em termos de informações, do controle de vantagens de ser o agente, o informante, nas relações entre as pessoas e uma estrutura social isolada. Um dos méritos do trabalho de Burt refere-se a maneira como ele explora os valores diferenciados das redes, e as relaciona com as variáveis sociais, tais como gênero. Ele observa em seus dados empíricos que, para as mulheres, as redes menores são mais efetivas que as maiores, e procura explicar sua hipótese. O fundamento de sua pesquisa encontra-se na explanação de que a profundidade de seus relacionamentos pessoais não está na densidade, mas na localização hierárquica. Na verdade, são as mulheres com suas redes, que as conecta a níveis superiores na hierarquia, quando se trata de uma grande organização, distante daquelas redes em que os membros permanecem perto uns dos outros, mas num nível horizontal, que os beneficia com níveis mais altos de promoção (Burt, 1998, citado por Schuller et al., 2000: 21).

Uma análise mais sociológica vem de Portes (1998), que acrescenta dois pontos importantes: primeiro, ele sugere que a distinção entre os detentores de capital social, os lugares de origem do capital social e os recursos que são despendidos por meio do desdobramento do capital social fazem-se necessários para se evitar a tautologia. Em segundo lugar, ele apresenta as possíveis e negativas conseqüências do capital social,

como uma forma de excluir aqueles que se encontram fora dele; solicitações excessivas dos componentes do grupo, restrições de autonomia individual, além de uma auto-perpetuante oposição às linhas do pensamento social.

Woolcok's (1998), citado por Schuller entra no debate para trabalhar com o capital social e com o desenvolvimento econômico. Sua teoria baseia-se tanto no capital social como um fenômeno social intrinsecamente negativo, quanto intrinsecamente positivo, ele argumenta que qualquer forma particular de capital social apresentará simultaneamente benefícios e desvantagens; e que o equilíbrio entre os dois deverá variar de contexto para contexto. Woolcok enfatiza os diferentes padrões de desenvolvimento social, de acordo com as diferentes estruturas de capital social e, particularmente, a tensão dinâmica que existe entre elas (Schuller et al., 2000: 23).

O capital social flui da qualidade do respeito mútuo da confiança que existe nos relacionamentos, permitindo com que os indivíduos membros do grupo estabeleçam metas compartilhadas, de forma efetiva, que não poderiam ser alcançadas de outra maneira, ou de forma isolada pelo indivíduo. Um exemplo elementar ocorre quando uma dona-de-casa pede uma porção de açúcar à sua vizinha na primeira hora da manhã. Isto significa confiança, amizade, companheirismo, e o ato quase simbólico de ajuda da vizinha se expandirá quando ela pagar a porção de açúcar, acrescentando-lhe mais valor. Com seu gesto, a vizinha economizou tempo e recebeu amor. O desconhecimento ou falta de contato com a vizinha é quebrado, e mais tarde, com certeza, ela a convidará para uma festa familiar, um almoço, um churrasco, uma cerimônia de casamento e ambas farão parte de uma congregação, e serão apresentadas a uma nova rede de relacionamentos sociais, de contatos pessoais na sociedade, gerando o capital social.

Capital social é uma propriedade abstrata de relacionamentos, e é multidimensional. É manifestada por meio de certas atitudes e de disposições na direção dos camaradas-cidadãos e das instituições cívicas, por meio de uma rede de contatos sociais, da associação e, inserção nas instituições públicas e cívicas (Szreter, 2002: 58).

Fukuyama aconselha-nos a simplesmente deixar as pessoas sozinhas, independentes e o capital social será criado, particularmente em ambientes onde as pessoas estão trabalhando com transações financeiras. Capital social e capitalismo têm alguma coisa em conjunto, que podem ser descritos como benefícios mútuos, um relacionamento recíproco – e uma associação que é uma ‘comunidade em miniatura’ – mas, as relações de mercado e o capitalismo não devem ser jamais rotuladas como

problema: eles só causam o bem, a não ser os inevitáveis efeitos colaterais, que surgem, algumas vezes, temporariamente, de forma inconveniente (citado em Fevre, 2000: 104).

Fukuyama (1995: 11) ressalta que “a democracia liberal que emerge no fim da história não pode ser analisada como totalmente ‘moderna’.” Se as instituições democráticas e o capitalismo se juntam num trabalho comum voltado para o benefício da população, precisam coexistir com certos hábitos culturais pré-modernos para assegurar o seu funcionamento apropriado. As leis, os contratos, e a racionalidade econômica propiciam uma base necessária, mas não-suficiente para a estabilização e a prosperidade nas sociedades pós-industriais; ambas devem crescer em reciprocidade, na obrigação moral, no dever para com a comunidade, e na confiança, que estão estruturadas mais em hábitos do que no cálculo racional. O dever e a confiança não são anacronismos numa sociedade moderna, mas uma condição *sine qua non* para o seu sucesso.

A ênfase atual na economia mostra-se como verdadeiramente inevitável, já que durante as gerações passadas o pensamento econômico dominado pelos neoclássicos e pelos economistas do mercado livre estavam associados a nomes como Milton Friedman, Garu Backer, e George Stigler. A ascendência da perspectiva neoclássica constitui-se num vasto desenvolvimento desde os primórdios das primeiras décadas deste século, quando marxistas e keynesianos moviam-se de uma concepção para outra concepção. Podemos pensar que os economistas estão sempre oitenta por cento com a razão: já que desvendaram importantes verdades sobre a natureza do dinheiro, dos mercados, uma vez que é um modelo racional fundamental, o auto-interesse no comportamento humano está sempre correto oitenta por cento do tempo. Mas, há vinte por cento do comportamento humano que os economistas neoclássicos não puderam analisar com propriedade, e este comportamento trata-se das relações sociais. Como foi muito bem explicitado por Adam Smith, a vida econômica está profundamente inserida na vida social, e não pode ser compreendida longe dos costumes, da moral, dos hábitos da sociedade em que ela ocorre. Em resumo, não pode divorciar-se da cultura.

Conseqüentemente, temos sido muito mal servidos por um desenvolvimento econômico contemporâneo, que não tem contemplado estes fatores culturais. A teoria econômica neoclássica encontra-se ancorada num modelo simples da natureza humana: que os seres humanos são indivíduos racionais que maximizam a utilidade. Isto é, seres humanos que procuram adquirir a maior quantidade de coisas que eles pensam que lhes

são úteis, e fazem isso de uma maneira racional, e realizam estes cálculos como indivíduos procurando maximizar o benefício para si mesmos, antes de procurarem o benefício de um grupo maior do qual eles fazem parte. Na verdade, os economistas neoclássicos postulam que os seres humanos são essencialmente racionais, indivíduos egoístas que procuram maximizar seu bem-estar material (Fukuyama, 1995: 18). Jeremy Bentham diz que: “that utility is the pursuit of pleasure or the avoidance of pain”. Esta definição num sentido direto quer dizer que num sentido comum, a motivação econômica das pessoas está relacionada em consumir o máximo de produtos possíveis e usufruir as coisas boas da vida.

Mas, as pessoas também agem por amor, por companheirismo, ou para ajudar amigos que se encontram em dificuldades. A confiança é um conceito que significa “expectativas que nascem no seio da comunidade, de um comportamento comum, honesto e cooperativo, imbuído de normas partilhadas por outros membros do grupo. Aquelas normas podem ser sobre o “valor” profundo de questões sobre a natureza de Deus ou a justiça, mas também inserem normas seculares, como padrões profissionais e códigos de comportamento.

Capital social, na acepção de Fukuyama (ibid), “é a capacidade que surge da prevalência da confiança numa sociedade ou em certos segmentos dela.” Pode estar imbuído nos menores e nos mais básicos grupos da sociedade, como a família, assim como nos grupos maiores, como um grupo solidário que se forma para a aquisição de microcrédito. Capital social difere de outras formas de capital humano, uma vez que geralmente é criado e transmitido por meio de mecanismos culturais, tais como a religião, a tradição, ou os hábitos sociais. Os economistas tipicamente argumentam sobre a formação de grupos sociais, que podem ser explicados como resultado de um contrato voluntário entre indivíduos, que desenvolvem um cálculo racional de cooperação a longo prazo e como se beneficiarão dele. Neste sentido, a confiança torna-se necessária não só inserida no auto-interesse, mesclada a mecanismos legais como contratos, mas pode ser compensada na ausência de confiança e permitir com que estranhos em conjunto criem uma organização na qual trabalharão juntos com um propósito comum. Os grupos podem ser formados em qualquer momento, dependendo do auto-interesse, e a formação de um grupo não depende da cultura.

Mas, enquanto os contratos são fontes importantes de associação, as mais efetivas organizações estão fundamentadas em comunidades com valores éticos

compartilhados. Estas comunidades não necessitam de um contrato extensivo, normas legais em suas relações, devido a um consenso moral anterior, que dá aos membros do grupo a base para a confiança mútua.

O capital social necessário para criar este tipo de comunidade moral não pode ser adquirido, como no exemplo de outras formas de capital, por meio de uma decisão de investimento racional. Em princípio, é preciso que haja uma sociabilidade espontânea entre o grupo, que se constitui num subconjunto de capital social. À parte das normas econômicas, existem valores muito mais importantes do que um contrato, que se inserem no que Durkheim denominou de “solidariedade orgânica”. Se as pessoas que vão trabalhar juntas em um negócio confiam umas nas outras, porque vão realizar o mesmo tipo de empreendimento, regulados por normas éticas, implementar o negócio juntas custará menos. Esta sociedade terá melhores chances de inovar pontualmente do ponto de vista organizacional, uma vez que o alto grau de confiança permitirá um escopo mais amplo de relacionamentos sociais que emergirão dos contatos (Fukuyama, 1995: 27).

Em contraste, as pessoas que não confiam umas nas outras, terminarão cooperando somente sob um sistema de normas formais e regulamentos, que terão que ser negociados, concordados, litigados, impostos, algumas vezes por meio de medidas coercitivas. Este aparato legal, que serve como um substituto para a confiança, requer o que os economistas chamam de “custos de transação”. A desconfiança que se espalha na sociedade, em outras palavras, impõe uma taxa em todas as formas de atividade econômica, uma taxa que as sociedades com um alto nível de confiança não precisam pagar.

O capital social não é distribuído de forma uniforme entre as sociedades. Algumas sociedades mostram uma maior e mais marcante inclinação para associações do que outras, e as formas preferenciais de associação variam. Em alguns casos, a família ou parentes diretos constituem a mais primária forma de associação; em outras, as associações voluntárias são as mais fortes, pois servem para tirarem as pessoas do reduto absoluto familiar, aumentando seus contatos, como no caso dos Programas de microcréditos solidários. Os seres humanos, na acepção dos economistas, são fundamentalmente egoístas e seguem seus interesses egoístas, de uma forma racional. Mas eles também possuem um lado moral, no qual têm obrigações para com os outros, um lado que freqüentemente se entrelaça com seus instintos egoístas (Fukuyama, 1995: 41). Entre os hábitos culturais que constituem virtudes, nem todos contribuem para a

formação do capital social. Alguns podem ser exercitados por indivíduos agindo sozinhos, enquanto outros – em particular, infundem uma confiança recíproca, pois emergem somente num contexto social. As virtudes sociais, incluindo a honestidade, a confiabilidade, o cooperativismo, e um sentido de obrigação perante os outros, são críticos para desenvolver os indivíduos, no entanto, têm recebido consideravelmente menos atenção em discussões sobre este tópico, apesar de estarem obtendo uma maior relevância, porque a sociedade não entende como pessoas heterogêneas podem formar grupos para a obtenção de pequenas quantias de dinheiro que lhes ajudarão no desenvolvimento de seus negócios.

Fukuyama (1995: 44) chama a atenção para a volumosa literatura sobre o impacto da cultura sobre a vida econômica, mostrando que ela está enfocada num único trabalho, escrito por Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, publicado em 1905. Nesta obra, Weber contrapõe o argumento principal de Karl Marx, discutindo que não se deve sublinhar as forças econômicas que criaram os produtos – tais como religião e ideologia – mas na verdade, sublinhar a cultura que produz certas formas de comportamento econômico. (Karl Marx acreditava que as massas iriam transformar-se e ascender a novas formas sociais, econômicas, mas isto não aconteceu, porque eles não tiveram o apoio do governo, os subsídios necessários). O capitalismo não emergiu simplesmente na Europa quando as condições tecnológicas se tornaram propícias; um ‘espírito’, ou uma certa condição da alma, permitiu que uma mudança tecnológica se processasse.

A sociabilidade espontânea, principalmente na formação de grupos para a obtenção de microcrédito, é um ponto crítico para a vida econômica, porque com efeito, toda atividade econômica é conduzida por grupos, mais do que por indivíduos. Antes que se possa gerar riqueza, os seres humanos precisam aprender a trabalhar juntos, e se houver um progresso subsequente, novas formas de organização terão que ser desenvolvidas.

Em resumo, é muito difícil conceber uma vida econômica moderna, sem um nível mínimo de confiança informal.⁶ Nas palavras do Prêmio Nobel de Economia Kenneth Arrow,

⁶ “In a series of articles Rosenberg has shown that ‘faith in people’, as measured by responses to these questions, is related to democratic and internationalist values and attitudes. Rosenberg’s populations consisted of American university students.” See: ROSENBERG. Misanthropy and political ideology. *American Sociological Review*, XXI p. 690-95; Id. Misanthropy and attitudes toward international affairs. *Journal of Conflict Resolution*, I, 1957, p. 340-345.
The five items in the scale were:

Now trust has a very important pragmatic value, if nothing else. Trust is an important lubricant of a social system. It is extremely efficient; it saves a lot of trouble to have a fair degree of reliance on other people's word. Unfortunately this is not a commodity which can be bought very easily. If you have to buy it, you already have some doubts about what you've bought. Trust and similar values, loyalty or truth-telling, are examples of what the economist would call "externalities." They are goods, they are commodities; they have real, practical, economic value; they increase the efficiency of the system, enable you to produce more goods or more of whatever values you hold in high esteem. But they are not commodities for which trade on the open market is technically possible or even meaningful. (Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization*, New York: Norton, 1974, p. 23, citado por Fukuyama, 1995, p. 152)

Na maioria das vezes, damos um valor mínimo à confiança e à honestidade, e nos esquecemos que elas permeiam o dia-a-dia de nossa vida econômica moderna, e que elas são cruciais para o funcionamento contínuo da sociedade.

"1. Some people say that most people can be trusted. Others say that you can't be too careful in your dealings with people. How do you feel about it?

2. Would you say that most people are more inclined to help others, or more inclined to look out for themselves?

3. If you don't watch yourself, people will take advantage of you.

4. No one is going to care much what happens to you, when you get right down to it.

5. Human nature is fundamentally cooperative."

*To form a "faith in people" scale, respondents were given one point for responding that "most people can be trusted", that "people are more inclined to help others"; for disagreeing with items 3 and 4, and for agreeing with item 5. Those who gave the opposite answers to those listed above were given a score of -1 for each of these answers. Equivocal answers, such as "it depends" or "some people can be trusted and others not," were given a score of zero. The respondents were then classified into three groups, depending on their level of "faith in people". In the high group are those whose scores ranged from +2 to -5; in the middle are those whose scores ranged from -2 to +1, and in the low group are those whose scores ranged from -3 and -5. This scoring differs from that which Rosenberg used for his scale" (ALMOND, Gabriel A.; VERBA, Sidney. **The civic culture**. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1963. p. 266-267).*

I.5.1 CAPITAL SOCIAL NA BOLÍVIA

As instituições locais comunitárias bolivianas mais tradicionais e antigas são as rurais. Os sindicatos agrários, têm como objetivos principais, gerenciar os recursos do grupo social e defender os interesses das comunidades. Esta cultura cívica fundamenta-se numa série de filiações apolíticas, que geram atitudes positivas em direção a outras pessoas, um sentido de confiança social, exercendo um papel democrático significativo.

Os sindicatos agrários, que obtiveram o aval do governo, mostraram-se, ao longo do tempo, fortemente ligados ao povo na formulação de Programas e Ações direcionados à comunidade, principalmente à população indígena. Ao longo das últimas décadas, os sindicatos agrários exerceram um canal de comunicação entre a comunidade local e os vários níveis locais e regionais do governo. Ambas as funções – a criação do capital social entre os membros da associação e as conexões com outras associações e com o governo – são os canais, por meio dos quais os membros e a comunidade se beneficiam. A Bolívia caracteriza-se por um grande número de instituições em nível local. Na atualidade, há 67 tipos diferentes de instituições locais. Em média, cada domicílio pertence a 1.4 grupos e associações. O panorama apresentado pelas instituições locais mostra que ele é dominado pela presença dos sindicatos agrários, que foram criados por um decreto governamental em 1952, mas que agora são vistos primariamente como instituições de base comunitária, que têm como objetivo gerenciar os recursos da comunidade. Como parte da Lei de Participação Popular, estas organizações territoriais foram registradas como entidades legais, a fim de trabalharem junto às municipalidades, para representarem os interesses e as prioridades das comunidades locais, em termos de decisões municipais.

Além dos grupos de instituições de base comunitárias, de supra-comunidade ou da cadeia de organizações que trabalham junto às comunidades, existem no interior de cada vila, uma rede de pessoas que realizam um trabalho importante de ligação entre os grupos, e em nível de barganhas coletivas. Na opinião de Coleman (1990, 43), estas relações podem ser vistas como blocos de construção de muitas outras organizações sociais. Tais organizações sociais funcionam num crescente, no interior de cada comunidade, espalhando-se em redes de associações sociais locais, como um amálgama para tais relações.

O capital social na Bolívia exibe algumas externalidades em nível coletivo, mas a distribuição de benefícios na comunidade é uma função da extensão das redes associativas, por meio das quais os domicílios estão ligados via associação e participação ativa. Na pesquisa realizada por Grootaert e Narayan (2001, 54), fica evidente que o acesso ao crédito por intermédio das redes de capital social, não está muito bem consolidada, apesar do forte papel do capital social em termos de ações coletivas.

Ao se pensar nos programas de microcrédito, o requerido é muitas vezes a formação de associações voluntárias, por meio das quais se exerce a função de mediação entre o indivíduo e o Estado. Por meio das associações voluntárias, ou grupos solidários, o indivíduo é capaz de relacionar-se efetivamente e de forma significativa com o sistema político, ou com as instituições financeiras. Se o indivíduo é membro de um grupo solidário, ele comporá um mundo social mais amplo, e se sentirá protegido e menos dependente em casos de flutuações econômicas, ou emergências individuais, como será demonstrado nos estudos de caso relatados a seguir.

Mosley (1996) analisou o impacto direto do Programa de microcrédito do BancoSol nas taxas de emprego, tecnologia e nos níveis de renda dos usuários da Bolívia, conduzindo uma pesquisa nos dias 27 e 28 de abril de 1993. Verificou que as normas do Programa exigiam que os tomadores de empréstimo deveriam participar de ‘grupos solidários’, que teriam no total entre 5 e 7 membros. Mosley diz que, ‘um terço de todos os grupos analisados não se haviam encontrado previamente, a não ser em encontros casuais na rua’; mas que nos dois terços restantes, a participação do grupo em reuniões, mostrava uma alta proporção associativa dos membros do grupo. Em 21 dos grupos analisados, isto é, menos da metade, as pessoas entrevistadas reclamaram que haviam usuários de ambos os segmentos naqueles grupos, mais ricos do que eles, e também mais pobres, havia muito mais igualdade do que nos componentes dos membros do outro grupo; isto é, pessoas que buscavam ajuda financeira muito mais do que naqueles grupos, em que a renda era vista como homogênea. No entanto, a pesquisa não seguia estes padrões, uma vez que o que havia sido discutido *a priori*, era que quanto mais desigualdade nos grupos, mais predispostos eles estariam a ter débitos acumulados; na verdade, a proporção de grupos ‘homogêneos’ com débitos atrasados é pequena e insignificante, *em relação* à proporção aos grupos não-homogêneos com débitos atrasados. Quando ocorre um atraso no pagamento dos débitos é porque a renda intragrupo

possui diferenças significativas, e os membros mais ricos sabem perfeitamente que precisam ajudar aos membros mais pobres, que sofrem com as flutuações temporárias de suas rendas, impossibilitando-os de pagar os compromissos; no entanto, 12 do total de 13 entrevistados, ressaltaram que haviam pessoas mais pobres em seu próprio grupo, que notaram que outros membros do grupo lhes solicitaram ajuda financeira em meses de infortúnio, e na maioria dos casos foram obrigados a aceitar os empréstimos com uma carência mínima para pagamento (o período de uma semana foi mencionado por dois entrevistados).

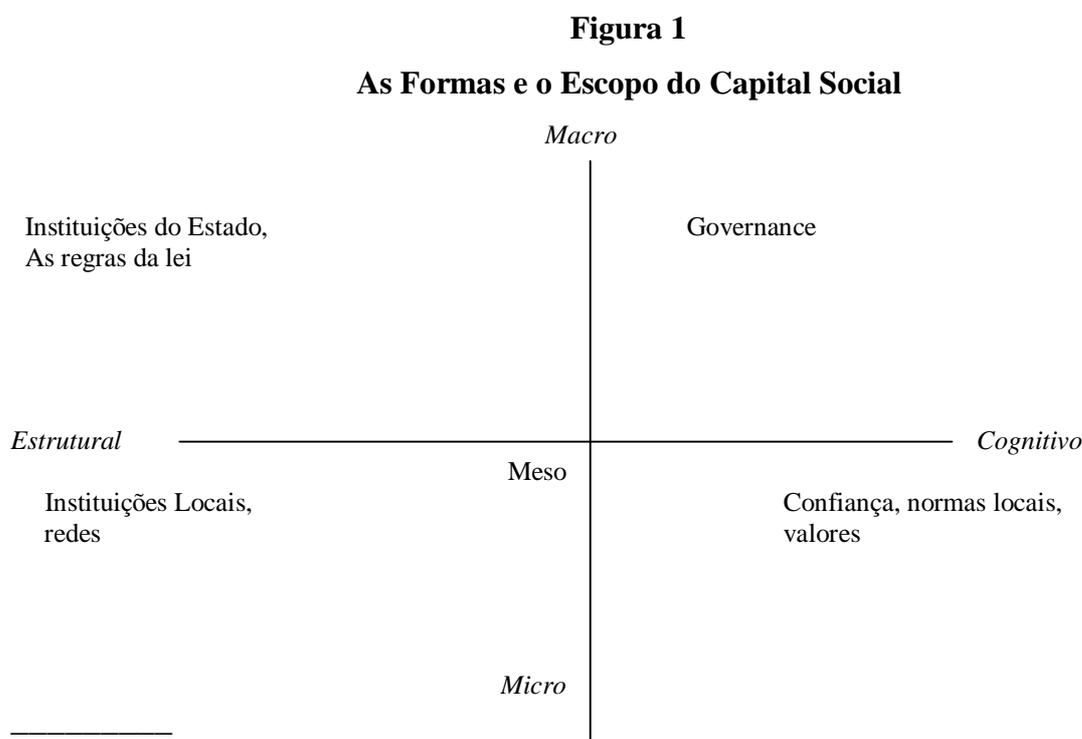
Os entrevistados foram explicitamente solicitados a declarar que tipo de estratégia adotariam em caso de inadimplência de um dos membros na ocasião do pagamento de sua cota, mas somente um mencionou a possibilidade de levar o infrator para a corte de justiça; cinco mencionaram uma pressão moral, mas menos de dez sugeriram que no caso de qualquer problema de inadimplência, o assunto deveria ser resolvido numa reunião entre os membros do grupo, e não a título de pressão indivíduo-indivíduo. Em outras palavras, embora pareça claro que o BancoSol esteja usando uma metodologia de empréstimo solidário para manter seus níveis de inadimplência baixos, torna-se óbvio que as tentativas de se criar grupos homogêneos, mesmo que difíceis, eles se mostrarão producentes, a partir do momento em que estes demonstrarem a recompensa de se ter os mais baixos níveis de não-pagamento em carteira. O sentimento mútuo de união é tão forte entre os membros mais ricos do grupo, no sentido de ajudar aos desprovidos, que qualquer deslize nos pagamentos, e a conseqüente cobertura a ser feita por todos, que parece ser recompensada pela ação dos membros mais abastados, que pagam as suas prestações e a cota de seus colegas, sem que se perceba qualquer ação retaliatória que possa levar à dissolução do grupo. É um sentimento de responsabilidade, de companheirismo para com aqueles que apresentam algumas desigualdades em relação ao grupo. Mosley deixa bem claro que não está falando de altruísmo, mas de um processo que resalta as desigualdades intragrúps, e mostra um sentimento que torna o grupo mais unido, seguindo em direção de seus objetivos finais (Hulme e Mosley, 1996, vol. 2: 15-16).

Os exemplos acima citados enfatizam o capital social em nível micro, na forma de redes horizontais de indivíduos e de domicílios, assim como da associação de normas de valores que sublimam estas redes.

Grootaert e van Bastelaer (2002: 3) nos brindam com um ponto de vista coerente, e que já foi citado várias vezes por outros especialistas:

O nível médio (meso) da observação, por meio do qual se pode capturar as relações horizontais e verticais entre os grupos (em outras palavras, a um nível situado entre os indivíduos e a sociedade como um todo) tem sido ilustrado por agrupamentos regionais de associações locais, tais como as organizações dos pobres povos Andinos, descritas por Bebbington e Carroll (2000)⁷.

Finalmente, num amplo uso do conceito, capital social pode ser observado em nível macro, na forma de um ambiente institucional e político, que serve como um cenário para todas as atividades econômicas e sociais, e para a qualidade dos relacionamentos governamentais. A discussão sobre capital social, de acordo com suas formas e seu escopo é ilustrado na **Figura 1** abaixo, em que os conceitos específicos de capital social estrutural e cognitivo são apresentados ao longo de um *continuum* das dimensões micro para macro. A abrangência do conceito de capital social, como ilustrada pela **Figura 1**, tem sido vista como um sinal tanto de força quanto de fraqueza, à medida que os debates conceituais se realizam.



Fonte: Grootaert, C. and van Bastelaer, T. *Social Capital: From Definition to Measurement*, in: **Understanding and Measuring Social Capital**, 2002, p. 4.

⁷ Ver: BEBBINGTON, Anthony J.; CARROLL, Thomas F. **Induced social capital and federations of the rural poor**. Washington, DC: World Bank, Social Development Department, 2000. (Social Capital Initiative Working Paper, 19)

A força de tão abrangente e amplo conceito reside no fato de que tanto a inclusão dos níveis micro, médio e macro do capital social permite importantes efeitos de complementaridade e substituição entre os três níveis. Estes vários níveis de capital social podem complementar-se entre si, da mesma maneira em que as instituições nacionais oferecem um ambiente adequado, no qual as associações locais podem desenvolver-se. No entanto, formas locais de capital social podem desenvolver-se como resultado de um “bom” ou “mau” governo⁸.

Na atualidade, parece quase possível que a construção de um ambiente social, como bem sabemos, seja somente o início de formas mais complexas de organização social, formas que ainda não foram inventadas (Coleman: 1990: 4).

Neste sentido, buscaremos analisar a partir da pesquisa de campo, se e como as mulheres bolivianas se fortalecem no grupo, inserem-se no setor informal da economia e trabalham em conjunto para gerarem renda para a família. No caso das microempresárias, buscaremos considerar se sua habilidade para trabalhar em grupos ou com organizações, com propósitos comuns, é mais ou menos importante do que se estivessem inseridas num Programa educacional, porque além das habilidades e do conhecimento, um significativo percentual de seu potencial está na sua habilidade de associar-se com o seu grupo, não só em termos econômicos, mas virtualmente em todos os aspectos de sua existência social.

I.5.2 CAPITAL SOCIAL NO BRASIL

Para a aplicação correta destes modelos e variáveis no Brasil, teremos que procurar compreender a fundo os diversos sentidos de “confiança”, que possibilita a constituição de capital social.

Grootaert e Narayan (2001: 52) questionam se o capital social acontece primariamente em nível domiciliar ou em nível da comunidade. Esta questão nos leva a fazer uma análise comparativa com a pesquisa realizada por Trivelli (2004: 248), no Peru, onde a população economicamente ativa (PEA) e a inclusão de mulheres no mercado de trabalho cresceu de um percentual de 40.6% em 1995 para 44.7% em 1999, enquanto também ocorriam significantes reduções nos diferenciais de renda entre

⁸ Ver: TENDLER, Judith. **Good government in the tropics**. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1997, que desenvolveu estudo sobre a descentralização no Brasil, mostrando como um sistema de governo bem organizado a nível central afeta o sucesso de programas locais.

homens e mulheres. Estas taxas de incremento no desenvolvimento são resultantes de melhorias nos patamares educacionais, já que as taxas de analfabetismo entre as mulheres decresceu de 19.3% em 1993 para 11.4% em 1998 e 7.8% em 1999. No entanto, os homens continuam a ocupar as mais importantes posições na atividade econômica, deixando os postos das áreas sociais para as mulheres. Para as mulheres pobres no Peru, empoderamento significará sua participação em atividades de geração de renda, tais como sua inserção em pequenos e microempreendimentos, do que na sua participação em projetos de desenvolvimento social sustentável patrocinados pelo Estado ou por organismos internacionais⁹.

Um outro exemplo comparativo significativo é o estudo desenvolvido por Grootaert e Narayan na Tanzânia (1997), em que eles concluem que “*social capital is primarily a village effect, based on the significance of the social capital variables in village regressions*”; – o capital social tem efeito primário em nível da comunidade, com base no significado das variáveis do capital social nas regressões comunitárias. Seus testes e equações sugerem que o capital social em nível da comunidade apresenta poucos efeitos na explicação das variações de renda domiciliar (embora, naturalmente, apresentem explicações sobre as variações no bem-estar comunitário). Os dados apresentados pelos dois autores devem ser manuseados cuidadosamente, por causa das possíveis variáveis omitidas pela existência de preconceitos, uma vez que a regressão não controla todos os efeitos relevantes existentes no vilarejo. Mas, enfatizam uma segunda hipótese que trata-se da inclusão das condições econômicas e sociais gerais da comunidade. Os dados estatísticos incluem um grande número de variáveis econômicas (tais como, número de habitantes, distância até o mais próximo centro de saúde, se as rodovias são transitáveis durante todo o ano, o número de projetos de desenvolvimento na comunidade), assim como uma série de variáveis sociais e institucionais.

No Brasil, nas áreas urbanas, nossa hipótese é a prevalência da pertinência da mulher baiana no seu ambiente domiciliar, do modo como se relaciona e se compara com as vizinhas, e como busca relações de confiança com Programas provindos da área externa, que lhes propiciam aumento de renda.

Apresentamos, também os estudos de caso, no âmbito do Programa da Caixa Econômica Federal ONG “Moradia e Cidadania”, em Salvador.

⁹ Ver: TRIVELLI, Carolina. Women, poverty, and survival of the household: Peru. In: SMITH, P., op. cit., p. 248-274.

O comportamento individual das senhoras que buscam microcrédito se assentam mais na responsabilidade moral, como analisado por Coleman (1990, 1 e 17) e Misztal (1996, 2), do que numa solidariedade grupal. Coleman enfoca o comportamento individual, tal como nas eleições, na hora de votar, o comportamento do consumidor na hora de escolher o que comprar, da escolha ocupacional, atitudes e valores; enquanto Misztal enfatiza os mais recentes usos da confiança em relação às mudanças das condições da modernidade e apresenta a importância da confiabilidade no contexto das especificidades das sociedades modernas, tais como a reflexividade, globalização e o nível de risco, conforme explicitado pelos níveis de cooperação em diversos ambientes sociais e políticos. Ao analisar o comportamento individual, Coleman ressalta a imagem humanística congênita do homem, como um elemento socializado num sistema social imbuído de preceitos morais.

PARTE 1 – CONTEXTUALIZANDO O TEMA

1.1 CENÁRIO POLÍTICO E SOCIAL NA BOLÍVIA E NO BRASIL

1.1.1 ANÁLISE DAS MUDANÇAS POLÍTICAS E SOCIAIS NA BOLÍVIA

A história da América Latina se nos apresenta como uma região de diversidades étnicas e culturais, que suscita questionamentos acerca das profundas desigualdades socioeconômicas e uma contínua instabilidade, intercalada por regimes democráticos e autoritários.

As condições geográficas mostram profundas diferenças na Bolívia, Chile e Peru, com a Cordilheira dos Andes estendendo-se pelo sudeste da América do Sul, retratando o Brasil com uma costa Atlântica de 8 mil quilômetros de extensão, e o Norte tendo a floresta Amazônica como divisa com os países vizinhos.¹⁰ Dos desertos do México, às terras férteis dos pampas argentinos, de um Brasil com dimensões continentais, apresentando climas variados, que vão do árido no Nordeste ao frio e úmido no Sul. Com climas tropicais nas Ilhas do Caribe e terras férteis na Argentina.

Em todas as nações continentais fala-se a língua espanhola, com exceção do Brasil, cujo idioma é o português e algumas ilhas do Caribe, onde se fala o Francês, o Inglês e o Holandês. Nos Andes, o Quéchua, o Aymara, o Guaraní, o Uru, o Puquina e outras línguas indígenas. Os contrastes são os mais variados, com três grupos raciais básicos – os indígenas nativos, os brancos europeus e os negros africanos. Desta miscigenação formou-se uma sociedade com contrastes díspares, entre ricos e pobres, áreas urbanas e rurais, pessoas cultas e analfabetas, “coronéis” poderosos donos de latifúndios, “caudilhos” e fazendeiros, empreendedores e simples camponeses, favelados e vendedores ambulantes.

A América Latina pertence ao chamado mundo em desenvolvimento, circundada por obstáculos históricos e contemporâneos, com um crescimento econômico rápido, mas também com a diversidade de possuir uma dependência em um único produto primário básico, como na pequena nação de Honduras, em comparação com a dinâmica industrial e agropecuária do Brasil.

¹⁰ Entre os países vizinhos, destacam-se os seguintes: Guiana, Suriname, Guiana Francesa, Venezuela, Colômbia, Equador, Peru e Bolívia.

Politicamente, das vinte e seis nações, grandes ou pequenas, os regimes variam de experiências militares ditatoriais, regimes eleitorais democráticos, e o regime socialista de Fidel Castro em Cuba. De acordo com Skidmore e Smith (1992: 5), por meio da história moderna os latino-americanos têm procurado, com grande ou pouco zelo, alcançar uma independência política e econômica que os liberte dos poderes coloniais, imperiais ou neo-imperiais. Os autores enfatizam, com ironia ácida, que a frase “América Latina” foi cunhada pelos franceses na metade do século dezenove, porque pensavam que sua cultura, como América espanhola e portuguesa, era o “Latim” (por ex., a língua falada era o Românico [*Romanicus*]), e que a França estava destinada a assumir a liderança do continente.

Sugerem, ademais, que a América Latina é uma região de fácil categorização, como um jovem continente que teve a sua conquista iniciada pelos espanhóis e português em 1492, criando uma nova ordem econômica e social, baseada na dominação, na hierarquia e na mescla de europeus, africanos e elementos indígenas. A partir de movimentos anti-coloniais, a maioria dos países conseguiu sua independência dos regimes espanhóis e portugueses no início do século dezenove. A conquista teve início com violências políticas que irromperam na forma de golpes de estado, assassinatos, movimentos armados, intervenções militares e revoluções sociais; como no exemplo do México em 1910 e da Bolívia em 1952. Contudo, muitos aspectos da sociedade tradicional sobrevivem, com exceção da “Revolução Cubana” em 1959. O continente latino-americano apresenta-se como um amálgama de encontros ideológicos que incorporam o liberalismo, ora se desviando para o positivismo, o corporativismo, o anarquismo, o socialismo, o comunismo, o fascismo e as pregações religiosas de várias seitas, que definiram claramente a intensidade e a violência dos conflitos (*ibid*).

O panorama da independência e autonomia nacionalistas evidencia que muitos países continuaram dependentes e subordinados, aceitando a interferência da Grã-Bretanha, da França e dos Estados Unidos da América, como uma suprema comodidade para os governos soberanos. Como países ricos em recursos naturais não conseguiram explorar de forma independente e soberana suas minas de ouro, prata, cobre, ferro, reservas petrolíferas, reservas de gás natural, café, cana-de-açúcar, soja e frutas tropicais, embora a reminiscência da riqueza permaneça visível e latente.

Como interpretar a América Latina do ponto de vista teórico? Cientistas sociais norte-americanos formularam na década de 1960 uma “teoria da modernização” para

explicar que o crescimento econômico geraria mudanças sociais que tornariam possível um cenário político imbuído de políticas “desenvolvimentistas”. No entanto, a transição de uma sociedade rural para urbana iria proporcionar uma mudança nos valores. As populações nativas iriam naturalmente iniciar um processo de relacionamentos e participação em organizações voluntárias, surgidas autenticamente sob o signo de uma verdadeira democracia. O mais importante neste contexto, seria uma classe média que emergiria para exercer papéis tanto progressistas, quanto moderados. Na verdade, com este panorama potencial, os cidadãos da América Latina não se mostrariam tão inerentemente “diferentes” da Europa e da América do Norte, mas seriam simplesmente cunhados de “atrasados”. Os adeptos da modernização concluíram, de forma precipitada, que os registros históricos já mostravam claramente este processo em andamento na América Latina.

Equivocadamente, os historiadores continuaram a descrever a América Latina à luz da teoria da modernização, atendo-se aos índices desenvolvimentistas das décadas de ‘60s e ‘70s, que alcançaram altas taxas de crescimento no México e no Brasil, mas com uma distribuição de renda desigual. As diferenças nos níveis de vida entre as áreas urbanas e as zonas rurais aprofundou-se. A habilidade do capital doméstico em competir com as poderosas empresas transnacionais declinou consideravelmente, impedindo os governantes de seguirem com as predições otimistas dos teóricos da modernização. Os especialistas internacionais buscavam respostas aos seus questionamentos nas origens culturais da América Latina, como nações colonizadas por portugueses e espanhóis, com uma herança anti-democrática, sem representatividade partidária, seguindo normas arcaicas do mundo católico romano e mediterrâneo, que embora enfatizasse as necessidades de harmonia, da ordem e da eliminação do conflito, participava de alianças com os conquistadores, apoiando-os em seus métodos governamentais e em suas ações políticas.

Um segundo grupo de pesquisadores aceitou a “teoria da modernização”(Abraham, 1980; Apter, 1965; Black, 1967; Eisenstadt, 1966; Lerner e Schramm, 1967; Tipps, 1973; Rogers, 1967), alencando-a às causas sócio-econômicas, analisando os pontos altos e baixos das crises políticas, dos regimes intervencionistas, rotulando a América Latina como um continente qualitativamente diferente da América do Norte e da Europa Ocidental. Entre estes teóricos, encontravam-se Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto com a sua “teoria

da dependência”, mostrando o caráter intrínseco de um “desenvolvimento dependente”, gerando desigualdades, alocando benefícios para os setores participantes do mercado mundial e negando-os aos outros grupos. A análise descreve os processos de dependência, principalmente quando os países possuem somente um produto nacional como fonte de exportação, como o café ou o açúcar. Como existe uma elite de proprietários de terras, de fazendeiros, de plantadores, que trabalham em conjunto com os comerciantes da área de exportação e importação, geralmente estrangeiros, para venderem os produtos no mercado internacional, os negócios e os lucros se mantêm restritos a estes grupos. Este processo está relacionado com a importação de bens de consumo de alto custo, com mercadorias adquiridas na Europa e nos Estados Unidos. Com uma vantagem absoluta, os importadores remetem os lucros para seus países de origem. O capital auferido, necessariamente, não será investido no país em desenvolvimento, nem contribuirá para alavancar a economia local, criando uma situação denominada de “crescimento sem desenvolvimento”.

Os proponentes da “teoria da dependência”, enfatizam ademais, que uma economia dependente conduzirá o país a um cenário político autoritário, uma vez que as desigualdades regionais se intensificarão, a disparidade na distribuição de renda se acentuará, os trabalhadores no campo e nas cidades continuarão a receber baixos salários, criando um clima de alto risco, de movimentos populares, de paralizações, sem visibilidade internacional.

O panorama sócio-econômico da Bolívia mostra-a como uma das nações de renda per capita mais baixa na América do Sul, da ordem de US\$ 950 (PNB), conforme dados do Banco Mundial (1999), uma expectativa de vida de 61 anos, com uma taxa de mortalidade infantil alta, uma em cada dez crianças morre de diarreia, desidratação ou desnutrição (Relatório de Desenvolvimento Humano 1998/9). Sua evolução política apresenta uma sociedade criada por conquistas imperiais e adaptações indígenas, uma nação dominada pelos povos ‘campesinos’ de origem pré-colombiana, imersa em lutas nacionalistas e revolucionárias.

Historicamente, quando os europeus chegaram à América Latina, encontraram três importantes civilizações: os Maias, os Astecas e os Incas. A civilização Maia ocupava toda a península sul do México, e parte do que é hoje a Guatemala, num império que teve início por volta de 500 A.C.. As mais famosas invenções deste grupo encontram-se no campo cultural, na arquitetura, escultura, pintura, escrita hieróglifica,

matemática, astronomia e cronologia (incluindo-se a invenção do calendário). Normalmente organizados em uma série de cidades-estados, algumas com populações que excediam a 200.000 habitantes, pacificamente organizados.

Com a expansão social e econômica, o vale central do México, tornou-se mais tarde, o império Asteca, que teve como uma de suas principais cidades Tenochtitlán, construída por volta de 1345, no lugar onde se encontra a contemporânea Cidade do México. Depois de sucessivas e ferozes batalhas, para controlar todo o espaçoso vale do México, criaram um poderoso império, que se encontrava no seu apogeu quando Cristovão Colombo aportou em praias caribenhas. Os Astecas eram notáveis em sua organização militar, na destreza das construções de suas cidades, e tinham uma sociedade rigidamente estratificada. Na base inferior da pirâmide encontravam-se os escravos, e no topo a nobreza hereditária. A educação, o casamento, e o trabalho eram meticulosamente programados, enquanto a economia estava desenvolvida em bases comunitárias. Apesar da centralização da autoridade, os estados conquistados nas áreas vizinhas, não eram incorporados ao império, e seus cidadãos eram tratados como vassallos, com responsabilidades de pagamento de tributos e, alguns, recebiam permissão para manterem um estado de guerra constante com seus vizinhos. A razão deste estado de guerra era que a religião dos Astecas requeria sacrifício humano, e os prisioneiros de guerra podiam ser usados para os rituais de sangue.

Os Incas, com seu império de mais de 4.800 quilômetros quadrados ao longo da Cordilheira dos Andes, do Norte do Equador, por meio do Peru, até o Sul do Chile, expandiram seu território nos primórdios dos anos de 1400, até a chegada dos espanhóis em 1532. A expansão colonial espanhola deu origem a vários vice-reinos, na Nova Espanha: México, Nova Granada: Colômbia, Vice-Reino do Peru, Vice-Reino de La Plata (Uruguai, Paraguai e Argentina); e a América Portuguesa: Brasil.

Como a estrutura econômica dos vice-reinados espanhóis estava baseada na teoria mercantilista, que deveria ser reforçada pelo poder e o prestígio do Estado, calculado nos lingotes de ouro e prata, os impérios anteriormente existentes foram subjugados, oprimidos e dizimados. As populações indígenas tiveram suas redes sociais tradicionais destroçadas, seus símbolos religiosos destruídos, e suas terras mais férteis convertidas em pastos para o gado. Doenças tais como, varíola, cachumba e a gripe espanhola “influenza”, resultaram numa calamidade demográfica, que destruíram os padrões do casamento e a estrutura familiar.

Em 1780, o líder indígena Tupac Amaru II, reportando-se como descendente dos Incas, comandou uma revolta, com uma armada de 80.000 homens, que lutaram brutalmente durante dois anos, irrompendo insurreições que se alastraram por todo o sul do Peru e da Bolívia. Esta revolta foi o prenúncio dos movimentos em prol da independência do País no século dezenove (Skidmore & Smith, *op. cit.*: 29). Desde esta primeira luta, a Bolívia vivenciou uma série de mudanças econômicas, sociais e políticas, que perpassaram todo o século dezenove, até sua independência do Alto Peru, em 6 de agosto de 1825 (*Audiencia de Charcas*). Para o resto do mundo, no entanto, a Bolívia não passava de uma região mística, habitada por hordas de agricultores indígenas, com um imenso tesouro em ricas minas, que representavam uma valiosa casa de ricos.

Ao iniciar um sistema de governo republicano, a Bolívia nada mais era do que uma região esgotada por uma exaustiva guerra, uma profunda depressão econômica, que iria passar seus primeiros anos de vida sob uma estagnação econômica, que duraria mais de meio século (Klein, 1982: 101).

A criação das novas repúblicas na América do Sul propiciou uma nova era para o sistema mercantilista, com barreiras tarifárias impostas de um país para o outro, e também como proteção aos comerciantes ingleses. A cessão de laços íntimos com o Peru, levou a uma séria crise no crédito, afetando o comércio exterior, com custos proibitivos no setor de transportes. A decadência no setor mineiro, durante este período, inseriu o governo republicano no mais negativo contexto econômico. Como suas divisas com o comércio internacional decresceram, as autoridades governamentais foram forçadas a contarem primordialmente com a manipulação da moeda, com a monopolização das minas de prata e com a exportação. Com a queda das taxas de exportação, sem o ímpeto de um comércio exterior expansivo, a solução se voltou para as crescentes taxas de impostos, que foram aplicadas nos estados mais avançados da região, tornando a taxa bolíviana incrivelmente regressiva, apresentando um constrangimento negativo no comércio e na produção. Um ciclo de declínio, repressão, restrições financeiras e descapitalização marcou o estabelecimento do governo republicano, que por sua vez, não se sentia capaz de contornar a falta de capital, o talento, ou os recursos de um pesado e deficiente governo imperial, para resolver as crises da produção local.

As destruição das minas, dos forjadores de metais na guerra da independência, a monopolização governamental da cunhagem de moedas e as exportações afetaram sensivelmente os lucros, resultando numa série de fatores que levaram à crise da indústria mineira (Klein, *op. cit.*: 101).

O governo reformista de Antonio José Sucre, estabelecido no princípio do ano de 1825, e que vigorou até abril de 1828, foi um modelo para a América Latina, por sua administração profícua, por suas idéias republicanas ardentes, por tentar prover as instituições de um governo verdadeiramente representativo e democrático. Seu governo procurou implementar uma reforma séria nas relações entre as massas indígenas e a população de língua espanhola, em favor dos primeiros. Aliou-se a Simón Bolívar, com a intenção de tirar o País do espectro de uma economia devastada, na tentativa de reorganizar a indústria mineira. Sem recursos financeiros ou subsídios do governo espanhol, decidiu, em agosto de 1825, pela nacionalização de todas as minas que estavam abandonadas, convocando os capitalistas internacionais para reabrirem estas minas.

Como todas as suas tentativas falharam, embora fosse um líder popular e um hábil comandante militar, Sucre viu-se, finalmente, diante de uma situação ingovernável, que o levou à renúncia, depois de dois anos e meio de governo, e ao exílio voluntário em sua cidade natal Caracas (Klein, *ibid.*: 111).

O término do governo de Sucre não significou um fim aos regimes liberais e reformistas, ou uma corrida para uma era de anarquia, como acontece em algumas repúblicas quando seus governantes deixam o poder. Seu sucessor foi Andrés Santa Cruz, um importante líder militar, nascido em La Paz, de pai espanhol e mãe Quéchuá. Suas primeiras ações foram a criação de uma ordem social, política e econômica, garantindo à Bolívia dez anos de paz.

Como Santa Cruz era uma figura dominante na Bolívia, envolveu-se com ações no Peru, e em 1836, criou a “*Confederación Peruboliviana*”, tornando-se um líder regional no norte e no sul do Peru; e na Bolívia. Em 1839 seu governo chegou ao fim, sendo vencido pelo General José Miguel de Velasco, um chileno que assumiu o controle do novo estado independente. As crises do governo continuarem durante o período de 1841 a 1880, até a década de 90.

De 1950 até o início da década de 80, uma sucessão de governos tentou tirar o País de um escopo de pobreza, por meio de medidas políticas estruturalistas, incluindo-

se uma reforma agrária em 1952, a nacionalização das minas no mesmo ano, a nacionalização das reservas naturais de gás em 1965, além de controles intensivos da taxa de câmbio e de outros “preços-chave”. A não ser por meio da entrada compulsiva dos petrodólares em 1970, no entanto, a economia boliviana não respondeu aos mais diferentes estímulos. Além disso, o Governo não fez o menor esforço para adaptar-se ao colapso da demanda mundial e do investimento externo, no início da crise econômica internacional da década de 80, que não fosse a imposição imperialista de mais controles nos preços. A consequência foi uma retração da nação após um Programa de reajuste estrutural, lançado pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional em 1981. Essa retração traduziu-se em seis anos consecutivos de crescimento econômico negativo, a partir de 1981, um *déficit* do orçamento do setor público alcançando o patamar de 21% da renda nacional em 1984; e como consequência direta da decisão de financiar este *déficit*, com a ajuda da mídia, uma das mais altas hiperinflações dos tempos modernos, que atingiu seu pico a uma taxa anual de 24.000% em agosto de 1985 (Mosley, 2001:101).

Numa sociedade patriarcal, essa foi a gota d’água. Líderes heróicos vão e vem, num mesmo mês, um novo governo sob a figura do “pai” Victor Paz Estenssoro (que já havia sido presidente de 1950 a 1958) empenhou-se pessoalmente, num Programa de drástica e incomum estabilização, envolvendo a liberalização de todos os preços (incluindo as taxas de juros), o comércio exterior, e a maioria das instituições estatais. Estenssoro deu início a uma reforma completa das instituições públicas, fechou as minas estatais que não davam lucro, o que o ajudou a restaurar a estabilidade do sistema financeiro da economia: a taxa de inflação caiu para 14% num período de dois anos, permanecendo num nível que oscilava entre 10 a 20 por cento desde 1987.

Lamentavelmente, a Bolívia continua a ser um país pobre, com uma grande diversidade étnica e geográfica, com uma população de 7.2 milhões de habitantes, 70% classificados como pobres. Como as comunidades rurais não recebem subsídio algum substancial do Governo para implementarem seus negócios, o País está enfrentando um crescente aumento da migração para as cidades (30.000 mineiros foram despedidos). Dessa forma, reduzir ou eliminar a pobreza nas áreas rurais é um sonho difícil de ser alcançado ou concretizado.

As áreas rurais são habitadas por pobres indígenas, na verdade, setenta por cento da população é indígena. Esta população é constituída primordialmente por índios

Aymara ou Quéchuá, que tradicionalmente vivem nas regiões do *altiplano* e no vale dos Andes, enquanto nas terras baixas do oeste vivem os Guaranis. O grupo dos Aymara demonstra ser mais pobre do que o grupo dos Quéchuá, mas outros 30 ou 40 grupos étnicos e com diversos distintos dialetos se espalham pelo altiplano e pelas terras baixas, entre eles o Uru e o Puquina, denotando um amálgama de culturas e etnicidades, com importantes elementos não-ocidentais, convivendo com normas ocidentais vigentes e trazidas historicamente pelos colonizadores espanhóis.

Com uma expectativa de vida de 60 anos, uma escolaridade média de 4 anos e uma renda per capita de US\$2.424, a Bolívia está inserida no Índice de Desenvolvimento Humano de 2003, no 113º lugar, e é considerada como um dos países mais pobres do hemisfério. O País caracteriza-se por uma das maiores disparidades de renda do mundo, e por uma diversidade étnica e cultural, que juntas determinam as possibilidades de acesso econômico, político e social. Na verdade, o País possui uma dupla sociedade: os brancos são considerados como gente decente, enquanto os mestiços são chamados de “cholos”, isto é, aqueles que dominaram a indústria mineira e passaram o controle para a nação sem a intervenção estrangeira. Outro dado estatístico do Banco Mundial estima que: (1) sendo indígena aumenta a possibilidade de ser pobre em cerca de 14%; (2) cada filho adicional aumenta a possibilidade de ser pobre em cerca de 14%; e (3) cada ano de escolaridade adicional reduz significativamente a possibilidade de ser pobre.

Na maioria das pesquisas desenvolvidas, as mulheres indígenas aparecem com os piores índices em termos de necessidades básicas. A Bolívia tem uma distribuição de renda desigual, mostrando, também, uma alta desigualdade na distribuição de terras e em educação. O governo boliviano tem apresentado propostas substanciais para a melhoria do setor de saúde e educação, e dois Programas nacionais foram criados com esse fim. As taxas de mortalidade infantil decresceram de 12% para 8% (Relatório de Desenvolvimento Humano, PNUD, 2003: 3). Embora essas políticas sociais tenham sido implementadas, as desigualdades no País apresentam-se como as mais severas para os índices da América Latina.

O País proclamou sua independência em 1825, mas desde o início da colonização espanhola, tinha uma sociedade altamente estratificada por uma mistura de espanhóis e índios. O estado era dominado por uma pequena oligarquia interessada na

extração das minas de prata, até a derrota na Guerra do Chaco contra o Paraguai na década dos 1930. Citando Grootaert e Narayan (2001: 5-6),

“a derrota mostrou-se tão traumática que gerou um grande questionamento sobre a posse da terra e das minas de prata, administradas tanto pelo estado, como pela sociedade. Lançou as sementes para a emergência do MNR (*Movimento Nacionalista Revolucionário*) – uma aliança revolucionária de comerciantes urbanos, camponeses e trabalhadores mineiros”.

Na verdade, a reforma agrária de 1952 foi uma consequência deste processo, ocasião em que houve uma sensível distribuição de terras, as minas foram nacionalizadas; e as organizações camponesas e os sindicatos, incorporados ao Estado. A meta era um Estado-nação com uma cultura dos *mestiços*, com os indígenas e os semi-indígenas adotando uma cultura de sociedade dominante e tornando-se culturalmente brancos. A distribuição de terras não foi proporcionalmente bem sucedida em todas as localidades, e em muitas áreas rurais, as *haciendas* permaneceram intactas.

No início dos anos 1980, a Bolívia transformou-se de um governo militar, para um estado democrático, dando início a uma estratégia econômica neo-liberal, baseada numa economia de mercado e na implementação gradual de uma democracia consolidada.

Em 1985 a estabilização atingiu duramente o País quando foi iniciada, e afetou especialmente os grupos de renda inferior, que se sentiram incapazes de defenderem-se, especialmente os excluídos socialmente e os grupos indígenas. Embora a democracia ressaltasse a igualdade e os direitos humanos, a ideologia estava longe da realidade, negando os direitos básicos dos grupos indígenas. Eles também eram excluídos de todas as esferas da vida social, política e econômica, conduzindo-os gradualmente à emergência de movimentos de identidade cultural, identidade política e das demandas de organizações autônomas e de pluralismo cultural.

Grootaert e Narayan (*op. cit.*: 5-6), enfatizam ademais que, durante a década de 1970 emergiu o movimento Katarista, entre os índios Aymara. Esse movimento nasceu com o propósito de homenagear a memória de Tupaj Katari, um líder Aymara que chefiou a revolta anti-colonialista em 1781. Essa revolta, também precedeu a primeira Confederação Camponesa Nacional Independente, a CSUTCB (*Confederación Única*

de Trabajadores Campesinos de Bolivia) estabelecida em 1979. Enquanto o movimento Katarista vivia uma fase conturbada de brigas internas e dificuldades na organização das idéias expostas pelo grupo, incluindo a criação de um estado plurinacional, a CSUTCB ganhava terreno.

Nos anos 80 as organizações indígenas emergiram nas terras baixas do leste da Bolívia, e em 1991 o Coordenador dos Povos Indígenas do Beni liderou uma marcha, que teve uma extraordinária repercussão na mídia, “Marcha para o Território e para a Dignidade”, na qual 12 grupos étnicos marcharam 700 quilômetros por meio da selva, embrenhando-se pelos picos nevados dos Andes até a cidade de La Paz, cativando a atenção do País por 40 dias, e criando uma percepção nacional para suas necessidades. Lamentavelmente, ao criarem partidos políticos, os grupos indígenas não se saíram muito bem nas eleições. As causas de seu insucesso foram: falta de recursos financeiros, uma organização patriarcal e divisões internas. No seio do movimento Katarista encontrava-se Victor Hugo Cárdenas, um Aymara e um líder Katarista desde 1978, que veio a tornar-se um dos principais candidatos, sobressaindo-se por sua liderança. Outrora um defensor do parlamentarismo, Cárdenas foi convidado a dividir a posição de candidato presidencial com Gonzalo Sanchez de Lozada para formar uma coalizão com o MNR para as eleições de 1993. A aliança do MRN com o MRTKL (*Movimiento Revolucionario Tupaj Katari de Liberación*) foi a vencedora nas eleições, e um índio Aymara tornou-se Vice-Presidente pela primeira vez na história do País.

No âmbito de todas as reformas governamentais e dos partidos políticos, o Estado sob a direção do Presidente Gonzalo Sanchez de Lozada empreendeu uma segunda sucessão de reformas, a fim de aprofundar as mudanças econômicas e democráticas e, eliminar as desigualdades resultantes de 500 anos de exclusão étnica e pobreza institucionalizada, na tentativa de inserir a população indígena num contexto de reformas econômicas, sociais e políticas.

Em 1985, a companhia de mineração estatal COMIBOL (que no passado era considerada como a âncora das exportações), foi fechada, junto com outras empresas de mineração, devido a uma dramática queda dos preços da prata em 1985, que resultou na perda de empregos de milhares de trabalhadores mineiros.

A descentralização e o processo democrático levaram à promulgação da Lei de Participação Popular (*Ley de Participación Popular*, LPP) em 1994, e a Lei de Descentralização Administrativa (*Ley de Decentralización Administrativa*, LDA), em

1995, que distribuiu recursos e sancionou responsabilidades aos municípios e estruturou o envolvimento das organizações para o planejamento e o desenvolvimento local sustentado, a implementação e o monitoramento do governo municipal. Uma terceira lei sancionada naquela época, relacionava-se com a privatização de empresas públicas, e estipulou que a metade dos recursos auferidos com a venda das empresas, seria revertida na criação de um fundo de pensão e em bônus solidários para todos os cidadãos bolivianos menores de 21 anos. O sistema educacional também seria modernizado para refletir a diversidade cultural e lingüística da Bolívia.

As mudanças na Bolívia passaram de um estado político, administrativo e econômico altamente centralizado para a transição de um Estado abrangendo 311 municípios, 248 dos quais recém-criados. O censo de 1992 revelou que a maioria da população vivia em comunidades de mais de 2.000 habitantes. Em 2000, 30% dos municípios ainda apresentavam características rurais e consistiam de menos de 5.000 pessoas. Salienta-se que, antes da reforma, as três principais cidades recebiam 84% de todos os recursos auferidos com as privatizações, enquanto a maioria das comunidades rurais não recebia absolutamente nada. A partir da reforma, o percentual das três cidades caiu para 29%, enquanto os orçamentos da área provincial e rural aumentou de 42%, até o valor máximo de 3000%. O critério de alocação de recursos para diferentes áreas, movia-se de uma análise política, para uma provisão baseada na população. A reivindicação de obras de infraestrutura local e a provisão de serviços básicos, tornou-se uma responsabilidade municipal. O mais importante, é que a LPP institucionalizou as mais de 15.000 organizações territoriais existentes, as organizações indígenas, as organizações camponesas e os conselhos de vizinhança, como organizações de base para o planejamento e o desenvolvimento local sustentado (*grassroots organizations*), e incorporou-as no âmbito de 1.600 Comitês de Controle e Vigilância (OTBs). Para manter os municípios com cifras contábeis positivas, os Comitês de Controle e Vigilância deveriam direcionar as preferências e solicitações dos cidadãos e preparar um monitoramento independente das alocações de recursos e ações municipais. Assim, pela primeira vez na Bolívia, os OTBs tornaram-se o mecanismo local central para assegurar a prestação de contas para os governos locais (Grootaert e Narayan, 2001: 7).

Analisando-se os fatos históricos da Bolívia e considerando as transformações democráticas no País, temos que ressaltar a repressão, a exclusão, e a radical reestruturação econômica e social, que evidencia que a pobreza urbana está espalhando-

se, afetando mais de 60% da população urbana; dados estatísticos recentes, demonstram que a pobreza na zona rural está aumentando, indicando que mais de 85% da população rural vive na miséria, já que em cada quatro bolivianos, três são de etnia indígena.

A Bolívia é um país com uma multifacetada heterogeneidade geográfica e cultural. O clima, a ecologia e a altitude variam significativamente, estendendo-se das planícies ocidentais com elevações de mais de 1.000 metros acima do mar, para as regiões montanhosas, que alcançam altitudes próximas a 4.000 metros acima do nível do mar. Como enfatizado, é um país que enfrentou anos de contínuos ajustes financeiros, com governos que obedeciam e seguiam regimento as ordens ditadas pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial, e que tentou impulsionar sua economia, na direção de um patamar mais satisfatório.

Como um país pobre, e com uma população que percebe menos de um dólar por dia, o Relatório do Banco Mundial (2004) menciona US\$ 0.90 por dia, com políticas financeiras rurais baseadas em falsos argumentos, direcionadas para metas bem intencionadas, mas ineficientes e de alto custo para o desenvolvimento das instituições financeiras, a Bolívia desde o final da década de 80 até meados de 1994, desenvolveu uma enérgica reforma nos setores de infraestrutura. Essas reformas tiveram um grande impacto na vida da população, especialmente nas regiões adjacentes à La Paz e a El Alto. A condução das reformas afetou drasticamente os três principais suprimentos básicos nas cidades, das mais diversas maneiras: água, telecomunicações e o lançamento do sistema de competição do mercado de telefones celulares. No caso da água, as responsabilidades de operação foram transferidas do setor público para o setor privado (Zeller e Sharma, 2002: 19). As medidas para a privatização foram conduzidas preliminarmente pelo Fundo Monetário Internacional, que apresentou uma análise estatística demonstrando que havia um enorme *déficit* nos projetos implementados pelo Governo, e aconselhou as autoridades governamentais a revisarem as taxas cobradas e revertê-las para contas lucrativas. Lamentavelmente, a população pobre não estava preparada para enfrentar novas e altas taxas mensais, que mudaram os métodos estatais tradicionais para privatização e capitalização. Inadvertidamente, o Estado transferiu a maioria das empresas estatais para o setor privado. Seguindo as normas do FMI, o Estado prosseguiu no processo de capitalização, transferindo 50% das ações governamentais para o investidor que oferecesse o melhor lance. Transferiu, também, um adicional de 45% das ações para um fundo de pensão, que reverteria todos os

rendimentos em prol do público em geral, sendo que os restantes 5% seriam designados para os empregados da companhia. Este é um exemplo de como as coisas ocorreram na Bolívia, embora os investimentos não tivessem sido colocados como uma prioridade, note-se que tudo não passou de um estratagema para atrair investidores estrangeiros para o País, não contemplando as necessidades da população.

Muitas mudanças também se processaram em alguns setores da organização industrial, principalmente na implementação de um plano regulatório, que buscava promover a competição e a eficiência. A principal ferramenta a este respeito era o *Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE) Lei (1994)*, que criou um sistema regulatório para todo o setor de infraestrutura. Em essência, a legislação definiu uma estrutura institucional regulatória, que incluía o papel das cinco agências supervisoras (*superintendencias*) para a eletricidade, telecomunicações, hidrocarbonos, água potável, e setores de transporte. Foi estabelecida, também, uma agência central responsável pelo sistema global de coordenação, apelação e avaliação, que supervisionaria e introduziria a competição de mercado como uma das bases do setor de infraestrutura. Por último, a lei formulava os procedimentos para apelação, ouvidoria e resolução de conflitos (Barja e Urquiola, 2001: 6). Resumindo, a capitalização levantou uma significativa quantia em capital, mas não foi capaz de erradicar a pobreza.

Foster e Irusta (2003) argumentam que “os índices de pobreza são significativamente mais altos em El Alto do que em La Paz, devido a uma geográfica segmentação da pobreza. No entanto, em La Paz, a pobreza tende a concentrar-se nas comunidades do norte, e nas ladeiras ou íngremes morros que circundam a cidade.”
Veja **Tabela 2**.

Tabela 2
Percentuais Estatísticos de Pobreza na Bolívia

	<i>Pobreza Extrema</i>	<i>Pobreza Geral</i>
Linhas de Pobreza (US\$ pc pm)	26.05	42.92
Percentuais de pobreza por indivíduo (%)		
• El Alto	41.16	59.47
• La Paz	27.53	48.37

Fonte: *Encuesta Nacional de Hogares*, 1999, in: Foster and Irusta, 2003: 7.

Embora o acesso aos serviços básicos de utilidade sejam uma importante contribuição para o bem-estar dos pobres, eles estão enfrentando uma série de dificuldades para pagar as taxas governamentais mensais que os permita viver em comunidades que lhes ofereçam essas comodidades. Esses valores equivalem a 12% de seus salários (ou \$ 93 por ano) para água, 2% de seus salários (ou \$ 21 por ano) para o sistema de esgotos, e 2% de seus salários (ou \$ 19 por ano) para eletricidade, o que o Governo deveria fazer é proporcionar-lhes a inserção no mercado formal da economia, em vez de explorá-los. A redução econômica nos níveis salariais nos dois últimos anos resultou numa crescente crítica ao processo de liberalização como um todo (Barja e Urquiola, 2001: 1).

Analisando-se o nível da população, verifica-se que a população urbana é mais educada e mais qualificada do que a rural e tem mais facilidades de conseguir bons empregos. Mas, embora a população nas áreas urbanas esteja recebendo um tratamento mais especial no que concerne às suas necessidades, ainda existe um grande fosso entre as comunidades rurais e as urbanas. Devido a um crescimento anual de 2.3%, as taxas de crescimento econômico observadas não proporcionam uma redução nas taxas de pobreza, como ilustrado na **Tabela 3**. A tabela mostra que a incidência de pobreza é significativamente mais alta nas áreas urbanas, fora das capitais departamentais e em áreas rurais, onde em 1999 se estimava uma taxa bruta de 80%.

Tabela 3
Índices Percentuais de Pobreza por Indivíduo e Fosso Estrutural na
População Urbana da Bolívia

Estatísticas por Indivíduo (% de residências pobres)	1989	1993	1997	1999
Nacional	-	-	63.2	62.7
Capitais departamentais	52.9	52.0	50.7	47.0
Outras áreas urbanas	-	-	63.7	65.8
Áreas rurais	-	-	77.3	81.7

Fonte: Barja and Urquiola. **Capitalization, Regulation and the Poor: Access to Basic Services in Bolivia**, 2001: 3¹¹.

¹¹ Para mais informações sobre dados estatísticos anteriores de como o crescimento e as mudanças na distribuição de renda afetaram a população, veja Urquiola (1994) e, sobre metodologia mais recente, ver Hernany (2000).

A pobreza nas capitais departamentais, cujos dados históricos e estatísticos serão apresentados a seguir, experimentou uma declínio moderado e sustentado a partir de 1989.

O fosso existente entre as áreas rurais e urbanas causou uma alta taxa de migração durante as últimas décadas, especialmente das áreas do Planalto Andino para as regiões do leste do País. Na verdade, a economia boliviana necessita de um setor impulsionador, e o País está buscando a sua nova “vocação” econômica. As flutuações econômicas causadas pela crise nas minas de prata deram lugar a um novo perfil sócio-econômico, caracterizado, entre outras coisas, pela expansão da plantação da coca nas fazendas próximas   área de Chapare. Historicamente, a agricultura formal não foi capaz, nem mesmo remotamente, de acompanhar a monotonia de um setor mineiro em colapso: entre os anos 1986 e 1988, quando o resto da economia estava começando a recuperar-se, a produção agrícola declinou e os lucros da maioria dos produtos (com exceção da soja e alguns outros poucos produtos produzidos na zona leste do País) continuaram a cair. A conseq ncia foi uma inundação de migrantes em La Paz, e um número menor em outras cidades principais. Poucos migrantes conseguiram emprego nos setores formais manufatureiros e nos setores de serviç os, ou em projetos de frentes assistenciais criados pelo Governo; mas a maioria viu-se forçada a trabalhar no setor informal, que operava principalmente nas áreas livres de propriedade do governo municipal, ou em favelas nos arredores das principais cidades: uma dessas cidades   El Alto, situada no altiplano fora de La Paz, que estima-se cresceu de 100.000 para quase 1.000.000 de habitantes nos últimos 15 anos. Mosley (2001:104).enfatiza que 45% da população de La Paz vive em casas construídas em terrenos ilegais, algumas em localidades muito perigosas, erguidas no alto dos penhacos, em áreas de alto risco de desmoronamento, em escarpas altamente verticais, que circundam a cidade.

Barja e Urquiola (2001: 16-17) fazem uma última pergunta “Será que essas expansões sobrepassaram os pobres?” Em primeiro lugar, é importante dizer que as expansões acima mencionadas ocorreram em um ambiente de rápida urbanização, e pressionaram a infraestrutura existente nas cidades, devido a um fluxo constante de migrantes, que em m dia, percebem um s lario muito mais baixo que os residentes da zona urbana, e a maioria encontra-se no setor informal.

Em segundo lugar, os efeitos da liberalização são visíveis e as reformas, na verdade, promoveram uma expansão no acesso aos serviç os, embora se o Governo

tivesse investido na geração de renda e na mudança tecnológica, talvez os mesmos efeitos positivos tivessem sido mais significativos, mesmo na ausência da liberalização.

Um efeito positivo da capitalização deve ser ressaltado, no caso dos serviços de saneamento básico, telefone, e água potável. Comparando-se a evolução urbanística de La Paz com El Alto, e outras áreas urbanas, onde os serviços de esgotos aumentaram rapidamente nas duas cidades, mas no caso dos serviços de eletricidade e telefone, a evidência não é muito clara. No entanto, a pesquisa realizada por Barja e Urquiola (2001: 15) mostra uma ampla percepção de que o processo de capitalização ampliou o investimento em infraestrutura e melhorou o acesso aos serviços básicos na Bolívia.

Na atualidade, os cidadãos estão enfrentando o aumento real nos impostos cobrados pelos serviços básicos no setor residencial. Do ponto de vista macroeconômico, a Bolívia aumentou seu Fundo de Investimento Direto (FID), fortaleceu o balanço de pagamentos, ampliou sua sustentabilidade, evitou uma recessão em 1999, como ocorreu com os seus países vizinhos.

Concluindo, a capitalização teve um impacto relativamente limitado nas áreas rurais, mas o processo tem afetado diretamente e indiretamente a maioria da população pobre. Empiricamente analisando as mudanças estruturais econômicas na Bolívia, podemos questionar se elas realmente podem ser cotadas como “políticas de ajuda”, ou foram maquiadas para sobrecarregar cada vez mais os excluídos.

Na concepção de Amartya Sen (1999: 150) que enfoca a abertura de processos de competição, mas atrelados a um alto nível de educação, reformas agrárias bem sucedidas, provisão de recursos públicos para investimento, exportação e industrialização, são medidas necessárias, desde que se alcance verdadeiramente os objetivos, beneficiando a população, promovendo o crescimento econômico, vivenciando-se a democracia. Na sua opinião, a democracia impacta os cidadãos e oferece todas aquelas liberdades políticas mencionadas e capacitação.

O Governo deveria reagir favoravelmente ao profundo sofrimento das pessoas que não podem pagar os impostos de forma apropriada, provendo-lhes capacitação, trabalho e renda, como será enfocado no próximo segmento.

1.1.2 POLÍTICAS DE MICROFINANÇAS, TRABALHO E GÊNERO NO BRASIL

Brasil e Bolívia possuem uma grande parcela de sua população vivendo com uma renda que não é suficiente para cobrir suas necessidades básicas. O principal determinante da continuidade da pobreza no Brasil e Bolívia, parece ser, nas palavras de Sônia Draibe (2002)

de que os governos sob a forte pressão internacional, teriam optado radicalmente por um lado da balança – o do ajustamento econômico e fiscal. Ao fazê-lo, teriam dado significativos passos em direção ao dismantelamento do antigo Estado de Bem-Estar Social. No caso latinoamericano, do antigo e ainda embrionário Estado de Bem-Estar Social gestado em alguns poucos países da região.

Contudo, Draibe mostra que o “dismantelamento” do Estado, tal como esperado por alguns, não está se dando, nos seus Programas sociais, está ocorrendo “um movimento de *inflexão gradual do padrão pretérito de proteção social*, verificado sobretudo no plano das instituições das políticas e Programas, por meio da introdução ou reforço de pelo menos três características: a descentralização, os novos parâmetros para a alocação de recursos e a redefinição das relações público-privado no financiamento e na provisão de bens e serviços sociais. A nova institucionalidade das políticas sociais, que daí emerge, caracteriza-se ainda por uma expansão e multiplicação dos mecanismos participativos e, na grande parte dos Programas, pelo reforço do poder regulatório estatal” (2002: 2-3).

Diante desta política de ajustamento econômico, tornou-se necessária, cada vez mais, o contraponto de uma política de combate à pobreza em que uma de suas faces é o crédito popular para os excluídos.

Em todo o período das últimas décadas foi crescente a incorporação das mulheres no mercado de trabalho tanto urbano quanto rural, e nos mais diferentes níveis de qualificação e escolaridade.

As mulheres participam diretamente da produção, mas continuam sendo responsáveis pela execução dos afazeres domésticos, o que lhes acarreta a sobrecarga de uma dupla jornada de trabalho. A problemática social da dupla jornada de trabalho é vivenciada, de forma muito clara pelas mulheres das camadas populares na família, em que os papéis desempenhados por elas na busca de um trabalho extra-lar, como empregada

doméstica, faxineira, babá, camelô, mostram a sua luta pela sobrevivência e tem como valor suposto que sua responsabilidade em relação aos trabalhos domésticos e familiares é um peso muito alto. Neste contexto, a busca da viabilização de uma atividade remunerada poderá representar a ampliação de sua vivência pessoal, fazer com que vençam os preconceitos e permitir que venham a conciliar o trabalho e as responsabilidades familiares.

A entrada na esfera pública externa, ocupada anteriormente pelos homens em proporções mais altas, permite que as mulheres vislumbrem, também para elas, novas oportunidades remuneradas, um negócio só seu, como a abertura de uma banca de vendas de água de coco, de água mineral, de bijouterias, de flores ou de roupas, transpondo as riscas de giz anteriormente delimitadas pelos homens. O gerenciamento de um micronegócio, a comprovação de sua capacidade laboral e administrativa, o sucesso e o lucro, farão com que busquem uma maior emancipação econômica, ensejando a consolidação de seu negócio. A partir daí, torna-se possível que procurem os órgãos públicos e privados, os órgãos formais do sistema financeiro para regulamentar o seu microempreendimento, confiantes no seu sucesso, ampliando seu espaço no mercado e buscando linhas de crédito. Grande parte de seu sucesso pode depender do modo como conseguem articular seus negócios e seu modo de inserção na rede familiar ou de parentesco.

Na busca de um trabalho extra-lar, as mulheres estarão procurando potencializar sua gestão empresarial e melhorar sua auto-estima. Esse novo modo de vida impõe às mulheres uma reorganização social, uma reestruturação “formal” no centro urbano, em que seu cotidiano se insere em exclusões e em objeto de estratégias de recusa. É se desenraizar, se modelar a um novo ambiente regido por uma determinada lógica atribuída à nova condição de camelô, de vendedora de água de coco, ou de água mineral, sendo por isso chamadas de trabalhadoras a domicílio ou externas. O trabalho remunerado externo é visto pelas mulheres como uma estratégia possível de emancipação de seu papel subserviente na família. (Bruschini et al., *op. cit.*: 277).

Elisabeth Lobo (1992: 257) compreende que “estudos que associam família e trabalho e que se tornaram correntes no Brasil dos anos setenta e oitenta trazem uma contribuição fundamental, mas alerta para o perigo de que esta reflexão tende a privilegiar o orçamento familiar e seu projeto estratégico, subsumindo integralmente as mulheres como atores sociais (...). O problema consiste na visão estrutural sobre a natureza do

trabalho feminino, o que impede a problematização das formas históricas e culturais da divisão sexual do trabalho e as fixa em termos de reprodução dos papéis sociais”.

Ciente do alerta de Elisabeth Lobo, entendo que a análise dos “papéis sociais” tradicionais entre homens e mulheres e o de suas transformações, deve ser feita à luz da utilização da perspectiva teórica de gênero (Machado, 1998; Scott, 1990), permite apontar que toda e qualquer divisão sexual do trabalho e configurações de papéis sexuais não é a atribuição de papéis a sexos predeterminados, mas é, decorrência de uma prévia relação social-simbólica que institui significados de gênero: feminino e masculino, “sem estabelecer uma mecânica de determinação” e que, “neste sentido, a divisão sexual do trabalho é um dos muitos *locus* das relações de gênero” (Lobo, 1992: 260).

Analisaremos, a seguir, alguns dados da “divisão sexual do trabalho” tal como nos apresentam os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE para o Brasil, buscando articulá-los com os significados culturais dos gêneros e a articulação histórica (e não-materializada) do espaço produtivo e do espaço privado familiar.

As **Tabelas 4 e 5** que se seguem, mostram uma população ocupada, e sua respectiva distribuição percentual, por grupos de anos de estudo e sexo, segundo as Grandes Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas. No Brasil, 40,67% da população ocupada são mulheres. Na Região Nordeste, especificamente no Estado da Bahia, objeto desta análise, são 2.185.561 mulheres ativas no mercado de trabalho, de acordo com os dados do IBGE, do ano de 2001, que representam 38,68% do total da população ativa. Conforme se pode depreender da **Tabela 4**, comparando-se a distribuição da escolaridade da população ocupada brasileira por sexo, a população ocupada feminina alcança níveis mais altos de escolaridade que a masculina. 35,40% das mulheres ocupadas tem 11 anos ou mais de estudos, enquanto os homens neste nível de escolaridade representam 24,8%.

Tabela 4

População Ocupada, Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001

Grandes Regiões Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas	População ocupada, por sexo				
	Homens				
	Total	Grupos de anos de estudo (%)			
		Até 3 anos de estudo	De 4 a 7 anos de estudo	De 8 a 10 anos de estudo	11 anos ou mais de estudo
Brasil (1)	44 408 262	28,1	31,1	16,0	24,8
Norte (2)	2 269 275	28,0	30,3	18,0	23,7
<i>Rondônia</i>	<i>241 985</i>	<i>27,1</i>	<i>35,8</i>	<i>15,5</i>	<i>21,6</i>
<i>Acre</i>	<i>90 087</i>	<i>33,4</i>	<i>24,6</i>	<i>15,6</i>	<i>26,5</i>
<i>Amazonas</i>	<i>478 413</i>	<i>21,0</i>	<i>29,4</i>	<i>17,3</i>	<i>32,3</i>
<i>Roraima</i>	<i>64 351</i>	<i>33,1</i>	<i>25,9</i>	<i>17,6</i>	<i>23,5</i>
<i>Pará</i>	<i>1 041 988</i>	<i>31,8</i>	<i>30,3</i>	<i>18,2</i>	<i>19,7</i>
<i>Região Metropolitana de Belém</i>	<i>396 340</i>	<i>15,7</i>	<i>29,4</i>	<i>22,4</i>	<i>32,6</i>
<i>Amapá</i>	<i>99 938</i>	<i>12,2</i>	<i>17,6</i>	<i>30,0</i>	<i>40,2</i>
<i>Tocantins</i>	<i>356 668</i>	<i>40,6</i>	<i>32,4</i>	<i>13,2</i>	<i>13,8</i>
Nordeste	12 294 636	49,6	26,0	9,8	14,6
<i>Maranhão</i>	<i>1 532 834</i>	<i>56,3</i>	<i>24,1</i>	<i>7,6</i>	<i>12,0</i>
<i>Piauí</i>	<i>777 650</i>	<i>58,9</i>	<i>21,4</i>	<i>8,1</i>	<i>11,6</i>
<i>Ceará</i>	<i>1 885 749</i>	<i>48,3</i>	<i>26,9</i>	<i>11,0</i>	<i>13,8</i>
<i>Região Metropolitana de Fortaleza</i>	<i>679 055</i>	<i>27,5</i>	<i>29,1</i>	<i>16,7</i>	<i>26,8</i>
<i>Rio Grande do Norte</i>	<i>688 168</i>	<i>40,8</i>	<i>29,8</i>	<i>10,7</i>	<i>18,6</i>
<i>Paraíba</i>	<i>842 012</i>	<i>54,3</i>	<i>22,2</i>	<i>8,9</i>	<i>14,6</i>
<i>Pernambuco</i>	<i>1 972 711</i>	<i>42,3</i>	<i>29,0</i>	<i>10,7</i>	<i>17,9</i>
<i>Região Metropolitana de Recife</i>	<i>747 579</i>	<i>19,1</i>	<i>31,2</i>	<i>15,7</i>	<i>34,0</i>
<i>Alagoas</i>	<i>692 152</i>	<i>57,3</i>	<i>24,7</i>	<i>6,9</i>	<i>11,1</i>
<i>Sergipe</i>	<i>439 285</i>	<i>45,9</i>	<i>24,8</i>	<i>11,8</i>	<i>17,6</i>
<i>Bahia</i>	<i>3 464 075</i>	<i>48,9</i>	<i>26,2</i>	<i>10,4</i>	<i>14,5</i>
<i>Região Metropolitana de Salvador</i>	<i>741 940</i>	<i>17,1</i>	<i>29,4</i>	<i>18,2</i>	<i>35,2</i>
Sudeste	19 119 195	17,9	31,8	18,9	31,5
<i>Minas Gerais</i>	<i>4 889 434</i>	<i>26,1</i>	<i>36,3</i>	<i>16,1</i>	<i>21,5</i>
<i>Região Metropolitana de Belo Horizonte</i>	<i>1 116 888</i>	<i>11,7</i>	<i>34,9</i>	<i>21,4</i>	<i>32,0</i>
<i>Espírito Santo</i>	<i>873 347</i>	<i>22,7</i>	<i>37,1</i>	<i>16,1</i>	<i>24,1</i>
<i>Rio de Janeiro</i>	<i>3 508 223</i>	<i>15,8</i>	<i>28,1</i>	<i>20,9</i>	<i>35,2</i>
<i>Região Metropolitana do Rio de Janeiro</i>	<i>2 595 742</i>	<i>13,4</i>	<i>25,5</i>	<i>22,0</i>	<i>39,0</i>
<i>São Paulo</i>	<i>9 848 191</i>	<i>14,1</i>	<i>30,4</i>	<i>19,8</i>	<i>35,7</i>
<i>Região Metropolitana de São Paulo</i>	<i>4 533 260</i>	<i>12,7</i>	<i>26,7</i>	<i>20,7</i>	<i>39,9</i>
Sul	7 336 201	19,2	37,2	18,0	25,6
<i>Paraná</i>	<i>2 739 295</i>	<i>23,3</i>	<i>31,7</i>	<i>18,3</i>	<i>26,7</i>
<i>Região Metropolitana de Curitiba</i>	<i>770 612</i>	<i>16,4</i>	<i>25,5</i>	<i>21,0</i>	<i>37,2</i>
<i>Santa Catarina</i>	<i>1 607 670</i>	<i>15,5</i>	<i>36,9</i>	<i>19,6</i>	<i>28,0</i>
<i>Rio Grande do Sul</i>	<i>2 989 236</i>	<i>17,6</i>	<i>42,3</i>	<i>16,9</i>	<i>23,2</i>
<i>Região Metropolitana de Porto Alegre</i>	<i>993 795</i>	<i>11,2</i>	<i>35,4</i>	<i>19,8</i>	<i>33,6</i>
Centro-Oeste	3 284 800	26,2	33,6	16,1	24,0
<i>Mato Grosso do Sul</i>	<i>573 208</i>	<i>26,1</i>	<i>34,3</i>	<i>15,3</i>	<i>24,2</i>
<i>Mato Grosso</i>	<i>793 119</i>	<i>31,4</i>	<i>35,5</i>	<i>14,9</i>	<i>18,3</i>
<i>Goiás</i>	<i>1 429 393</i>	<i>27,6</i>	<i>35,4</i>	<i>16,7</i>	<i>20,3</i>
<i>Distrito Federal</i>	<i>489 080</i>	<i>14,1</i>	<i>24,5</i>	<i>17,4</i>	<i>44,0</i>

Tabela 5

População Ocupada, Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001					
Grandes Regiões Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas	População ocupada, por sexo				
	Mulheres				
	Total	Grupos de anos de estudo (%)			
Até 3 anos de estudo		De 4 a 7 anos de estudo	De 8 a 10 anos de estudo	11 anos ou mais de estudo	
Brasil (1)	30 453 014	22,0	27,1	15,5	35,4
Norte (2)	1 409 878	20,5	25,3	17,8	36,4
<i>Rondônia</i>	<i>134 272</i>	<i>20,4</i>	<i>26,8</i>	<i>19,8</i>	<i>33,0</i>
<i>Acre</i>	<i>65 946</i>	<i>27,6</i>	<i>23,7</i>	<i>14,0</i>	<i>34,7</i>
<i>Amazonas</i>	<i>302 626</i>	<i>15,3</i>	<i>22,8</i>	<i>18,2</i>	<i>43,6</i>
<i>Roraima</i>	<i>40 158</i>	<i>28,7</i>	<i>11,5</i>	<i>19,2</i>	<i>40,6</i>
<i>Pará</i>	<i>661 781</i>	<i>22,5</i>	<i>27,3</i>	<i>17,8</i>	<i>32,4</i>
<i>Região Metropolitana de Belém</i>	<i>278 714</i>	<i>11,7</i>	<i>24,3</i>	<i>21,2</i>	<i>42,8</i>
<i>Amapá</i>	<i>40 480</i>	<i>7,8</i>	<i>14,5</i>	<i>23,5</i>	<i>54,2</i>
<i>Tocantins</i>	<i>210 998</i>	<i>29,1</i>	<i>27,6</i>	<i>13,7</i>	<i>29,7</i>
Nordeste	8 091 220	37,8	25,0	11,1	26,1
<i>Maranhão</i>	<i>986 130</i>	<i>45,2</i>	<i>25,6</i>	<i>9,7</i>	<i>19,5</i>
<i>Piauí</i>	<i>505 187</i>	<i>43,5</i>	<i>23,3</i>	<i>9,4</i>	<i>23,8</i>
<i>Ceará</i>	<i>1 375 638</i>	<i>37,0</i>	<i>26,0</i>	<i>12,7</i>	<i>24,3</i>
<i>Região Metropolitana de Fortaleza</i>	<i>536 215</i>	<i>19,2</i>	<i>26,4</i>	<i>17,7</i>	<i>36,8</i>
<i>Rio Grande do Norte</i>	<i>449 629</i>	<i>25,8</i>	<i>24,8</i>	<i>12,7</i>	<i>36,6</i>
<i>Paraíba</i>	<i>503 552</i>	<i>35,4</i>	<i>24,6</i>	<i>11,2</i>	<i>28,8</i>
<i>Pernambuco</i>	<i>1 343 755</i>	<i>33,1</i>	<i>27,1</i>	<i>10,8</i>	<i>29,0</i>
<i>Região Metropolitana de Recife</i>	<i>543 086</i>	<i>15,5</i>	<i>25,1</i>	<i>13,3</i>	<i>46,1</i>
<i>Alagoas</i>	<i>446 230</i>	<i>46,4</i>	<i>22,2</i>	<i>11,0</i>	<i>20,5</i>
<i>Sergipe</i>	<i>295 538</i>	<i>33,3</i>	<i>22,9</i>	<i>14,8</i>	<i>29,0</i>
<i>Bahia</i>	<i>2 185 561</i>	<i>38,4</i>	<i>24,0</i>	<i>10,5</i>	<i>27,1</i>
<i>Região Metropolitana de Salvador</i>	<i>586 976</i>	<i>14,6</i>	<i>23,4</i>	<i>16,7</i>	<i>45,4</i>
Sudeste	13 361 041	15,2	26,0	17,3	41,5
<i>Minas Gerais</i>	<i>3 382 281</i>	<i>21,6</i>	<i>30,4</i>	<i>14,8</i>	<i>33,2</i>
<i>Região Metropolitana de Belo Horizonte</i>	<i>845 955</i>	<i>11,3</i>	<i>27,5</i>	<i>16,9</i>	<i>44,3</i>
<i>Espírito Santo</i>	<i>600 956</i>	<i>20,2</i>	<i>31,3</i>	<i>14,6</i>	<i>33,9</i>
<i>Rio de Janeiro</i>	<i>2 509 517</i>	<i>13,9</i>	<i>23,7</i>	<i>17,8</i>	<i>44,6</i>
<i>Região Metropolitana do Rio de Janeiro</i>	<i>1 889 719</i>	<i>13,1</i>	<i>22,0</i>	<i>18,3</i>	<i>46,6</i>
<i>São Paulo</i>	<i>6 868 287</i>	<i>12,0</i>	<i>24,2</i>	<i>18,6</i>	<i>45,2</i>
<i>Região Metropolitana de São Paulo</i>	<i>3 396 934</i>	<i>10,2</i>	<i>22,4</i>	<i>19,5</i>	<i>47,9</i>
Sul	5 365 234	16,5	33,1	17,0	33,3
<i>Paraná</i>	<i>1 913 594</i>	<i>20,9</i>	<i>27,7</i>	<i>16,5</i>	<i>34,9</i>
<i>Região Metropolitana de Curitiba</i>	<i>540 687</i>	<i>14,9</i>	<i>24,8</i>	<i>18,0</i>	<i>42,3</i>
<i>Santa Catarina</i>	<i>1 156 885</i>	<i>13,1</i>	<i>34,1</i>	<i>19,7</i>	<i>33,1</i>
<i>Rio Grande do Sul</i>	<i>2 294 755</i>	<i>14,7</i>	<i>37,0</i>	<i>16,2</i>	<i>32,2</i>
<i>Região Metropolitana de Porto Alegre</i>	<i>800 044</i>	<i>9,5</i>	<i>29,2</i>	<i>18,4</i>	<i>42,9</i>
Centro-Oeste	2 179 258	19,3	28,0	15,9	36,7
<i>Mato Grosso do Sul</i>	<i>376 785</i>	<i>21,5</i>	<i>27,7</i>	<i>15,8</i>	<i>35,0</i>
<i>Mato Grosso</i>	<i>441 255</i>	<i>23,6</i>	<i>29,7</i>	<i>13,3</i>	<i>33,4</i>
<i>Goiás</i>	<i>959 366</i>	<i>20,1</i>	<i>31,4</i>	<i>17,0</i>	<i>31,4</i>
<i>Distrito Federal</i>	<i>401 852</i>	<i>10,8</i>	<i>18,3</i>	<i>16,4</i>	<i>54,5</i>

Fonte: Pesquisa nacional por amostra de domicílios 2001: microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2002. 1 CD-ROM.

Nota: Compreendem as pessoas de 10 anos ou mais de idade

(1) Exclusiva a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá. (2) Exclusiva a população

rural.

Em todas as regiões metropolitanas a participação das mulheres cresce em relação à média brasileira, assim como seu nível de escolaridade. A Região Metropolitana de Salvador tem 586.976 mulheres incluídas no mercado formal de trabalho, que representam 44,16% do total da população ocupada, objeto de nosso interesse de pesquisa. Da população feminina ocupada, 45,5% apresentam um nível de escolaridade igual ou superior a 11 anos de estudo, contra 35,2% de homens com este mesmo nível de escolaridade.

Como salienta Bruschini (1998: 277), a idéia de que a raiz da subordinação da mulher está na sua exclusão do mundo produtivo era o fundamento do feminismo, tanto em sua versão liberal como naquela de inspiração marxista, constituindo uma referência importante para transformar o trabalho feminino em problema teórico. Lavinias (1992: 226) enfatiza que no primeiro caso, a força de trabalho feminina estaria perdendo sua “especificidade” no modo capitalista de produção, conquistando maior mobilidade, o que parece invalidar o paradigma explicativo da sobredeterminação da inserção familiar sobre a inserção profissional. Por isso mesmo, o ciclo vital da família estar-se-ia tornando inadequado como instrumental teórico para se pensarem as desigualdades entre sexos na família e explicar, por extensão, a participação diferenciada de homens e mulheres no mercado de trabalho. As mulheres cada vez mais se constituem em população ocupada e seus níveis de escolaridade superam os masculinos.

Contudo, se a exclusão das mulheres do mercado de trabalho em função de sua inserção no trabalho doméstico parece decrescer, em grande parte, sendo superada pela entrada de mulheres no mercado do trabalho e pela sua crescente inserção no mundo escolar, as diferenças salariais entre homens e mulheres é que parecem concentrar os sintomas mais visíveis da permanência das questões diferenciais de gênero na inserção no mercado de trabalho e na divisão de trabalho doméstico.

As **Tabelas 6 e 7**, que se seguem, mostram o rendimento médio mensal da população ocupada, em reais, por grupos de anos de estudo e sexo, onde se vê claramente a distinção entre homens e mulheres. No Brasil, o

rendimento médio mensal de homens com 4 a 7 anos de estudos é igual a R\$ 445,10 (quatrocentos e quarenta e cinco reais e dez centavos) (US\$ 148.10 – 1 dólar equivalente a R\$ 3.00 reais), enquanto as mulheres percebem um salário de R\$ 245,20 (duzentos e quarenta e cinco reais e vinte centavos) (US\$ 81.73), que corresponde a 55,1% do salário dos homens. É importante apontar que as diferenças de salários por sexo no Brasil vai de 61,15%, que o salário feminino representa em relação ao masculino da população de até 3 anos de escolaridade, a 55,08% (de 4 a 7 anos), 56,26% (de 8 a 10 anos) e 56,26% (de 11 anos ou mais).

Na Região Metropolitana de Salvador as variações são mais desfavoráveis às mulheres: 55,4% (até 3 anos), 54,38% (de 4 a 7 anos), 55,82% (de 8 a 10 anos) e 56,02% (de 11 anos e mais).

Além disso, demonstra um hiato na remuneração da demanda por trabalho, o que faz certamente prevalecer a hegemonia da oferta de trabalho para os homens, alargando disfunções sociais, que conseqüentemente aumentam o preconceito entre os homens e as mulheres no mercado de trabalho.

Tabela 6

Rendimento Médio Mensal da População Ocupada, em Reais, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 2001

<i>Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas</i>	<i>Rendimento médio mensal da população ocupada, por grupos de anos de estudo e sexo (R\$)</i>					
	<i>Até 3 anos</i>			<i>De 4 a 7 anos</i>		
	<i>Total</i>	<i>Homens</i>	<i>Mulheres</i>	<i>Total</i>	<i>Homens</i>	<i>Mulheres</i>
Brasil (2)	257,80	289,60	178,20	376,70	445,10	245,20
Norte (3)	285,60	326,60	181,90	344,10	404,10	220,60
<i>Rondônia</i>	<i>339,80</i>	<i>369,80</i>	<i>253,80</i>	<i>382,10</i>	<i>424,40</i>	<i>277,60</i>
<i>Acre</i>	<i>282,20</i>	<i>336,00</i>	<i>162,80</i>	<i>386,90</i>	<i>475,70</i>	<i>254,20</i>
<i>Amazonas</i>	<i>293,40</i>	<i>328,10</i>	<i>212,60</i>	<i>326,80</i>	<i>374,20</i>	<i>223,50</i>
<i>Roraima</i>	<i>341,80</i>	<i>401,20</i>	<i>228,90</i>	<i>415,80</i>	<i>438,50</i>	<i>333,80</i>
<i>Pará</i>	<i>270,40</i>	<i>309,90</i>	<i>168,90</i>	<i>330,20</i>	<i>393,90</i>	<i>209,70</i>
<i>Região Metropolitana de Belém</i>	<i>250,50</i>	<i>284,70</i>	<i>182,50</i>	<i>305,30</i>	<i>357,70</i>	<i>213,30</i>
<i>Amapá</i>	<i>466,10</i>	<i>528,60</i>	<i>210,20</i>	<i>511,50</i>	<i>570,10</i>	<i>335,80</i>
<i>Tocantins</i>	<i>224,40</i>	<i>255,50</i>	<i>119,50</i>	<i>320,20</i>	<i>390,20</i>	<i>163,90</i>
Nordeste	178,50	199,50	117,10	242,30	286,50	159,80
<i>Maranhão</i>	<i>231,80</i>	<i>263,20</i>	<i>132,00</i>	<i>239,40</i>	<i>292,50</i>	<i>143,80</i>
<i>Piauí</i>	<i>140,70</i>	<i>155,80</i>	<i>92,20</i>	<i>213,10</i>	<i>261,70</i>	<i>130,60</i>
<i>Ceará</i>	<i>153,70</i>	<i>176,70</i>	<i>95,30</i>	<i>224,40</i>	<i>268,90</i>	<i>152,90</i>
<i>Região Metropolitana de Fortaleza</i>	<i>217,40</i>	<i>250,10</i>	<i>152,40</i>	<i>269,80</i>	<i>327,90</i>	<i>185,20</i>
<i>Rio Grande do Norte</i>	<i>195,40</i>	<i>210,70</i>	<i>144,00</i>	<i>270,80</i>	<i>307,00</i>	<i>191,80</i>
<i>Paraíba</i>	<i>164,20</i>	<i>172,00</i>	<i>136,80</i>	<i>227,00</i>	<i>265,90</i>	<i>167,80</i>
<i>Pernambuco</i>	<i>181,90</i>	<i>201,90</i>	<i>125,40</i>	<i>249,50</i>	<i>289,90</i>	<i>173,00</i>
<i>Região Metropolitana de Recife</i>	<i>216,20</i>	<i>250,10</i>	<i>155,00</i>	<i>271,10</i>	<i>316,30</i>	<i>190,50</i>
<i>Alagoas</i>	<i>168,60</i>	<i>183,40</i>	<i>129,20</i>	<i>249,40</i>	<i>282,10</i>	<i>171,50</i>
<i>Sergipe</i>	<i>209,60</i>	<i>244,00</i>	<i>115,50</i>	<i>309,60</i>	<i>395,70</i>	<i>156,40</i>
<i>Bahia</i>	<i>174,80</i>	<i>195,20</i>	<i>115,20</i>	<i>241,80</i>	<i>282,50</i>	<i>158,30</i>
<i>Região Metropolitana de Salvador</i>	<i>224,00</i>	<i>272,60</i>	<i>151,00</i>	<i>274,20</i>	<i>331,00</i>	<i>180,00</i>
Sudeste	324,50	374,10	224,90	427,20	506,00	280,00
<i>Minas Gerais</i>	<i>247,40</i>	<i>281,80</i>	<i>155,50</i>	<i>347,80</i>	<i>416,90</i>	<i>211,30</i>
<i>Região Metropolitana de Belo Horizonte</i>	<i>285,30</i>	<i>333,10</i>	<i>211,10</i>	<i>364,40</i>	<i>434,80</i>	<i>240,00</i>
<i>Espírito Santo</i>	<i>244,00</i>	<i>277,70</i>	<i>157,80</i>	<i>322,90</i>	<i>367,00</i>	<i>225,90</i>
<i>Rio de Janeiro</i>	<i>334,40</i>	<i>395,70</i>	<i>234,10</i>	<i>391,30</i>	<i>462,40</i>	<i>272,10</i>
<i>Região Metropolitana do Rio de Janeiro</i>	<i>354,00</i>	<i>425,90</i>	<i>253,50</i>	<i>400,90</i>	<i>475,90</i>	<i>281,30</i>
<i>São Paulo</i>	<i>387,40</i>	<i>456,60</i>	<i>265,70</i>	<i>493,10</i>	<i>584,30</i>	<i>323,70</i>
<i>Região Metropolitana de São Paulo</i>	<i>412,70</i>	<i>483,10</i>	<i>299,80</i>	<i>525,90</i>	<i>614,80</i>	<i>381,20</i>
Sul	332,70	375,80	225,60	412,60	480,60	271,10
<i>Paraná</i>	<i>338,90</i>	<i>389,90</i>	<i>218,00</i>	<i>406,90</i>	<i>477,70</i>	<i>256,00</i>
<i>Região Metropolitana de Curitiba</i>	<i>392,90</i>	<i>461,40</i>	<i>269,90</i>	<i>418,70</i>	<i>494,10</i>	<i>294,70</i>
<i>Santa Catarina</i>	<i>392,90</i>	<i>451,50</i>	<i>246,70</i>	<i>450,40</i>	<i>520,40</i>	<i>315,40</i>
<i>Rio Grande do Sul</i>	<i>295,90</i>	<i>322,80</i>	<i>225,60</i>	<i>398,30</i>	<i>464,00</i>	<i>258,70</i>
<i>Região Metropolitana de Porto Alegre</i>	<i>315,40</i>	<i>354,20</i>	<i>253,00</i>	<i>425,90</i>	<i>506,30</i>	<i>296,20</i>
Centro-Oeste	311,30	355,50	196,80	386,30	464,00	233,60
<i>Mato Grosso do Sul</i>	<i>302,20</i>	<i>352,00</i>	<i>186,80</i>	<i>391,80</i>	<i>475,20</i>	<i>217,60</i>
<i>Mato Grosso</i>	<i>351,70</i>	<i>387,10</i>	<i>218,30</i>	<i>443,00</i>	<i>522,80</i>	<i>238,40</i>
<i>Goiás</i>	<i>282,10</i>	<i>331,10</i>	<i>159,70</i>	<i>347,20</i>	<i>420,20</i>	<i>216,90</i>
<i>Distrito Federal</i>	<i>360,40</i>	<i>390,30</i>	<i>312,60</i>	<i>425,70</i>	<i>496,20</i>	<i>308,80</i>

Tabela 7

Rendimento Médio Mensal da População Ocupada, em Reais, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 2001

Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas	Rendimento médio mensal, da população ocupada, por grupos de anos de estudo e sexo (R\$)					
	8 a 10 anos			11 anos ou mais		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Brasil (2)	476,30	574,20	323,10	1 086,90	1 376,70	785,90
Norte (3)	406,40	491,30	264,70	899,00	1 117,10	666,10
<i>Rondônia</i>	474,10	609,70	279,00	996,90	1 262,70	675,40
<i>Acre</i>	525,20	593,10	416,10	1 316,00	1 678,00	949,70
<i>Amazonas</i>	391,10	445,70	305,70	888,10	1 057,50	684,80
<i>Roraima</i>	469,40	520,20	395,40	770,80	842,70	704,50
<i>Pará</i>	373,30	459,60	232,90	825,30	1 032,30	622,70
<i>Região Metropolitana de Belém</i>	357,80	423,10	259,30	917,50	1 112,20	706,40
<i>Amapá</i>	533,40	609,10	255,90	907,80	1 070,10	609,10
<i>Tocantins</i>	371,80	472,50	200,00	929,00	1 293,60	642,20
Nordeste	328,90	409,60	215,10	779,50	1 029,70	561,50
<i>Maranhão</i>	299,90	343,10	244,00	668,90	875,40	468,70
<i>Piauí</i>	300,60	368,00	207,20	691,70	943,00	501,50
<i>Ceará</i>	304,20	381,70	207,40	772,50	1 082,20	521,30
<i>Região Metropolitana de Fortaleza</i>	336,70	417,10	238,90	954,50	1 268,80	660,20
<i>Rio Grande do Norte</i>	304,40	390,50	182,80	778,60	1 036,50	569,50
<i>Paraíba</i>	287,30	377,90	161,90	859,60	1 108,70	643,10
<i>Pernambuco</i>	350,70	431,10	224,50	836,90	1 067,50	622,70
<i>Região Metropolitana de Recife</i>	359,10	431,50	240,10	966,70	1 198,90	725,80
<i>Alagoas</i>	308,80	414,30	201,00	805,60	973,40	665,30
<i>Sergipe</i>	323,70	394,20	242,90	693,90	858,20	545,10
<i>Bahia</i>	365,10	452,80	222,60	792,40	1 065,40	553,90
<i>Região Metropolitana de Salvador</i>	349,00	428,30	239,10	1 014,90	1 300,60	728,70
Sudeste	525,80	627,30	363,30	1 211,80	1 502,40	893,60
<i>Minas Gerais</i>	438,50	541,70	268,90	880,90	1 116,10	655,30
<i>Região Metropolitana de Belo Horizonte</i>	471,20	561,30	320,80	1 048,80	1 300,10	807,10
<i>Espírito Santo</i>	392,50	464,20	265,50	1 008,10	1 317,10	683,00
<i>Rio de Janeiro</i>	487,40	563,70	360,50	1 209,00	1 473,60	914,80
<i>Região Metropolitana do Rio de Janeiro</i>	494,20	565,80	375,10	1 272,70	1 536,40	966,20
<i>São Paulo</i>	582,60	696,70	405,60	1 336,90	1 643,10	987,40
<i>Região Metropolitana de São Paulo</i>	624,00	750,10	443,90	1 497,50	1 836,00	1 121,30
Sul	498,50	595,70	342,60	1 040,40	1 321,20	737,70
<i>Paraná</i>	489,80	596,10	306,70	1 029,90	1 324,40	696,80
<i>Região Metropolitana de Curitiba</i>	533,10	642,90	332,30	1 217,20	1 502,10	857,10
<i>Santa Catarina</i>	525,80	626,80	367,60	953,70	1 171,20	698,20
<i>Rio Grande do Sul</i>	489,20	575,40	357,70	1 102,50	1 415,90	796,40
<i>Região Metropolitana de Porto Alegre</i>	491,70	584,40	364,30	1 269,20	1 568,20	971,80
Centro-Oeste	479,20	585,00	315,10	1 206,90	1 572,40	843,40
<i>Mato Grosso do Sul</i>	478,90	570,60	338,90	1 011,80	1 317,20	685,50
<i>Mato Grosso</i>	528,40	637,30	310,00	1 114,00	1 463,90	766,60
<i>Goiás</i>	420,80	527,10	260,30	1 020,70	1 389,00	664,10
<i>Distrito Federal</i>	578,20	693,70	430,00	1 635,90	2 048,70	1 228,10

Fonte: Pesquisa nacional por amostra de domicílios 2001: microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2002. 1 CD-ROM.

Nota: Rendimento médio mensal de todos os trabalhos das pessoas ocupadas de 10 anos ou mais de idade com rendimento.

(1) Exclusiva a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá. (2) Exclusiva a população rural.

O trabalho feminino não representou tendencialmente a saída do mundo doméstico ou uma nova divisão de trabalho no espaço doméstico, mas passou a focalizar a articulação entre o espaço produtivo e a família. Para a mulher, a vivência do trabalho implica sempre a combinação dessas duas esferas, seja pelo entrosamento seja pela superposição (Bruschini, 1998: 278). Esta diferença salarial entre homens e mulheres parece indicar a exposição de que o gênero feminino é representado pelo mercado de trabalho como capaz de desvalorizar, por si mesmo, a qualidade mesma do trabalho ou de que a representação sobre o gênero feminino é de que o escopo do mercado de trabalho é secundário em relação às funções domésticas, podendo, por isso, ser menos remunerado.

Apesar do considerável volume de atividades que se esconde sob a rubrica afazeres domésticos e que mantém ocupadas mulheres de todas as camadas sociais, o trabalho doméstico não é contabilizado neste tipo de coleta como atividade econômica, nem pelo IBGE, nem pela CEPAL, nem pela OIT. Existem preconceitos em relação ao papel da mulher na sociedade, que tendem a classificá-la prioritariamente na sua função de dona-de-casa. Até o censo de 1970, a chefia da unidade domiciliar investigada era sempre atribuída ao homem, mesmo que este não fosse o provedor da família. A partir do censo de 1980, o recenseador recebe a instrução de atribuir ao informante a tarefa de designar a pessoa que acredita deter a chefia familiar (Bruschini, 1998: 282), como se pode ver nas **Tabelas 8 e 9** seguintes. As tabelas indicam com clareza a importância numérica de mulheres chefes de família (pessoa de referência) sem cônjuge e com filhos, o que aponta para o fato de que grande parte da população ocupada feminina é de mulheres sem cônjuge com filhos.

Tabela 8

Famílias Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Sexo da Pessoa de Referência e Tipo de Família, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 2001

(continua)

Grandes Regiões Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas	Famílias, por sexo da pessoa de referência					
	Homens					
	Total de famílias	Tipo de família (%)				
Unipessoal		Casal sem filhos	Casal com filhos	Pessoa de referência sem cônjuge com filhos	Outros tipos	
Brasil (1)	36 629 412	6,2	18,2	70,9	2,8	1,9
Norte (2)	1 804 250	6,2	14,3	73,8	3,7	2,0
<i>Rondônia</i>	197 436	6,7	13,8	74,1	3,2	2,2
<i>Acre</i>	72 174	7,4	16,0	71,7	3,2	1,6
<i>Amazonas</i>	399 793	5,2	12,3	76,7	3,9	2,0
<i>Roraima</i>	47 882	6,8	13,6	71,7	4,3	3,6
<i>Pará</i>	798 524	5,8	14,0	74,9	3,7	1,7
<i>Região Metropolitana de Belém</i>	308 880	6,4	14,2	73,1	4,5	1,9
<i>Amapá</i>	103 358	11,6	22,6	55,9	6,4	3,5
<i>Tocantins</i>	252 108	6,3	16,6	72,8	2,3	2,0
Nordeste	9 642 042	6,1	16,3	73,1	3,1	1,5
<i>Maranhão</i>	1 091 181	4,7	16,5	74,3	3,2	1,4
<i>Piauí</i>	560 095	5,2	15,8	75,4	2,7	0,9
<i>Ceará</i>	1 493 866	4,8	16,3	74,5	3,2	1,3
<i>Região Metropolitana de Fortaleza</i>	580 397	5,6	15,6	73,6	3,5	1,7
<i>Rio Grande do Norte</i>	604 408	5,4	16,9	73,9	2,5	1,2
<i>Paraíba</i>	700 908	4,7	17,6	72,8	3,4	1,5
<i>Pernambuco</i>	1 581 807	5,7	16,7	73,3	2,8	1,5
<i>Região Metropolitana de Recife</i>	664 393	5,7	16,7	72,6	2,9	2,2
<i>Alagoas</i>	571 826	5,9	13,7	76,0	3,1	1,3
<i>Sergipe</i>	361 532	7,8	17,5	70,5	2,7	1,5
<i>Bahia</i>	2 676 419	8,0	16,2	70,8	3,4	1,8
<i>Região Metropolitana de Salvador</i>	597 942	9,5	15,4	67,7	4,1	3,2
Sudeste	16 395 028	6,2	18,7	70,1	2,8	2,2
<i>Minas Gerais</i>	3 947 915	7,2	16,8	70,8	2,8	2,4
<i>Região Metropolitana de Belo Horizonte</i>	903 505	7,6	14,5	71,8	3,0	3,2
<i>Espírito Santo</i>	698 946	6,6	16,2	73,5	2,5	1,2
<i>Rio de Janeiro</i>	3 303 997	6,9	22,2	65,3	3,4	2,2
<i>Região Metropolitana do Rio de Janeiro</i>	2 480 078	7,5	22,3	64,2	3,6	2,4
<i>São Paulo</i>	8 444 170	5,4	18,5	71,4	2,6	2,2
<i>Região Metropolitana de São Paulo</i>	3 798 840	5,4	17,0	72,0	2,9	2,7
Sul	6 069 957	6,0	20,6	69,5	2,3	1,7
<i>Paraná</i>	2 230 756	5,1	19,1	71,2	2,8	1,9
<i>Região Metropolitana de Curitiba</i>	627 063	6,2	19,4	69,1	3,2	2,2
<i>Santa Catarina</i>	1 348 346	5,3	19,6	72,3	1,8	1,0
<i>Rio Grande do Sul</i>	2 490 855	7,1	22,5	66,4	2,1	1,9
<i>Região Metropolitana de Porto Alegre</i>	862 734	8,2	21,5	66,0	2,5	1,9
Centro-Oeste	2 651 110	7,3	18,1	69,3	3,0	2,4
<i>Mato Grosso do Sul</i>	487 629	6,1	19,3	69,7	2,6	2,3
<i>Mato Grosso</i>	613 243	8,1	18,0	68,8	2,7	2,4
<i>Goiás</i>	1 139 918	6,8	18,9	69,1	3,0	2,2
<i>Distrito Federal</i>	410 320	8,6	14,8	69,9	3,8	2,8

Tabela 9

Famílias Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Sexo da Pessoa de Referência e Tipo de Família, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas - 2001

(conclusão)

Grandes Regiões Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas	Famílias, por sexo da pessoa de referência					
	Mulheres					
	Total de famílias	Tipo de família (%)				
		Unipessoal	Casal sem filhos	Casal com filhos	Pessoa de referência sem cônjuge com filhos	Outros tipos
Brasil (1)	13 781 301	17,1	2,3	6,6	65,1	8,9
Norte (2)	759 198	9,5	2,6	10,9	69,3	7,6
Rondônia	63 558	12,2	1,6	4,8	74,6	6,8
Acre	34 558	7,9	0,4	10,0	74,1	7,5
Amazonas	171 754	10,6	2,0	9,3	71,3	6,8
Roraima	19 738	7,0	2,6	16,5	67,0	7,0
Pará	375 029	8,3	3,2	13,3	67,5	7,8
Região Metropolitana de Belém	208 984	8,2	5,6	21,6	58,3	6,3
Amapá	28 039	7,0	5,2	13,0	62,6	12,2
Tocantins	73 561	15,8	1,7	4,9	68,2	9,5
Nordeste	3 703 427	13,3	1,6	5,3	70,1	9,8
Maranhão	359 424	13,8	1,3	3,0	71,8	10,2
Piauí	215 459	12,4	0,5	4,1	72,3	10,7
Ceará	595 334	12,5	1,6	5,4	70,0	10,5
Região Metropolitana de Fortaleza	300 626	10,5	2,9	9,9	66,6	10,2
Rio Grande do Norte	203 256	14,2	1,2	5,5	71,8	7,2
Paraíba	265 616	12,3	1,6	5,0	70,1	10,9
Pernambuco	677 835	13,3	2,1	7,1	68,3	9,2
Região Metropolitana de Recife	356 637	11,4	2,9	9,9	67,4	8,4
Alagoas	193 611	11,8	1,5	4,9	72,5	9,3
Sergipe	166 624	12,7	3,0	9,3	65,1	9,9
Bahia	1 026 268	14,1	1,3	4,5	70,5	9,7
Região Metropolitana de Salvador	334 437	13,1	2,5	7,9	69,0	7,5
Sudeste	6 386 849	18,8	2,3	6,5	63,5	9,0
Minas Gerais	1 514 241	16,1	1,5	5,2	67,9	9,4
Região Metropolitana de Belo Horizonte	445 495	16,2	2,5	10,0	63,5	7,8
Espírito Santo	246 253	17,4	1,5	3,5	68,4	9,2
Rio de Janeiro	1 501 629	22,0	1,6	3,0	63,8	9,6
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	1 195 655	22,9	1,9	3,2	62,1	10,0
São Paulo	3 124 726	18,7	3,1	9,0	60,8	8,4
Região Metropolitana de São Paulo	1 705 313	16,9	3,9	13,0	57,6	8,6
Sul	1 960 764	22,4	3,3	6,6	59,8	7,9
Paraná	738 935	18,7	3,2	7,1	63,2	7,8
Região Metropolitana de Curitiba	250 294	16,5	5,4	12,5	56,8	8,9
Santa Catarina	338 515	21,6	3,4	5,4	62,1	7,6
Rio Grande do Sul	883 314	25,7	3,4	6,7	56,1	8,1
Região Metropolitana de Porto Alegre	397 326	25,0	4,0	8,9	54,8	7,3
Centro-Oeste	964 024	15,6	2,3	8,8	64,8	8,6
Mato Grosso do Sul	159 340	16,0	1,2	4,4	68,3	10,0
Mato Grosso	145 481	15,6	2,6	5,9	67,4	8,5
Goiás	436 324	17,1	1,5		65,2	8,2
Distrito Federal	222 879	12,2	4,4	15,1	59,7	8,6

Fonte: Pesquisa nacional por amostra de domicílios 2001: microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2002. 1 CD-ROM.

(1) *Exclusiva a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.* (2) *Exclusiva a população rural.*

Atividades singulares como criar filhos, cozinhar, cuidar da casa e outras começaram a ser valorizadas por pesquisadores e contribuições econômicas internacionais, analistas das condições de domicílio (Alvarez, 1990; Bruschini, 1992; Castro, 1992; Craske, 1999; Lavinias, 1992; Lobo, 1992; Machado, 1998; Heilborn, 1992; Rosemberg, 1992; Saffioti, 1992), mostrando uma contribuição invisível das mulheres à renda nacional, por meio de uma pesquisa sobre o tempo gasto por homens e mulheres em atividades mercantis e não-mercantis, em 31 países industrializados e não-industrializados. Os resultados mostram que 53% do total do tempo de trabalho nos países em desenvolvimento e 51% nos industrializados são gastos pelas mulheres. Mostram também que, nos países industrializados, 66% do total do tempo do trabalho é gasto pelos homens em atividades remuneradas e 34% em não-pagas, enquanto nos países em desenvolvimento essa relação é de 76% para 24%. Enquanto isso as mulheres, tanto nos países em desenvolvimento como nos industrializados, consomem 34% do tempo de trabalho em atividades remuneradas e 66% em trabalho não-pago. Craske (1999: 37) aponta para as novas mudanças nas estruturas domiciliares, refletidas a partir das novas oportunidades de trabalho que surgem para as mulheres, resultando em maiores possibilidades de uma vida independente, o que predomina no crescimento de mulheres chefes do lar. A crise econômica funcionou, também como um fator catalítico para o aumento das extensões familiares, quando vários membros vivem juntos na mesma casa, contribuindo com diferentes fontes de renda para o sustento domiciliar. Nestas circunstâncias, as mulheres idosas, na maioria das vezes, provêm serviços não-remunerados para a família.

A partir desses e de outros resultados, o relatório propõe que a mensuração da categoria trabalho passe a considerar o número de horas que as mulheres e os homens gastam no mercado de trabalho, em vez do método tradicional de contar o número de participantes na força de trabalho (UNDP: 1995 *in*: Bruschini, 1998: 293-294).

Esses dados qualitativos apresentados se mostram de relevante importância para a fundamentação da pesquisa, pois nos permitem balizar a importância de entender a inserção da mulher no mercado de trabalho focalizando a articulação entre o setor produtivo e a família (Bruschini: 1992). Esta é a perspectiva que nos orientou para pensar e analisar as políticas públicas de microcrédito. A análise das políticas de crédito popular, relacionada a seguir, foi feita lado a lado com a análise das formas sociais de as

mulheres de classes populares manterem e gerirem seus micronegócios, neste escopo de articulação entre espaço produtivo e espaço familiar privado.

1.1.3 TRANSFORMAÇÕES POLÍTICAS E SOCIAIS DO GOVERNO BRASILEIRO (1960 – 1990)

Ao focar os lugares sociais das mulheres na sociedade, suas maiores dificuldades, especialmente para as mulheres que migram da zona rural para os centros urbanos, e que começam a trabalhar no setor informal, é importante ressaltar que, nessa busca, mesmo sem terem uma consciência clara de estarem enfrentando um novo mundo, com restrições financeiras, elas estarão buscando os agentes financiadores, num contexto de políticas sociais.

A mudança para as cidades apresenta um grande número de conseqüências culturais. Os costumes e a linguagem dos nordestinos se perdem ou são diluídos com as migrações, e com a interação entre grupos de outros estados, outras regiões. As cidades, ao mesmo tempo que chocam, oferecem um contato mais próximo com a ‘cultura global’, especialmente por meio da indústria de entretenimento e das redes de ‘fast-food’, que apresentam uma singular influência norte-americana. A globalização é reforçada por meio da velocidade nas transformações em tecnologia, nos sistemas de informações, e na hegemonia das economias de livre comércio com suas fábricas transnacionais espalhadas pelo mundo. Este processo econômico não implica a homogeneização da cultura, a um ponto que não exista mais diferenças regionais ou nacionais. Há, no entanto, uma fertilização cruzada de culturas, que refletem o tradicional e o novo, e eles estão sempre em mutação (Craske, 1999: 27).

O Brasil, como outros países da América Latina, viveu duas décadas de regime autoritário, marcado pela repressão, disfarçado de uma democracia progressiva, mas evidenciando o corporativismo estatal. O autoritarismo permitiu um acesso mínimo da população à arena de decisão política, o que tornou as lutas das mulheres por uma subjetividade política mais difícil. O legado do colonialismo mostra uma sociedade altamente estratificada por hierarquias de classes, raça e gênero. Uma elite social de ‘gente decente’ emergiu, atuando como modelos centrais para os pobres e as comunidades afro-brasileiras. Este legado deu à região uma série de características, que foram reforçadas pela exclusão política: caudilhismo, um sistema peculiar no Nordeste, especialmente no Estado da Bahia, imersa em sistemas personalistas, clientelismo e

centralismo. A luta pela inclusão política e democrática evidenciou-se durante as reivindicações por eleições livres, greves, protestos populares, que ocorreram nos anos de 1960 e 1970. A intervenção militar na política foi uma característica particular no Brasil e, nos países vizinhos como Argentina, Bolívia, Chile e Peru durante o século vinte. A política de exclusão atingiu seu momento máximo quando o Sistema de Segurança Nacional, começou a investigar e a prender supostos membros de associações ‘comunistas’, torturando, matando e deportando suspeitos, entre eles membros de associações profissionais, tais como da Associação Brasileira de Advogados, da Associação Brasileira para o Progresso da Ciência, da Associação Brasileira de Imprensa, empreendedores desafetos e professores universitários, que publicamente criticavam as políticas econômicas, e a redução ou eliminação dos direitos civis e humanos.

Nas palavras de Alvarez (1990: 70) “a severa repressão governamental dos anos finais de 1960 e do início de 1970, iria galvanizar um feminismo brasileiro nascente na metade da década de 70. Muitas das mulheres que se tornariam os núcleos organizacionais do feminismo contemporâneo no Brasil, eram ativistas militantes de organizações da esquerda, e grupos de estudantes”.

Alvarez enfatiza que “os discursos revolucionários da esquerda sobre justiça social e liberdade estavam imbuídos de referências sobre a “questão da mulher”, convocando as mulheres para se unirem na luta, o que eventualmente proporcionaria uma maior consciência e sua emancipação como mulheres” (ibid). Com o fechamento do Congresso Nacional e a instalação do Ato Institucional No. 5 (AI-5), em 1968, o País viveu seu período repressivo mais intenso na histórica política. Este assunto será posteriormente desenvolvido no tópico 1.4 “O Papel das Mulheres Brasileiras Num Sistema Liberal”.

A luta do povo brasileiro por uma sociedade brasileira mais justa, por uma “Nova República”, depois de vinte e um anos de ditadura militar, culminou com as eleições diretas de 1985, que marcaram um ponto crítico na transição para um regime civil democrático. A conjuntura eleitoral de “Eleições Diretas Já!”, “Tancredo Neves Agora!”, “Assembléia Constituinte Já!”, vislumbrou um cenário de novos relacionamentos, entre a sociedade civil e a “classe política”, envolvendo políticos prominentes, industriais, e líderes comunitários, que argumentavam que o crescimento econômico e a prosperidade se faziam essenciais para colocar o País num patamar de

desenvolvimento, como membro do Primeiro Mundo. Com a morte de Tancredo Neves, a Presidência da República é assumida pelo vice, José Sarney (1985-1988), marcando o retorno de um governo civil, mas proeminentemente masculino, que não permitiu a participação de líderes feministas, erigindo barreiras patriarcais, aumentando a dependência num capitalismo central das nações, levando o País a uma crise econômica, com o exacerbamento da dívida externa. Como o orçamento governamental sofreu cortes, desestabilizando a habilidade do Estado na continuidade dos Programas e elaboração de novas iniciativas, especialmente na esfera das políticas de gênero, os serviços sociais que deveriam reduzir o peso do trabalho “reprodutivo feminino”, tais como saúde infantil, passaram a ser considerados como artigos de “luxo” porque, afinal de contas, as mulheres já as desempenhavam; este tipo de gasto incluído no Orçamento da União, foram os primeiros a serem cortados (Alvarez, *op. cit.*: 223).

Apesar de ser relativamente rico, o Brasil é um país extremamente desigual, com um nível de pobreza superior à média dos países com renda per capita similar à brasileira, indicando a relevância da má distribuição dos recursos para explicar a intensidade da pobreza nacional. No entanto, a evolução dos níveis de pobreza no Brasil apresenta, num período de cerca de vinte e um anos (1977-98), acentuada variação, entre os patamares máximos ao redor de 50% até níveis próximos a 32%, com tendência, nos últimos anos, a flutuar em torno deste último nível. Se considerarmos todo o período, constatamos que a porcentagem de pobres declinou de cerca de 39% em 1977 para 33% em 1998, passando nesse intervalo, como assinalamos, por valores superiores a 50%. [...] A queda de 1986, decorrente do Plano Cruzado, não gerou resultados sustentados, com o valor da pobreza retornando imediatamente ao nível anterior. Nos quatro anos entre 1995 e 1998, por outro lado, a porcentagem dos pobres manteve-se em torno do patamar de 34%, indicando a assimilação do impacto posterior ao Plano Real (Abreu e Lima Florêncio, 2003: 113).”

Conseqüentemente, no início dos anos 80, depois de cinquenta anos de construção institucional, implementação e desenvolvimento de políticas e Programas, o Governo brasileiro se mostrou incapaz de completar o movimento reformista na área social.

Foi necessário que novos e emergentes movimentos sociais e associações laborais e de classes se estruturassem e revitalizassem a questão social. Iniciativas diversificadas, nos estados e municípios, pós-eleições de 1982, destacaram-se, criando e

projetando um novo perfil social, na tentativa de resgatar e efetivar uma política econômica e social.

As novas metas, nos anos 90, propunham Programas de assistência social destinados à população pobre e carente (Draibe, 2002: 06-08). No entanto, a perspectiva de reforma do sistema de política social brasileiro não se concretizou durante o Governo Collor (1990-1993), apesar de ter introduzido na agenda política a pauta da modernização econômica e institucional do País. Mas, no quesito políticas sociais, “o núcleo político daquele governo revelou-se profundamente conservador, patrimonialista e populista”, reduzindo o gasto social federal, sob impacto do Programa de ajustamento econômico e das restrições fiscais que dele decorreram; desarticulando as redes de serviços sociais, extinguindo todos os Programas de alimentação e nutrição em vigência até 1990, com exceção do Programa de merenda escolar e do Programa de Alimentação do Trabalhador – PAT.

Durante esse período, enfatizou-se o clientelismo e o sistema patrimonialista na administração da política social, o que aumentou a distância entre cidadãos habilitados e serviços sociais, resultado de uma modernização neoliberal incompleta e incompetente de Fernando Collor.

No escopo de implementação de reformas institucionais, que integraram o eixo do Programa do primeiro Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-1998), pretendeu-se reestruturar os conteúdos sociais da democracia e do Estado de Bem-Estar, pautada por objetivos de equidade e melhora da estrutura de oportunidades, incluindo-se a defesa da estabilidade macroeconômica, a reforma do Estado e a retomada do crescimento econômico.

No Governo de Fernando Henrique Cardoso, a estabilidade econômica foi a pedra fundamental do sucesso do Plano Real, que criou um ambiente favorável ao crescimento sustentado, gerou um aumento real dos salários para grande parte da população e atraiu novos investimentos produtivos (Posthuma, 1999:13).

O fundamento teórico para uma análise do desemprego e da exclusão social, deve ser feito por meio de um exame não só do contingente de trabalhadores e trabalhadoras, mas das políticas sociais, questionando se estas foram estabelecidas num ambiente macroeconômico estável, com a promoção de crescimento contínuo e equitativo e se houve geração de emprego.

De acordo com Posthuma (ibid) durante a última década, a formulação de políticas públicas para o combate ao desemprego tem sido uma prioridade nas agendas governamentais, tanto nas economias industrializadas, quanto nas economias em desenvolvimento. Entre estas políticas incluem-se as dinâmicas de oferta e de demanda de trabalho. Isto quer dizer que, o número de pessoas que entram e saem do mercado (a “oferta”) e o número de vagas abertas e fechadas (a “demanda”), são determinados num contexto que nem sempre depende somente do panorama nacional. Um desses exemplos recentes, foi a crise econômica asiática, que provocou uma contração no crescimento e aumentou o desemprego em regiões por todo o mundo.

A partir da “oferta” e da “demanda”, são determinados a taxa de desemprego, os salários e a produtividade do trabalho. Se o contexto global é negativo, afeta a economia em desenvolvimento, colimando em impactos mais complexos e profundos, gerando o desemprego crônico. O desemprego crônico não é um problema de subdesenvolvimento, nem uma questão exclusiva dos países em desenvolvimento, mas traduz-se por desafios institucionais e sociais, que são sobrepostos a ajustes econômicos e tecnológicos, que não podem ser facilmente enfrentados da mesma forma que os países industrializados. A revista *The Economist* de 11.02.95 ressaltou que “o maior impacto da introdução de novas tecnologias tem sido na composição dos empregos e nos padrões salariais” (Posthuma,1999:12).

O número de pessoas que a cada ano entra e sai do mercado de trabalho depende de dois grupos de fatores. O primeiro é a tendência demográfica do País. O segundo é o desempenho da própria economia. A elevada taxa de crescimento da população brasileira do passado, tem refletido profundamente no presente, apesar de que atualmente esta taxa vem decaindo, mas tem dificultado o crescimento da oferta de novos trabalhadores. No futuro, com a diminuição da pressão sobre o mercado de trabalho, não se sentirá o quanto o crescimento demográfico prejudica a oferta de trabalho.

Em segundo lugar, discute-se o efeito da globalização, com os seus sistemas de produção e distribuição, as mudanças tecnológicas e a intensificação da competição, que têm desencadeado transformações profundas no mundo do trabalho e aumentado a exclusão social. As conseqüências do neoliberalismo na América Latina já estão bem demonstradas pelas crises brasileira e argentina; neste sentido, a autoridade do Fundo Monetário Internacional, principal instrumento da consolidação de políticas neoliberais, viu-se abalada pela sua inépcia em solucionar a sucessão de crises internacionais iniciadas

na Ásia em 1997, e essas mesmas crises abalaram a crença dogmática na globalização como panacéia para o desenvolvimento econômico (Farias, Quaresma e Miragaya, 2003: 28).

Se a globalização tem contribuído para transformar o mundo do trabalho e exigir mais conhecimento, novas habilidades e experiência dos trabalhadores, faz-se necessário a criação de novos postos de trabalho, o que efetivamente não tem ocorrido na economia brasileira.

O final dos anos 70 e início dos anos 80 foram marcados por expressivos distúrbios econômicos na balança de pagamentos de contas correntes de muitos países em desenvolvimento, como mostra a **Tabela 10** a seguir.

Tabela 10
Balança de Pagamentos de Contas Correntes (\$b.)

	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990 (est.)
Países Industriais	+14.5	-61.8	- 25.3	-53.6	-25.1	-52.4	-95.8
Países em desenvolvimento:							
África	-12.8	- 1.6	- 21.6	- 7.7	-10.3	-10.3	-9.1
Ásia	- 6.8	- 19.3	- 16.0	- 3.8	+ 4.2	+ 8.8	- 2.3
Europa	- 7.1	- 12.3	- 3.3	- 0.7	- 0.7	+ 6.7	+ 2.9
Médio Oriente	+11.2	+90.7	+ 4.8	-13.6	-17.2	- 8.4	+13.7
Hemisfério Oeste	- 19.0	-29.5	- 40.3	- 0.8	-16.7	-10.8	- 10.1
Todos os países não-exportadores de petróleo	- 28.4	- 67.1	- 62.0	- 26.1	-10.0	+ 6.7	- 16.7

Fonte: FMI, *World Economic Outlook*, Abril 1986; Oct. 1990, citado por Stewart in: Afshar and Dennis: 1992, p. 15.

Stewart (1992: 14) enfatiza que “em 1980, os países em desenvolvimento não-produtores de petróleo enfrentaram um *déficit* de 86 bilhões de dólares. Os grandes *déficits* diferiam dos primeiros, uma vez que os bancos não se mostravam disponíveis para emprestar-lhes mais dinheiro, como havia acontecido na década de 1970, em primeiro lugar, porque a crise atingiu tantos países – com pelo menos dois terços das nações latino-americanas e a África Sub-Saariana, além dos países asiáticos se encontrarem numa situação aguda similar.

A crise tinha a sua origem principal em ocorrências exógenas – fundamentada no desenvolvimento das economias mundiais, fora do controle dos países em desenvolvimento. As decisões políticas dos governos do Terceiro Mundo, na década de

1970, tiveram um efeito devastador no incremento da dívida externa. Um dos problemas cruciais traduzia-se pelo profundo deterioramento tanto no setor de comércio exterior, como nas contas de capital que freqüentemente apresentavam uma descompensação na melhoria do capital principal, como preliminarmente enfocado neste trabalho.

No final dos anos 70, uma série de acontecimentos na economia mundial frustrou as prospecções econômicas de exportação dos países sub-desenvolvidos. A alta no preço do petróleo, durante o período de 1978-9, não só afetou negativamente os termos do comércio dos países em desenvolvimento não-produtores de petróleo, mas também precipitou um declínio no crescimento econômico.

No início da década de 80, o cenário mundial foi marcado por uma abrangente recessão nos países industrializados, embora a recuperação econômica que se seguiu tenha sido sustentável, apresentando um crescimento médio equivalente a três terços da taxa dos anos 70. Os preços de compra e venda (*commodities*) foram duramente afetados pela recessão, e quando o crescimento econômico recuperou-se, não apresentou as taxas esperadas. Os preços de compra e venda, que haviam caído a uma taxa de 1.1% ao ano no período 1970-9, decresceu ainda mais entre 1980-9, apresentando um percentual de 1.2% ao ano. Outro problema grave a ser elencado foi o aumento do protecionismo entre os países industrializados, na década de 1980. Vale ressaltar que, “no início da década de 80, denota-se que havia um crescimento evidente do protecionismo, com pequenas distorções, isto é, um fenômeno apresentado em maiores proporções nas transações comerciais nos países industrializados” (Stewart, 1992: 14).

O comércio dos países em desenvolvimento sofreu um efeito combinado de um crescimento lento nas suas transações comerciais mundiais, com um deterioramento nos termos do comércio, e no aumento das restrições no acesso ao mercado. No entanto, a deterioração nas contas de capital precipitou uma crise prolongada.

A década de 70 foi seguida de pesados empréstimos a juros baixos, voltados para a implementação de projetos de desenvolvimento, conseqüentemente, muitos países viram-se atingidos por elevados *déficits* em sua balança comercial, principalmente devido à elevação dos preços do petróleo que subiu de forma incontrolável nos anos 1973-4. Como o incremento das taxas de juros atingiu o seu pico no final da década, os governos dos países industrializados adotaram políticas monetárias, seguindo instruções das agências de fomento internacionais. As altas taxas de juros se tornaram um fardo pesado para os países mencionados, que haviam sido seduzidos por empréstimos a juros

baixos. Algumas nações passaram pelo constrangimento de não poderem cumprir com as obrigações impostas pela dívida externa, e várias delas, embora houvessem recorrido a fluxos de ajuda internacional, não foram capazes de preencherem o fosso entre a rentabilidade comercial e o pagamento da dívida. O resultado foi uma meia volta para estabilizar-se o pagamento da dívida que atingiu proporções gigantescas nas contas de capital. O montante líquido dos empréstimos concedidos pelos bancos internacionais aos países em desenvolvimento era de apenas \$8,8 bilhões em 1987, comparado com \$91,5 bilhões em 1980. A transferência líquida para os países em desenvolvimento (empréstimos externos líquidos menos o fluxo dos juros) caiu de \$44 bilhões em 1980 para menos \$63 bilhões em 1989. Houve uma grande transferência líquida particular negativa da América Latina (**Tabela 11**).

Tabela 11
Transferência Líquida para os Países em Desenvolvimento (\$b)

	1980	1982	1984	1986	1988	1989
Todos os países em desenvolvimento						
Empréstimos externos líquidos	+101.0	+ 98.4	+ 49.5	+ 43.6	+ 15.8	+ 37.2
Pagamentos de juros	- 57.5	- 83.4	- 88.0	- 84.9	- 92.2	- 100.1
Transferência líquida	+ 43.5	+ 15.0	- 39.5	- 41.6	- 76.4	- 62.9
África						
Empréstimos externos líquidos	+ 10.9	+ 17.6	+ 8.1	+ 6.9	+ 6.9	+ 9.2
Pagamentos de juros	- 7.4	- 8.6	- 10.7	- 12.1	- 13.7	- 14.2
Transferência líquida	+ 3.5	+ 9.0	- 2.6	- 4.1	- 5.8	- 5.0
Hemisfério Oeste						
Empréstimos externos líquidos	+ 38.5	+ 40.6	+ 14.0	+ 7.5	- 0.7	+10.0
Pagamentos de juros	- 26.4	- 45.2	- 44.1	- 36.3	- 37.6	- 41.7
Transferência líquida	+ 12.1	- 4.6	- 30.1	- 28.8	- 36.9	- 31.7

Fonte: FMI, *World Economic Outlook*, Abril 1988; Oct. 1989, citado por Stewart *in*: Afshar and Dennis, 1992, p. 16.

A crise dos anos 80 concentrou-se em dois grupos de países (com as mesmas similaridades), aqueles que solicitaram altos empréstimos na década de 70, e países altamente dependentes de produtos primários para exportação. Os países mais afetados foram os da América Latina, onde se encontravam os maiores devedores dos anos 1970, assim como países dependentes de alguns produtos primários, cujos preços tiveram uma flutuação muito desfavorável, e cujas tendências na produção apresentava-se geralmente muito deficiente durante todo esse período. No entanto, alguns países asiáticos também

foram duramente afetados, como, por exemplo, as Filipinas, enquanto a grande maioria tenha sofrido perdas como resultado do movimento adverso dos preços dos produtos primários.

Confrontados por *déficits* não financiáveis em suas contas correntes, os países viram-se forçados a implementarem alguns ajustes financeiros. A principal questão naquele momento, não era somente ajustar as contas, mas como fazê-lo adequadamente. O número de países buscando apoio financeiro do Fundo Monetário Internacional (FMI) na década de 80, simplesmente duplicou em relação aos pedidos de ajuda ocorridos nos anos 70. O apoio financeiro do FMI estava condicionado a um acordo que incluía um pacote de medidas políticas, e essas regras deveriam ser estritamente obedecidas, caso contrário, a liberação dos recursos deveria ser suspensa em face de violações. Os Programas de ajuda financeira do FMI, estavam primariamente direcionados a termos de estabilização de curto prazo. Mas, à medida que os problemas se agravavam durante os anos 80, e a crise continuava, tornou-se evidente a necessidade de políticas de ajustes estruturais de médio prazo.

Em contrapartida, o Banco Mundial deu início a empréstimos com base em políticas de ajustes estruturais, direcionados a responder às necessidades prementes, e oferecer condições para que os países com dificuldades de pagamento pudessem vislumbrar um crescimento orientado. Essa ajuda financeira incluía Empréstimos de Ajustes Estruturais (SALs – *Structural Adjustment Loans*), que envolviam pacotes de políticas macro-econômicas, e Empréstimos de Ajustes Setoriais (SECALs – *Sectoral Adjustment Loans*), que consistiam em pacotes de políticas setoriais e empréstimos setoriais (*ibid*).

Em decorrência das políticas de ajustes estruturais econômicas exigidas pelos organismos financeiros internacionais, durante a década de 90, o Brasil viu-se inserido numa miragem, ou como define Baierle (2003: 3), num “espetáculo do crescimento” de sua produtividade. Medidas estruturais foram implementadas, fortalecendo-se a capacidade do setor público, modernizando e privatizando as instituições, flexibilizando os preços, reduzindo os elevados subsídios, estabelecendo uma alta competição nas importações, promovendo a reforma do crédito, visando apoiar os setores produtivos. Na construção de uma política econômica, o Governo esqueceu-se da sustentação e da robustez das medidas.

Os anos que se seguiram trouxeram conseqüências nefastas para o País. A adoção das políticas de ajustes estruturais econômicas recomendadas pelo Fundo Monetário Internacional resultaram no aprofundamento da recessão e na inviabilização dos projetos nacionais soberanos de desenvolvimento. As políticas econômicas dos acordos com o FMI sempre se caracterizaram pela combinação das seguintes medidas: (a) o ajuste nas contas públicas, com a fixação de metas elevadas de superávit primário (diferença entre receitas e despesas, excetuando as despesas financeiras); (b) controle da inflação a partir do Programa de metas inflacionárias (utilização das taxas de juros como mecanismo de garantir o alcance de metas de inflação fixadas e anunciadas pelo Banco Central). Ambas as medidas contribuíram para o grave quadro recessivo da economia brasileira. O superávit primário privilegia as despesas financeiras em detrimento dos investimentos públicos e demais despesas do orçamento público, inviabilizando o investimento público necessário para o projeto nacional de desenvolvimento.

Como resultado da retração dos investimentos, acentuada pela política monetária, vários indicadores econômicos relativos à atividade econômica apresentaram um panorama negativo em 2003 em relação a 2002. Em primeiro lugar, temos os índices de desemprego do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) que atingiram 13% contra 11,7% em agosto de 2002. De forma semelhante, comparando o período janeiro-julho, o rendimento médio do trabalho caiu 11%, e a produção da indústria de transformação apresentou uma queda de 0,5% em 2003 em relação a 2002 (Farias et al., 2003: 29-30). Os efeitos econômicos afetam a questão social do desemprego, agravando o desequilíbrio regional. Com os avanços tecnológicos inerentes à globalização, os cidadãos vêm-se face a face com o despreparo para o mercado formal da economia.

A geração de postos de trabalho não está na falta de dinamismo da economia, mas, sim, em fatores ligados ao funcionamento do mercado de trabalho, que estão associados ao rápido crescimento da produtividade do trabalho.

O crescimento da produtividade do trabalho depende de uma melhor qualificação dos trabalhadores, permitindo a produção de bens de melhor qualidade, utilizando menos esforço por parte desses mesmos trabalhadores.

Somente por meio de ganhos substanciais de produtividade e aumento de salários reais é que se desenvolverão os grandes mercados de massa no mundo. Nogueira e Machado Neto (1999: 169), argumentam que o desenho de estratégias antipobreza começa

com a percepção de que a renda do pobre consiste no valor dos bens e/ou serviços gerados pelo patrimônio (capital) que ele/ela possui, bens e/ou serviços esses que são vendidos em um determinado mercado. De uma maneira bastante simplificada, os dois autores afirmam, que o problema da pobreza é decorrente de disponibilidade de um patrimônio muito limitado, incapaz de permitir a venda de um volume significativo de bens e serviços no mercado, e, quando essa venda efetivamente ocorre, o preço recebido pelo pobre é muito baixo. Como a classificação da pobreza baseada em níveis de renda apresenta conhecidas limitações, apontadas por Amartya Sen, em *Desenvolvimento como liberdade*, com um enfoque da pobreza com base nas capacidades; refletimos sobre a pobreza estrutural, que substancialmente reduz a liberdade de escolha.¹²

E como é que o pobre vai poder vender seu trabalho? Em que circunstâncias? Desigualdade de “renda” e desigualdade de “oportunidades”, especialmente no Brasil, tem sido há muito tempo associado a diferentes análises no que concerne à justiça social. Bourguignon (2003:2) especifica que “os primeiros desses conceitos refere-se à distribuição desse produto conjunto de esforços desempenhados por uma pessoa e as circunstâncias particulares sob as quais esses esforços são feitos. Na maioria dos casos, estão ligados à desigualdade de “renda”.

Mas como é que uma pessoa pode controlar essa situação? Bourguignon (*op. cit.*: 2) também chama a atenção para a heterogeneidade de circunstâncias vividas por cada um, e imbuídas de fatos que atingem o indivíduo, sem que ele os controle. São catástrofes naturais, desgraças inesperadas, que cortam o destino de cada um, como doenças infecto-contagiosas, e que atingem o pobre na sua totalidade. Como é que as pessoas pobres vão conseguir separar essas ‘circunstâncias’ dos ‘esforços’? Tanto um,

¹² Ver: 1) SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000; 2) DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo**. São Paulo: Paz e Terra, 1999. Dupas examina o enfoque de Sen, ilustrando a importância da distinção entre julgar a pobreza pela renda e avaliá-la pela capacidade de conseguir alguns “funcionamentos básicos”, como a questão dos contrastes inter-regionais. 3) ABREU, Sérgio; FLORÊNCIO LIMA, S. Política externa e políticas sociais. **Revista de Política Externa**, v. 12, n. 12, set./out./nov. 2003, p. 109-119. Para análise mais abrangente, ver: 1) ROCHA, S. **Poverty in Brazil: basic parameters and empirical results**. Brasília: IPEA, 1992); 2) BARROS, R. P.; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. Evolução recente da pobreza e da desigualdade: marcos preliminares para a política social no Brasil. In: FUNDAÇÃO KONRAD ADENAUER. **Pobreza e política social**. São Paulo: 2000 (Cadernos Adenauer: 2000, 1); 3) ROCHA, S.; ELLWANGER, R. Linhas de pobreza: alternativas metodológicas a partir de estruturas de consumo observadas. In: IPEA. **Planejamento e políticas públicas**. Brasília, IPEA, 1993; 4) NARAYAN, D. et al. **Voices of the poor: crying out for change**. Oxford: Oxford University Press for the World Bank, 2000. 5) NERI, M. Por uma linha oficial de miséria. **Conjuntura Econômica**, dez. 2002, p. 56-58.

quanto o outro mostram-se cada vez mais agudos nos países em desenvolvimento, é uma faca de dois gumes.

À medida que os mercados financeiros internacionais se estabilizam, depois da crise asiática de 1991 e dos ataques terroristas de 11 de setembro de 2001 aos Estados Unidos da América, o Brasil tem procurado consolidar sua estabilidade, mostrando um clima de democracia, investindo em políticas sociais e Programas de combate à pobreza. Mas, nem todos os grupos sociais sofrem igualmente no País com o desemprego.

São múltiplas as causas da informalidade no Brasil, uma delas destaca-se pelos incentivos gerados pelo sistema de seguridade social, outra pela legislação trabalhista, finalizando-se pelas peculiaridades das pequenas e microempresas, que concentram um grande número de trabalhadores informais. Mercado informal significa que a responsabilidade dos problemas na América Latina não é da economia informal e, sim, do Estado, e que esse tipo de economia é nada menos que uma resposta popular espontânea e criativa diante da incapacidade estatal em satisfazer as necessidades mais elementares dos pobres. Nogueira e Machado Neto (1999: 172), concordam com a tese da informalidade como resposta da sociedade à ineficiência do Estado, e, sob esta ótica, suas origens estão na manutenção dos elevados encargos sociais do trabalho formal e dos excessivos encargos fiscais, na presença de excessiva regulamentação burocrática, na participação do Estado em atividades econômicas competitivas e no descrédito ou desconfiança quanto à alocação de recursos públicos. Isso tudo favorece a sonegação e as práticas anárquicas e, ainda a elevação dos níveis de incertezas.

Não nos surpreende o porquê da exigência dos cidadãos por políticas alternativas. Demanda-se uma resposta imediata às questões de gênero e à segregação, que procuram modificar o processo de ajustes com um alto grau de seletividade, procurando beneficiar as mulheres pobres e oferecendo-lhes mais prioridade em termos de saúde e educação, do que em termos de projetos urbanos de larga escala (Afshar and Dennis, 1992: 12). Novas oportunidades deveriam ser oferecidas aos pobres, às crianças, para que eles se tornem menos dependentes de seus pais. Estes tópicos mostram-se relevantes no caso do Brasil, devido às altas taxas de desigualdade de renda. "Apesar de relativamente rico, o Brasil é um país extremamente desigual. A comparação internacional nos revela, com extrema clareza, que o grau de pobreza no Brasil é significativamente superior à média dos países com renda per capita similar à brasileira, indicando a relevância da má distribuição dos recursos para explicar a intensidade da

pobreza nacional (Barros et al., 2000: 17-18). Em que extensão pode-se analisar esta alta desigualdade como consequência de uma profunda desigualdade de oportunidades que os indivíduos herdaram de seus pais, e em que extensão ela pode ser considerada como resultado de algumas heterogeneidades geradas por seus esforços, ou no retorno desses esforços?

Ao enfocarmos o tema da desigualdade social, nos detemos no capital humano e na educação, como uma maneira natural de responder a esta questão, que consiste em estudar a ‘demanda para uma educação formal’ ou, em outras palavras, perguntando-nos qual é o investimento feito pelos pais em seus filhos, condicionando-os às suas próprias características? Quando nos referimos às desigualdades existentes na educação formal, que é explicada pelas características dos pais e, em seguida quantificadas pela desigualdade de oportunidades, veremos que o resultado final será atribuído aos esforços heterogêneos de cada indivíduo (Bourguignon et. al, 2003: 3). O desafio maior é, como nas palavras de Castro (2003:13), ”ao mesmo tempo, combater uma e todas as iniquidades sociais, combinando, portanto, políticas focalizadas e universais, fazendo o nexos entre distintos movimentos sociais e não perdendo a perspectiva político-crítica sobre a sociedade estruturada em classes sociais.” Uma outra alternativa seria não aceitar os dados estatísticos governamentais que maquiagem os altos índices de desemprego no Brasil.

Os documentos oficiais do Ministério do Trabalho mostram que uma das prioridades do Governo brasileiro é preparar melhor o trabalhador para o mercado de trabalho em transição, aumentando sua capacidade de obter e manter um emprego. Amadeo, como Ministro do Governo de Fernando Henrique Cardoso, afirmava que o Governo estava também, incentivando a via negociada nas relações entre empresas e trabalhadores, isto é, negociações tripartites e paritárias, especialmente no âmbito do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), mas esqueceu-se de mencionar que as autoridades governamentais nos últimos dez anos, adiaram o pagamento da dívida para com as populações afrodescendentes, com os jovens, as mulheres e os idosos.

O que se espera é que o atual governo comece incorporar importantes dimensões no segmento das políticas sociais, incluindo educação, saúde, alimentação e nutrição, Programas de renda mínima, iniciativas destinadas a promover uma verdadeira eficiência da máquina estatal (Abreu e Florêncio Lima, 2003: 110).

Esses requerimentos marcaram a vida das mulheres latino-americanas nas últimas décadas, uma vez que exigiram o cumprimento de promessas políticas e solicitaram níveis de vida condizentes para suas famílias.

1.2 SITUAÇÃO SOCIAL DAS MULHERES E OS MOVIMENTOS FEMINISTAS NO BRASIL

1.2.1 POBREZA DAS MULHERES: UM OBSTÁCULO A SER SUPERADO

As mulheres, como mães, cidadãs, ou feministas, exerceram um papel primordial no desenvolvimento das sociedades latino-americanas e tiveram um impacto substantivo nos sistemas políticos que emergiram, participando das instituições, colaborando na criação de riqueza e bem-estar a níveis que variam do micro (família), para o macro (nação).

Ao discutirmos o campo evolutivo das mulheres/gênero e desenvolvimento, sua entrada na arena pública, estaremos enfocando a vitimização das mulheres em decorrência das políticas de desenvolvimento, do arcaísmo nas tradições normativas e as mais recentes contribuições das mulheres para a economia e o bem-estar a níveis micro e macro.

As justificativas para os papéis sociais minoritários desempenhados pelas mulheres latino-americanas e suas dificuldades de inserção nas transformações políticas e econômicas, estão relacionadas com o “machismo”. Como norma cultural vigente na América Latina, o “machismo” é definido como uma celebração das expressões sexuais e sociais do poder masculino e de sua virilidade. Durante séculos esta idéia ofereceu prescrições e justificativas para as mais diversas formas de agressão e assertivas, que foram elencadas ao seu redor, como sendo uma forma de proteção da honra masculina. O “machismo” teve sua origem nas concepções medievais dos cavaleiros, incluindo-se a cavalaria e a *caballerosidad*, e suas mais diretas adaptações, em face das mudanças sociais. De qualquer forma, este homem machista e agressivo ainda permanece vivo em nossa sociedade (Skidmore e Smith, 1992: 62-63).

Se de um lado temos um estereótipo dirigido ao masculino; para as mulheres criou-se um culto ao *marianismo*. Uma imagem de mulher associada à Virgem Maria, exaltando o mito da mulher semi-divina, de moral ilibada, de força espiritual imbatível.

De acordo com a concepção latino-americana, somos as portadoras da virtude e da conformidade, com uma capacidade ilimitada para as humilhações e o sacrifício. A imagem feminina é a antítese do homem, do “macho”. Como a imagem feminina tornou-se um símbolo de santidade e de tristeza, sempre envolvida em rituais de lamentações, de morte, de luto, uma figura com expressão vaga, vestida de negro, com uma mantilha na cabeça, ajoelhada em frente ao altar, rezando pela redenção dos homens pecadores que habitam o seu mundo domiciliar.

Em contraposição a esta imagem de carpideira, que vive confinada na esfera privada e só pode sair para ir à igreja, são denominadas de “rainhas”, principalmente nas classes inferiores, nas quais desde os tempos coloniais, têm sido “o cabeça” do domicílio. Em primeiro lugar, porque os companheiros partiram em busca de emprego, ou simplesmente morreram. Entre as elites, no seio das famílias numerosas, sempre havia a figura de uma matrona poderosa, avós que exerciam o poder e o controle sob uma autoridade indiscutível em todos os assuntos familiares, como casamento, lugar de residência e herança.

Com o passar do tempo, as fronteiras de um comportamento social aceitável para as mulheres expandiram-se consideravelmente. No século dezenove, as mulheres cultas freqüentemente eram as anfitriãs de discussões literárias, ou tertúlias, em que os convidados podiam engajar-se em análises literárias sobre romances ou *best-sellers*.

Durante o século vinte o processo de mudanças acelerou-se. No contexto do estrato social da classe média, especialmente, as mulheres cessaram de ser acompanhadas pelos pais ou irmãos mais velhos em ocasiões sociais. As famílias já não se preocupavam tanto se as mulheres iriam encontrar um parceiro para casarem-se. As mulheres foram admitidas no mercado de trabalho, marcaram sua entrada no magistério de forma competente, como dentistas, médicas e até como advogadas (um reduto masculino). Nas grandes metrópoles, o estilo de vida das mulheres não se distingue das executivas que vivem em Paris, Tóquio ou Nova Iorque. Apesar disso, as mulheres na América Latina tiveram uma entrada lenta, demorada (ou foram proibidas de entrar) na arena política, assunto que será aprofundado em outro tópico.

Smith (2004:37) diz que “as mulheres estão descobrindo novos caminhos, novos propósitos, novas possibilidades; no entanto a paridade permanece como um alvo muito distante.” As mulheres não estão conseguindo parâmetros igualitários com os homens na esfera econômica (salário e status), na esfera política (nas representações partidárias),

na esfera cultural (as imagens das mulheres como seres capazes, como seres inteligentes), ou na esfera doméstica (compartilhando tarefas domésticas). Certamente estão se expressando, definindo seus alvos, e reduzindo as diferenças que as separam dos patamares de poder ocupados pelos homens. Numa frase, estão se empoderando.

Ao nos determos na esfera econômica (salário e status), gostaríamos de perguntar: “Por que as mulheres continuam a viver abaixo da linha de pobreza?” Amartya Sen (2002: 87) demonstra que a pobreza e a fome possuem várias contingências, que podem “conduzir a variações na “conversão” da renda em capacidades para se viver uma vida sob padrões mínimos e aceitáveis, e se realmente é isso que nos está preocupando, diz ele, esta é uma boa razão para se olhar além da linha de pobreza. Há pelo menos quatro diferentes fontes de variações: (1) as heterogeneidades pessoais (por exemplo, uma tendência à doença), (2) diversidades ambientais (viver numa zona vulnerável às tempestades ou inundações), (3) variações no perfil social isto é, a prevalência do crime ou de vetores epidemiológicos), e (4) diferenças relativas à privação relacionada aos padrões usuais de consumo em sociedades específicas (como por exemplo, se sentir relativamente empobrecido em uma sociedade rica, o que poderá conduzi-lo à privação de sua capacidade absoluta de participar da vida na comunidade).”

Se os níveis atuais de pobreza permanecerem nos mesmos patamares nos países da América Latina, como é que o Brasil e a Bolívia direcionarão suas políticas econômicas futuras? O enfoque principal deverá ser colocado em relacionamentos sociais que possam acelerar os níveis econômicos e sociais da comunidade, imbuindo-as do valor do investimento em capital humano.

Basicamente, há um papel fundamental que o Estado deve assumir para equipar cada geração de cidadãos com uma competência comunicativa compartilhada, e com base no respeito mútuo. No Brasil e na Bolívia essa competência comunicativa faz-se necessária, começando com as crianças na escola, tanto na área pública, quanto na privada, para que eles tenham a oportunidade de demonstrar o alto padrão de educação, que será oferecido a esses cidadãos, para transformar suas vidas num curto espaço de tempo. Uma sociedade completa e transformada, em que cada um se respeite mutuamente, compartilhando padrões igualitários. Em pouco tempo, será criado um padrão de excelência na qualidade dos relacionamentos, que serão inerentes àquela

sociedade, gerando o máximo de capital extensivo, permitindo que o capital humano floresça por meio de todos os países latino-americanos.

Lamentavelmente, os movimentos democráticos, os partidos políticos, a igreja e as novas organizações não foram capazes de direcionar os países da América Latina para um amplo e real desenvolvimento. Os líderes políticos sempre foram homens que conquistaram e reconquistaram o poder, gerações de homens que fecharam as portas às mulheres. As reivindicações femininas sempre foram adiadas e esquecidas. A inclusão feminina nos círculos de poder de decisão, sempre foi mínima, em comparação com o percentual de cotas ocupadas pelos homens nos assentos parlamentares. São eles que conseguem as posições mais importantes, como senadores, deputados, chefes dos partidos e, também no que se refere às posições profissionais e técnicas mais elevadas, diretores, gerentes, enquanto às mulheres é vetado o acesso ao poder e ao desenvolvimento.

Apesar do quadro pessimista, sem acesso aos poderes políticos e econômicos, as mulheres estão ganhando mais auto-confiança, mais controle direto sobre suas próprias “opções de vida”. Estão definindo os aspectos básicos da vida, tais como, casamento, divórcio, sexualidade, fertilidade, liberdade de movimento, acesso à educação e poder no lar. Estão refletindo sobre a representação política, e o que poderão fazer para transformar as relações desiguais de gênero. E como planejar seu acesso ao poder econômico, apesar das práticas clientelistas e patriarcais existentes. O acesso a este poder torna-se de difícil alcance devido às especificidades sociais e estruturais. Um desses elementos consiste nos “fatores de redução” em nível macro e micro”. Em nível do Estado, no mundo atual, os “fatores de redução” em nível macro são sempre negativos: eles medem a extensão na qual as esferas políticas, legais, religiosas e ideológicas de um determinado país desfavorecem as mulheres. Neste sentido, uma mulher na Suécia sofrerá muito menos com o fator de redução, do que uma mulher na Arábia Saudita. No que se refere aos casais, os fatores de redução em nível micro podem ser negativos *ou* positivos para *ambos*, tanto para os homens quanto para as mulheres. Eles derivam de fatores inerentes a cada parceiro: comprometimento sincero no relacionamento (com base no “princípio do menor interesse”, em que a pessoa comprometida tenha mais controle); atração verdadeira, ideologia de gênero; dependência da renda do parceiro, e mesmo, ”em fatores da personalidade como confiança mútua” (Blumberg, 2001: 98-99).

Pressupõe-se que as mulheres com acesso ao poder econômico – embora não se tenha certeza sobre isso – ganharão alguma influência na esfera política, mas a produção historiográfica existente, refere-se muito pouco às sociedades em que as mulheres exerceram, de fato, uma influência substantiva na área política.

Citando Smith (2004: 54-55), podemos dizer que “as mulheres na América Latina ainda não conseguiram alcançar uma autoridade política – de *poder sobre (power over)*. Em vez disso, elas registraram ganhos específicos em esferas restritas, que foram rotuladas de *poder para (power to)*”. As mulheres foram capazes de promover uma consciência individual, tanto entre os homens, quanto entre as mulheres, e promoverem algumas modestas reformas. Elas conseguiram alcançar este sucesso principalmente por meio da participação coletiva e da mobilização, combinando o *poder com (power with)* com o *poder interior (power within)*. Mesmo assim, percebe-se uma desconexão entre o ativismo feminino e suas conquistas práticas. Os valores sociais patriarcais enrustidos na Ásia, e na América Latina impediram de forma inequívoca a participação feminina. Enquanto persistirem estes bloqueios, impedindo o avanço feminino e o despertar de sua consciência, os prospectos de empoderamento político das mulheres permanecerá limitado.¹³

A formulação de propostas de transformação da institucionalidade democrática para incluí-las no exercício do poder e da organização da vida coletiva lhes outorgará possibilidades para o empoderamento. Enquanto a democracia por um lado seja vista como uma ordem que pode inserir as demandas femininas, também lhes limita o envolvimento. Verifica-se que, mesmo alcançando um limitado sucesso na esfera política, as mulheres sofrem inúmeros constrangimentos com o seu envolvimento político, devido à falta de recursos econômicos, ausência de informações, e um crescente nível de violência contra as mulheres. Ao analisar 90 sociedades, David Levinson concluiu que as desigualdades econômicas femininas são o mais forte prenúncio da violência masculina contra as mulheres. Basicamente, quanto mais dependentes economicamente, mais as mulheres sofrem com a violência física,

¹³ “Women leaders have emerged at many points in history and throughout the world, but even in modern times it is rare to find women at the summit of power. In most countries there is an inverse relationship between the level of political offices and the presence of women in those. In their worldwide study of women and politics, Nelson and Chowdhury (1994) found that nowhere in the world do women have political status, access, or influence equal to that of men. (RODRÍGUEZ, Victoria. Women in public office: building alliances, getting things done. In: WOMEN in contemporary Mexican politics. University of Texas Press, 2003. p. 137).

apanhando de seus maridos, até quando dizem que vão votar no partido contrário ao dele, não obedecendo às suas instruções (citado por Blumberg, 2001: 101).

O poder político, ressaltado por Ott e Breslar (cit. por Blumberg, 2001: 102), tem mostrado que os ganhos na esfera política devem ser acompanhados de ações conjuntas nos poderes econômicos e sociais para serem sustentáveis. Luché (*apud* Blumberg: 2001) encontrou dois fatores que “galvanizaram” o ativismo político e o poder de ação: (1) o controle econômico dos recursos, e (2) o recebimento de treinamento numa área importante para a vida das mulheres, por exemplo: conhecimento que pode ser de relevância imediata, ou em um assunto que a preocupe profundamente (isto é, a violência doméstica). É importante, também, ater-se aos conceitos de ajustes econômicos mal-direcionados, imbuídos de preconceitos contra o gênero, que tanto dano tem causado à maioria das mulheres. Elson nota que esta aparente neutralidade de gênero dos formuladores de políticas econômicas e sociais, esconde um preconceito contra a mulher, que deriva da omissão dos modelos de ajustes num processo de produção e manutenção dos recursos humanos (Diane Elson, citada por Afshar e Dennis, 1992: 6).

Como este documento analisa alguns dos principais obstáculos encontrados pelas mulheres na sua inserção política, refletindo sobre as ações positivas que facilitarão a participação representativa das mulheres, consideramos os vetores da desigualdade e da exclusão, como necessidades de superação das formas tradicionais de impedimento à democracia.

O conceito de democracia está associado ao de cidadania. Os teóricos da democracia, de Aristóteles a Bryce, têm enfatizado que as democracias são mantidas por cidadãos ativos, participantes dos eventos cívicos, imbuídos de um alto nível de informação, e um amplo sentido de responsabilidade cívica (Almond e Verba, 1963: 10). A existência de um sistema político com base no pressuposto de uma igualdade básica dos cidadãos é a essência mínima da democracia (Fleury, 1997, cit. por Ardaya, 2001). No entanto, o conceito de democracia não tem o mesmo significado para todos. De acordo com Bobbio (1994, cit. por Fleury, 1999), existem pelo menos dois significados prevaletentes em que, em ambos os casos, a igualdade será vista de forma distinta.

Na primeira assertiva, a ênfase é colocada no estabelecimento do conjunto de regras para o exercício do poder político – a chamada “poliarquia” – em que a igualdade

é identificada como a igualdade formal perante à lei e se refere, sobretudo, à pluralidade e não a uma sociedade sem desigualdades.

O outro significado enfatiza o ideal democrático que deveria inspirar o governo: o ideal da igualdade. No lugar de uma democracia formal, teremos uma democracia substancial, na qual a igualdade deve contemplar também os resultados. Esta igualdade demanda mudanças nas relações tradicionais de autoridade, a partir das diferentes noções de igualdade e de um possível conflito entre igualdade e liberdade.

A partir do momento em que a comunidade nacional vai se estabelecendo como Estado-Nação, a pertinência à comunidade se materializa em direitos e deveres, que vinculam o cidadão ao Estado. A cidadania é, portanto, uma mediação entre o Estado e os cidadãos.

A cidadania deve ser entendida como um direito pleno dos indivíduos a uma comunidade política, por meio de um *status* que lhes garanta direitos e deveres, liberdades e restrições, poderes e responsabilidades. A cidadania pressupõe a existência de uma comunidade política nacional, na qual os indivíduos são incluídos, compartilhando um sistema de definições, de crenças, com relação aos poderes públicos, à própria sociedade e ao conjunto de direitos e deveres que são atribuídos aos cidadãos. Fazer parte de uma comunidade política, consiste em acreditar, em estar imbuído de sentimento patriótico, é vincular-se ativamente às causas públicas. A cidadania é a dimensão pública dos indivíduos, que separa o Estado da sociedade, e vê os indivíduos isolados e competitivos na dimensão particular, mas integrados e cooperativos na comunidade política. Neste sentido, a cidadania pressupõe um modelo de integração e de sociabilidade (Marshall, 1965; Fleury, 1999, cit. por Ardaya, 2001: 12-13).

Este modelo de integração e de sociabilidade deve ser construído permanentemente, aplicando os direitos constitucionais dos cidadãos, ressaltando os grupos específicos, como no caso das mulheres, garantindo-lhes uma discriminação inversa e positiva, como condição de inclusão das minorias, colocando-as no centro da reestruturação global e demonstrando sua centralidade para a riqueza e o bem-estar, tanto em nível micro quanto macro.

Como membros de uma comunidade política moderna os cidadãos devem ser inseridos num processo de construção democrática permanente, que legitime seus direitos e deveres. Entre eles, encontra-se a eliminação da pobreza.

A pobreza, como um fenômeno complexo, tem muitas dimensões e os pobres enfrentam muitos constrangimentos no acesso aos mercados, à educação e a outros serviços sociais indispensáveis. Ao compararmos as características sócio-socioeconômicas dos pobres e não-pobres no Brasil e na Bolívia, inferimos que a maioria dos pobres não tem acesso à educação básica, são dependentes dos produtos primários na agricultura para a sua sobrevivência, não possuem propriedade ou terra para o cultivo e o sustento de suas famílias, além de sobreviverem com uma renda ínfima. Os efeitos maléficos da globalização estão incidindo sobre a vida dos cidadãos. Esta tendência é evidenciada pelas migrações. Muitas famílias estão deixando as áreas rurais para aventurarem-se na busca de melhores chances nos centros urbanos, enfrentando uma série de constrangimentos, já que são incapazes de encontrar um emprego no setor formal da economia, no qual, conseqüentemente, não terão renda suficiente para comprar um imóvel, sendo obrigados a viver com o mínimo de estrutura física ou social; sem estradas, escolas, telefones, rádios, lojas, e clínicas médicas, dessa forma, a sua capacidade para usufruírem das oportunidades de mercado torna-se reduzida.

Rocha (1992) sugere que, a forma mais direta para se determinar quem é pobre num determinada sociedade, é definir uma lista de produtos básicos e serviços necessários para o funcionamento daquela sociedade e associá-la ao valor da moeda sobre eles. Esta “linha de pobreza” é o parâmetro usado para distinguir os pobres e não-pobres com base em suas rendas. No Brasil, esta análise da renda relacionada à “linha de pobreza” é o mais comumente usado, embora existam outros vários graus de arbitrariedade na fixação deste valor. Mais freqüentemente, o salário mínimo oficial é fixado tomando-se este parâmetro (Fishlow, 1972; Lodder, 1976; Pfefferman e Webb, 1978; Pastore, Zulberstajn e Pagotto, 1983; Hoffman, 1984; Tolosa, 1991, citados por Rocha: 1992: 01), embora este valor real tenha variado sistematicamente, e o custo de vida no Brasil tenha diferido acentuadamente entre as regiões, assim como entre as áreas urbanas e rurais. Esta “linha de pobreza” tem sido estipulada de acordo com estudos detalhados do orçamento familiar e do consumo alimentício nos domicílios, realizados por censos nacionais.

Para evidenciarem-se as linhas de pobreza, é preciso verificar as calorias ingeridas pelos pobres, correspondente a uma cesta alimentícia de pelo menos 2400 calorias diárias, indiferentemente das diferenças locais. Como o salário mínimo no Brasil sofre variações regionais, os pobres das metrópoles do Nordeste sofrem mais do que os moradores das periferias no Estado de São Paulo, ou habitantes da cidade de

Curitiba, no sul do País. Os habitantes do Nordeste sofrem os efeitos regionais da seca, os migrantes em São Paulo sofrem por terem de adicionar os custos crescentes da urbanização, como transporte e moradia, por exemplo. Para efeitos comparativos, os habitantes de Belém, no Estado do Pará, também sofrerão com os elevados preços dos produtos alimentícios que são acrescidos do valor do transporte e das transações comerciais, impostos adicionais à compra e entrega no Norte do País.

A renda *per capita* tem um peso fundamental na determinação das linhas de pobreza, considerando-se a pobreza como insuficiência de renda, decorrente da ausência de habilidades para que haja a inserção no mercado formal da economia. As crises econômicas dos anos 80 e início dos 90 minaram a esperança dos pobres, não só devido à perda do poder aquisitivo, como resultado da crise da dívida externa, mas também pelas oscilações dos curtos ciclos econômicos, que alternaram expansões econômicas, com políticas recessivas de controle da inflação. Estes ciclos econômicos levaram a uma consistente oscilação da proporção dos pobres, inversamente relacionada à evolução do Produto Nacional Bruto (PNB) (Rocha, 1992: 4-5).

O mais elevado percentual de pobreza metropolitana do País encontra-se no Rio de Janeiro e em São Paulo, perfazendo um total de 56%, apesar da população demonstrar possuir as melhores condições de vida entre os pobres metropolitanos, com índices superiores a Fortaleza (Ceará) e Salvador (Bahia). Rocha (*ibid*) enfatiza que, entre 1981 e 1990, os índices declinaram em Fortaleza, enquanto Salvador mostrou uma gradual elevação. Como Salvador é, praticamente, a primeira grande metrópole num processo de migração interna, os pobres que chegam à zona urbana sofrem de uma série de privações. Estes fatores estão associados, não só a uma insuficiência de renda, mas de hábitos alimentares inadequados devido aos fatores culturais, falta de produtos ou serviços, que deveriam ser oferecidos em nível macro, tais como água e sistemas de saneamento básico. A qualidade de vida para as subpopulações pobres, deveria estar relacionada com os indicadores de saneamento básico, que incluem não só itens como água potável, mas esgoto e coleta de lixo.

Os estudos qualitativos sobre emprego, renda e integração do migrante no ambiente urbano oferecem um teste para as premissas dos modelos relacionados com a decisão de migrar. Por que os pobres nordestinos migram para os centros urbanos? Todaro (citado por Castro et al., 1978: 3) aplica o conceito de “setor urbano tradicional” para definir a força de trabalho do migrante que apresenta qualificações inferiores, como característica do mercado

de trabalho.¹⁴ A teoria é válida a partir do ponto de vista em que contradiz a teoria do “homem marginal”, que interpreta o subemprego como um “setor separado da economia”.

A premissa do autor mostra que a decisão de migrar está fortemente relacionada com a possibilidade de obter emprego no meio urbano e, também nas diferenças verificadas entre a renda rural e a urbana, implicando aspectos subjetivos, como o destino do migrante, muito mais do que o processo de migração em si mesmo.

Na Bahia, como Salvador é, praticamente, a primeira grande metrópole num processo de migração interna, os pobres que chegam à zona urbana sofrem da dicotomia do puxa e empurra, que são fatores condicionantes do processo migratório. O migrante, pelos fatores de pressão, demonstra um baixo nível de qualificação, não possui os valores econômicos para competir em um novo mercado de trabalho, o que revela ser na verdade, um fator de condição determinante no processo de estratificação social. Estes fatores estão associados, não só a uma insuficiência de renda, mas de hábitos alimentares inadequados, devido aos fatores culturais, falta de produtos ou serviços que deveriam ser oferecidos em nível macro, tais como água e sistemas de saneamento básico. A qualidade de vida para as subpopulações pobres, deveria estar relacionada com os indicadores de saneamento básico, que incluem não só itens como água potável, mas esgoto e coleta de lixo, o que acarreta problemas correlatos sociais, econômicos e de natureza institucional nas grandes metrópoles.¹⁵

Se os dissabores encontrados na migração são grandes e exigem uma hercúlea força de vontade para superá-los, incluindo-se o subemprego, o desemprego e o trabalho informal, com o passar do tempo, os pobres migrantes verificarão um efeito positivo e significativo em suas vidas e nos seus ganhos, tanto para os homens como para as mulheres. Quando um casal decide partir das isoladas e áridas zonas do Nordeste para ir aos centros urbanos, diversas variáveis são examinadas. Em primeiro lugar, o sistema de transporte que une o seu núcleo habitacional e que lhes permitirá vencer distâncias

¹⁴ TODARO, Michael. A model of migration and urban employment in less developed countries. **American Economic Review**, v. 1, n. 59, p. 138-145.

¹⁵ “Of the 20 million persons who have migrated to urban areas, 15 million of them are of urban origin and the remaining 5 million are of rural origin; this makes migration from urban origin to urban destination the most significant within the context of over-all Brazilian internal migration. Of the total number, almost 11 million went to Brazilian metropolitan regions, more than half between 1960 and 1970, which automatically transforms the problem of migration into one where the destination is largely metropolitan, not only in terms of volume, but mainly because of the correlated problems of a social, economic and institutional nature which it brings in its wake” (FAISSOL, Speridião. **Migrações internas no Brasil e suas repercussões no crescimento urbano e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: IBGE, 1973. In: CASTRO, Mary Garcia et al., 1990, p. 27.

curtas ou médias. Esta mobilidade dependerá da rede de transportes, que deverá estar reforçada pela estrutura de uma rede de cidades em cada região, que estende as alternativas de transferências geográficas. O sistema de transporte, embora não seja predominante no fator migratório, estimula as transferências. Em segundo lugar, destaca-se a situação econômica da região, que influencia no momento da seleção do destino final. Os habitantes do Norte do Brasil têm dificuldade de transferência de localidade, devido à falta de transporte, já que se trata de uma região traçada por rios e igarapés, que tem, como impedimento maior, a selva Amazônica. Uma das hipóteses do fator migratório provém de laços afetivos, que contribuem para a formação de uma corrente cumulativa, por exemplo, familiares ou pessoas com laços de amizade, ou uma combinação entre antigos e potenciais migrantes (ibid). Estes antigos ou bem sucedidos migrantes, funcionam como uma corrente que atrai novos contingentes, com relatos orais de suas experiências exitosas nas grandes metrópoles.

Na maioria das vezes, o casal nordestino permanece no lugar de destino final escolhido, por um período que varia entre cinco ou sete anos, na tentativa de consolidar um perfil econômico. As transferências de localidade para os grandes centros ocorrem em indivíduos com idade entre 35 a 39 anos para cada grupo, mas acentuando-se progressivamente a partir dos 39 anos em diante. A idade modal dos migrantes, com destino às grandes metrópoles, mostra uma média de 20 a 24 anos, com exceção da cidade de Belém, que apresentou idades de 15 a 19 anos em média. Os migrantes que se destinam às grandes metrópoles possuem um perfil mais jovem do que aqueles que se dirigem às zonas urbanas do Sul e do Sudeste, com São Paulo mostrando uma média de migrantes mais velhos (Castro, 1990: 36).

As se examinar as variantes de idade e sexo dos migrantes, verifica-se que a idade modal apresenta-se, tanto para homens, como para mulheres, na faixa dos 20 aos 24 anos. O que representa que o casal, na maioria das vezes, possui filhos menores que os acompanharão e que serão inseridos num ambiente urbano. Além da esperança de melhores oportunidades de renda para o casal, o capital social terá grande relevância neste contexto.

A partir do momento que os migrantes se assentem nas cidades, presume-se que seus filhos usufruirão os benefícios de um sistema educacional formal. No Brasil, os níveis de alfabetização dos migrantes é muito baixo, demonstrando que a maioria não completou o ciclo de educação primária. Por outro lado, a população de etnia negra demonstra ter recebido uma educação menos privilegiada nos anos 60, do que a

população branca, que freqüentou as mesmas escolas públicas, que ofereciam um ensino formal de baixa qualidade. Da mesma forma, as desvantagens de nascer no Nordeste brasileiro, para os homens, permaneceu no mesmo patamar, sem mudanças substantivas, tanto nos anos de 1940, como nos idos de 1950. Nascer de pais com um baixo nível de escolaridade parece ter decrescido regularmente no decorrer dos tempos, especialmente quando as crianças vêm de uma família analfabeta. Os níveis educacionais inferirão substancialmente na inserção dos migrantes no mercado de trabalho formal ou informal, e também na sua fixação nas regiões metropolitanas. A situação de desvantagem dos migrantes nas regiões metropolitanas do Norte e do Nordeste do Brasil, está confirmada por taxas muito altas de analfabetismo, que se mostram como um dos fatores mais negativos. Neste sentido, os anos de residência nas metrópoles não influirão, nem decididamente mudarão o seu perfil relativo ou sua posição no meio social, a não ser que sejam inseridos em Programas de treinamento gerencial ou administrativo.

No que tange à pobreza na Bolívia, o ano de 2002 apresentou um crescimento econômico de 2,75%, em comparação a 1,51%. Relacionando-se a atividade econômica com a população, o Produto Interno Bruto (PIB) per capita mostrou uma leve recuperação, depois de três gestões consecutivas de crescimento negativo, 1,61% entre 2001 – 2002, em comparação com -0,67% entre 2000 – 2001 (UDAPE, 2003: 1).

O crescimento em 2002 se sustentou no desempenho do setor de Construção (14,3%), devido à construção do gasoduto Yacuiba – Rio Grande, e Petróleo e Gás Natural (6,51%), e pelos compromissos de gás natural, e no interior, pelo transporte de diesel, aumentando a oferta (demanda) final de bens e serviços em 3,82%, em relação a 0,82% observados em 2001. O consumo particular continuou a apresentar taxas de crescimento com tendência decrescente, atingindo em 2002 a cifra de 0,75%, como resultado da redução da renda dos domicílios familiares que não conseguiram melhorar seus índices de consumo (UDAPE, 2003: 2).

Os índices de pobreza na Bolívia tem base no enfoque da renda, a partir de uma cesta básica de alimentos, construída com base na Pesquisa Domiciliar de Rendimentos Familiares (Encuesta de Presupuestos Familiares – EPF) de 1990, realizada na área urbana e na Pesquisa do FIS de 1997 para a área rural.¹⁶

¹⁶ Para medir a pobreza, verifica-se a renda domiciliar para a área urbana e os gastos domiciliares para a área rural, já que se evidenciou que ambas são boas medidas de bem-estar para os respectivos âmbitos geográficos. A informação descrita neste trabalho provém da Encuesta Continua de Hogares-Condicionales de Vida, que é parte do Programa para el Mejoramiento de las Encuestas y Medición de las Condiciones

Na Bolívia, entre 1999 e 2002, a pobreza aumentou em 2,57% pontos percentuais (de 62,03% a 64,60%), enquanto a pobreza extrema aumentou em 0,93 pontos percentuais (de 35,84% para 36,77%), destacando-se o fato de que existe uma menor proporção de pessoas indigentes em relação aos anos de 2000 e 2001.

Esta situação foi desencadeada pelo deterioramento da renda daqueles que se encontravam trabalhando em atividades econômicas e que foram atingidos com maior intensidade pelos choques econômicos internos e externos, tais como o setor agropecuário (7,33%) e de transportes (3,87%). A partir da desestabilização da agropecuária, acelerou-se a migração aos centros urbanos, evidenciando-se um aumento nos índices de pobreza em 2,58%, no período de 1999 a 2002, em virtude da não-absorção desses migrantes no setor formal da economia (UDAPE, 2003: 3-4).

Os indicadores oficiais apresentam um crescimento da pobreza urbana da ordem de 22,43% a 23,82% para os pobres, e de 8,91% a 9,42% para os indigentes¹⁷.

O mercado de trabalho constitui a principal fonte para a obtenção de renda para a manutenção das condições de vida no domicílio, por meio do qual torna-se possível afirmar que o perfil ocupacional permite associar os determinantes da pobreza (Coa et. al.: 1997). A desaceleração da economia e a crise no País afetaram de maneira diferenciada os domicílios segundo o nível de renda, emprego e níveis de qualificação profissional. A evolução da pobreza é medida por meio de variáveis de bem-estar, tais como: o número médio de pessoas no lar, o desemprego aberto, e anos de escolaridade do chefe do domicílio. Como na Bolívia o número médio de pessoas indigentes no domicílio é de aproximadamente 6, que é superior ao valor médio total, 5,5 membros para o ano 2002, e ausentes do mercado formal da economia, como os domicílios apresentam mais de seis membros, a média total praticamente duplica (44% versus 27%).

Os níveis mais altos da taxa de desemprego encontram-se no grupo de indigentes que residem em áreas urbanas (13.6% para o ano de 2002), em decorrência dos chefes

de Vida (MECOVI), com dados coletados por meio do Instituto Nacional de Estadística (INE) no final de 1999, 2000, 2001 e 2002. Essas pesquisas foram realizadas com o propósito de permitir o cálculo de indicadores de pobreza e desigualdade. Sobre o assunto, ver: CASAZOLA, Fernando Landa. **Pobreza y distribución del ingreso en Bolivia: entre 1999-2002**. UDAPE, 2003.

¹⁷ Referências adicionais podem ser encontradas em Foster y Shorrocks (1988), Atkinson (1987). Uma aplicação do caso boliviano ao teste de Dominância Estocástica encontra-se em Cuarite (2003). O teste de Dominância Estocástica de Primeira Ordem consiste em desenhar duas funções de distribuição e, se uma delas se mostrar superior à outra em um determinado nível, pode-se chegar à conclusão de que a primeira domina a segunda em primeiro lugar.

de domicílio encontrarem-se desocupados, atingindo uma média de 3,9% em 2002. Como a proporção de desocupados com menos de 12 anos de escolaridade foi menor para o grupo dos não-pobres (aproximadamente 76%) em relação aos indigentes (98%), isso significa que a média dos indigentes somente concluíram as primeiras 4 séries do primeiro grau, ou não completaram o nível secundário. As estatísticas apresentam um percentual de 44% para os chefes de domicílio com menos de 8 anos de escolaridade, situados na categoria de pobres e 82% para os indigentes (UDAPE, 2003: 6).

No quesito educação, ressalte-se uma leve diferença entre os sexos, verificando-se que 75% dos homens tiveram acesso a Programas educacionais formais, em comparação com 72% de mulheres. Desagregando-se por níveis, 75% das pessoas freqüentaram o primeiro grau no ano de 2002, 65% participaram de cursos no nível secundário e 75% no nível superior. As principais razões para o absenteísmo escolar são: (i) na área urbana, 35,55% pelo ocupação no trabalho e 29,65% por falta de dinheiro; (ii) na área rural, 35,43% pelo trabalho e 24,83% por falta de dinheiro (UDAPE, 2003: 8).

Em todos os casos descritos, o grupo de indigentes apresenta os níveis mais baixos de inserção nos processos educacionais oficiais, uma vez que os chefes do domicílio preferem mandar que os filhos trabalhem, uma vez que não possuem renda suficiente para suas famílias numerosas, com agregados familiares que sobrecarregam as despesas no domicílio.

Além de apresentar taxas que refletem um baixo desempenho na economia nos últimos quatro anos, a população na Bolívia não possui níveis de escolaridade e capacitação que os habilite a conseguir um emprego, e conseqüentemente a sair da pobreza.

Partindo das evidências de que a pobreza absoluta no Brasil e na Bolívia está associada à elevada desigualdade de renda, procuramos apresentar uma retrospectiva de sua evolução nas últimas décadas, centrando nossa análise em Salvador e na zona urbana de La Paz e El Alto.

No Brasil, nos anos 70, ocorre forte redução da pobreza devido às taxas elevadas de crescimento da renda. Nos anos 80, até 1993, quando a incidência da pobreza acompanha as oscilações econômicas de curto prazo, pouco avanço é realizado. Os indicadores são estabilizados e ocorre redução após o Plano de Estabilização de 1994. A estabilidade recente da incidência da pobreza para o País como um todo encobre

trajetórias locais diversas, como melhorias no Centro-Oeste e agravamento nas áreas metropolitanas (Rocha, 2000) destacando-se Salvador, foco de nossa pesquisa.

Na Bolívia, a difícil situação econômica do País foi caracterizada por uma modesta taxa de crescimento econômico de 2,6%, inferior à taxa de crescimento populacional de 2,9%, o elevado déficit fiscal do Estado (8% do PIB) e um panorama de instabilidade política que atingiu seu nível mais alto em outubro de 2003, com a renúncia do Presidente da República, implicando aumento nas taxas de desemprego, devido a uma contração da economia formal (BancoSol – Memoria Anual 2003).

No entanto, em ambos os países, apesar da contração da economia formal, a população mostrou sua criatividade ao gerar mecanismos de sobrevivência, dando lugar à criação de microempresas, ao crescimento das pequenas empresas e a geração de fontes de emprego.

Outros fatores relacionados ao desempenho socioeconômico dessa população de baixa renda referem-se à migração, à fertilidade¹⁸ e a estrutura da população feminina, o impacto do nível de agregação geográfica nas taxas de fertilidade e na composição dos domicílios. Pressionados pelos fatores socioeconômicos, esse contingente de empresários buscarão formas alternativas de implementar seus negócios, contatando os Programas de microcrédito, ou parentes mais próximos.

Cientes das dificuldades econômicas e ausência de rendimentos que cubram as despesas da família, as mulheres mostram-se muito ativas quando chegam à zona urbana, oferecendo seus serviços nos domicílios, como domésticas, faxineiras ou babás.

A proporção de mulheres na força de trabalho tem sido crescente, mas as mulheres entram no mercado de trabalho “*at the bottom*”, para desempenharem atividades em que a remuneração e a produtividade são mais baixas, ou porque lhes são oferecidas ocupações desdenhadas pelos homens, para quem as oportunidades de trabalho são mais amplas. Podemos concluir que as condições de trabalho para os migrantes, principalmente mulheres, são inferiores do que as dos não-migrantes. São várias as ocupações exercidas por elas nos subsetores da economia, como no setor manufatureiro, no comércio, nos serviços, ressaltando-se o comércio, como uma área que absorve o maior percentual de mulheres analfabetas ou semi-analfabetas.

A transformação socioeconômica das mulheres sempre esteve relacionada com a sua exclusão educacional, ausência de visibilidade no mercado de trabalho e

¹⁸ Ver: BERQUÓ, Elza. A fecundidade no Brasil em 1970. In: CASTRO, op cit., p. 52.

impedimentos explícitos para sua inserção na política. Na retrospectiva histórica que será apresentada a seguir, verifica-se a marginalização da mulher brasileira, desde a Proclamação da República até os idos dos anos 50, sendo classificadas como inferiores e incapazes.

1.2.2 A INSERÇÃO DA MULHER BRASILEIRA NA POLÍTICA

Se retrocedermos no tempo, veremos que o Brasil do século XIX viveu um de seus mais importantes períodos na história. Com a instalação do rei Dom João VI de Portugal, no Rio de Janeiro, em 1808, passamos da categoria de uma mera colônia para formar parte de um reino. Os acontecimentos que se seguiram, transformaram o Brasil numa democracia independente, em 1822, e criaram um ambiente propício para a República em 1889. O nascimento da nação, com a construção de democracia, exigia o empenho e a colaboração de todos os cidadãos, entre eles as mulheres, até então condenadas à reclusão nos lares, ao analfabetismo e ao silêncio.

As numerosas escolas e colégios que foram fundados nos anos cinquenta, nas principais cidades do País, tinham como dirigentes mulheres da pequena burguesia, ou freiras dirigindo estabelecimentos religiosos de origem européia, francesa ou belga, que aceitavam a figura feminina em seus currículos (Ferreira, 2002: 160-161).

Ferreira (ibid), ressalta que “à medida que o século avançava, pouco a pouco a necessidade da educação superior para as mulheres foi se tornando mais evidente. A pequena burguesia desejava atribuir a suas filhas uma ocupação mais produtiva ou um título de prestígio. A noção do trabalho perdia seu caráter humilhante que lhe havia conferido a sociedade colonial e escravista, e trabalhar deixava de ser um sinal de inferioridade econômica, tornando-se um acesso à independência individual para os homens e, também para as mulheres”.¹⁹

A saga das mulheres brasileiras por níveis educacionais condizentes, trabalho e inserção social, assim como as primeiras manifestações em prol do voto feminino tiveram lugar no ambiente propício para a República, antes de 1889. A relevância do

¹⁹ Ver, também no mesmo texto, a narrativa de uma solicitação de bolsa de estudos, que foi apresentada pela jovem Josepha Agueda de Oliveira à Câmara dos Deputados da Província de Recife, em Pernambuco, em março de 1879, para que cursasse medicina nos Estados Unidos, algo que não lhe era permitido no Brasil (FERREIRA, Luzilá G. **Educación de las mujeres brasileñas en el siglo XIX: una lucha por la visibilidad.** Murcia: Universidad de Murcia, 2002. p. 162.)

Decreto assinado pelo Presidente Getúlio Vargas, em fevereiro de 1932, baseia-se não só no voto feminino, mas também na redução da idade das eleitoras, de 21 para 18 anos. As conquistas alcançadas foram permeadas de muitas lutas, muitos esforços e sem a abertura de diálogos.

O direito ao voto, inserido no Decreto de 1932, concedia direitos especiais às mulheres, o que gerou intensos debates na sociedade local e na imprensa, somente foi garantido pela Constituição de 1946.

Nesta retrospectiva histórica, verificamos a marginalização da mulher brasileira, desde a Proclamação da República até os idos de 1950. Mesmo sendo alfabetizadas, trabalhando como professoras, escritoras, cronistas, as mulheres permaneceram submissas ao domínio masculino, sendo classificadas como inferiores, inseridas no mesmo contexto dos negros, idosos e deficientes físicos. Conforme relata Nunes (2002), foi justamente no Estado de Santa Catarina, onde as discussões sobre o voto feminino se mostrou mais intenso, é que a professora Antonieta de Barros se apresentou como mulher negra e candidata à Deputada, rompendo com os estereótipos de etnia, classe social e gênero. Contrariando os estigmas da época, de que as mulheres deveriam ser mães, costureiras ou lavadeiras, especialmente se pertencessem a uma classe social humilde, como ela, que era filha de uma lavadeira, Antonieta de Barros, estudou para ser professora, tornou-se cronista de vários diários de Santa Catarina, sob o pseudônimo de Maria da Ilha²⁰, e deputada.

Orientadas para não romperem com a tradição de esposas e mães, as mulheres ainda não estavam preparadas para uma nova estrutura de poder. A comissão encarregada da Constituição de 1934, que concedia o voto às mulheres, mostrava-se ameaçada, porque o Presidente da Assembléia Constituinte tinha uma opinião desfavorável quanto à participação feminina, enfatizando que o voto privilegiaria a umas poucas mulheres alfabetizadas, com diplomas de normalistas, ou títulos científicos. Para que mostrassem sua força e independência, as mulheres não podiam estar sob a tutela paterna ou do cônjuge. Naquele momento, surgiram duas personagens

²⁰ Ver **Diário República**, de 17 de julho de 1932, em que ela escreve sobre o voto feminino: “Não compreendemos o grito contra a porta aberta ao sexo frágil em seu direito ao voto. Isto porque, diga-se entre parêntesis, sempre existiram mulheres na política em nosso país. Não há novidade portanto, a não ser que as mulheres abandonem suas costuras, para apresentar-se em público” (NUNES, Karla Leonora Dahse. “Antonieta de Barros: el voto femenino en Santa Catarina en la década del treinta. In: GARCÍA, Juan Andreo; GUARDIA, Sara Beatriz (Eds.). **Historia de las mujeres en América Latina**. Murcia: Centro de Estudios, Universidad de Murcia; Peru. Departamento de Historia Moderna, Peru: 2002., p. 346).

brasileiras que mudaram este cenário de submissão, Carmem Portinho e Bertha Luz, que levaram seu protesto ao Presidente Getúlio Vargas, exigindo um voto qualificado. Bertha Luz reivindicou poderes às mulheres, em carta aberta na “Revista da Semana”, editada no Rio de Janeiro, publicando em 1918, sua indignação e demonstrando sua insatisfação com o tratamento dispensado às mulheres de carreira científica.

A indignação de Carmem Portinho e Bertha Luz mostrava uma tática feminista de resistência, argumentando com os líderes masculinos e, a seguir fundando a Liga para a Emancipação da Mulher Intelectual, que teve a participação de Maria Lacerda de Moura, em 1919.

O peso de serem feministas, acusadas de abandonarem a nobre missão de esposas e mães, tanto naquela época, como agora, demonstra a falta de reconhecimento ao trabalho e às aspirações das mulheres. Dando seguimento à sua luta, Bertha Luz candidatou-se à Deputada Federal pelo Rio de Janeiro, e Carlota Pereira de Queiroz como Deputada Federal por São Paulo, nas eleições para a Assembléia Constituinte, promulgada pela Constituição de 14 de julho de 1934. Lamentavelmente, somente Carlota Pereira de Queiroz foi eleita, enquanto Bertha Luz permaneceu como suplente.

Mulheres como Bertha Luz, Nísia Floresta²¹, com seu trabalho em 1832, Josepha Agueda de Oliveira²², Antonieta de Barros, Maria Augusta Meira de Vasconcelos, Inez de Oliveira e outras demonstram a perseverança, o caráter firme para o enfrentamento de problemas, a construção de um imaginário de mudanças, o ideal de um país, talvez utópico, em que a inserção feminina um dia seja possível.

Nos anos sessenta, houve a derrocada do sistema democrático, com a instalação de um regime militar, em que os direitos políticos da sociedade civil foram cassados, as vozes libertárias foram apagadas, cientistas e professores foram perseguidos e exilados em outros países, com mortes e desaparecimentos. Centenas de milhares de mulheres brasileiras, de todas as classes sociais, raciais e grupos étnicos, se reuniram, se fortaleceram para apresentarem sua oposição às regras militares. As mulheres dirigiram protestos contra as violações de direitos humanos; mulheres pobres e das classes trabalhadoras juntaram-se para apresentarem soluções criativas, com o propósito de encontrarem na própria comunidade a solução para os seus problemas mais emergentes,

²¹ Nísia Floresta publicou, em 1832, **O espelho das brasileiras**, em que retrata a condição educacional das mulheres no Brasil.

²² Josepha Agueda de Oliveira foi a primeira mulher brasileira a solicitar uma bolsa de estudos para um curso de medicina nos Estados Unidos, já que este direito não lhe era facultado no Brasil.

em resposta à negligência governamental para os problemas urbanos e sociais básicos. Mulheres trabalhadoras assumiram a liderança de movimentos em defesa de novos direitos trabalhistas; mulheres rurais avançaram na luta pelo direito à terra, que estava sendo usurpada pelo setor agro-exportador; mulheres afro-brasileiras uniram-se ao Movimento de União dos Negros, e ajudaram a criar outras organizações que expressassem os sentimentos crescentes de anti-racismo, como o movimento de consciência negra. As lésbicas brasileiras se juntaram aos homossexuais para lançarem uma luta contra a homofobia; enquanto as jovens mulheres e os estudantes universitários se alistaram em movimentos de militância estudantis, alguns pegaram em armas contra o regime militar, enquanto outros trabalharam na sanção dos partidos legais de oposição. Na década de '80, milhares de mulheres se envolveram nessas ou em outras lutas coletivas que surgiram, com o objetivo de trabalharem e usufruírem o direito de se identificarem como feministas.

Neste contexto, a transformação política e institucional da Igreja Católica brasileira mostrou-se como fator crítico primordial para a gênese do feminismo contemporâneo. Como ocorreu em outros países da América Latina durante as décadas de 1960 e 1970, setores da Igreja brasileira gradualmente se voltaram para ações em prol dos pobres.²³ As mulheres das periferias urbanas e das zonas rurais, uniram-se aos intelectuais e aos ativistas seculares, para um trabalho solidário com os pobres, e com grupos de mulheres das classes trabalhadoras, tais como os clubes de mães, associações de donas-de-casa, que se espalharam por todo o Brasil, dos anos de 1970 e de 1980. Como ressalta Alvarez (1994), o enfoque das ações, e os centros que foram criados, seguiam o mesmo esquema de ajuda Norte-Sul, englobando uma extensa linha assistencial e Programas de desenvolvimento humano sustentável, cujo alvo eram as populações de “baixa renda” ou “grupos vulneráveis da sociedade”²⁴.

Os trabalhos de base assistencial, se transformaram em protestos políticos, numa dinâmica própria das organizações comunitárias criadas pelas mulheres. Mulheres pobres e das classes trabalhadoras organizaram-se para apresentar suas reivindicações em torno de suas necessidades básicas, protestando contra a repressão social e as

²³ Vale a pena ressaltar que, temerosos da retórica esquerdista e populista de João Goulart, que substituiu o Presidente Jânio Quadros, após sua renúncia em agosto de 1961, a Igreja Católica apoiou o golpe de Estado que implantou o regime militar no Brasil, em 1964.

²⁴ Para análise mais abrangente do tema, ver: 1) MAINWARING, Scott. **The Catholic Church and politics in Brazil, 1916-1985**. Stanford University Press, 1986; 2) VIEZZER, Moema. **O problema não está na mulher**. São Paulo: Cortez, 1989. p. 60.

políticas econômicas que não se direcionavam ao bem-estar da comunidade. Os protestos incluíam ações contra a crescente alta do custo de vida, exigindo melhores escolas para seus filhos, creches, água potável, saneamento básico, rede elétrica, e outras necessidades de infra-estrutura urbana; além de clamarem por seus direitos de alimentar adequadamente as suas famílias, de terem escolas para seus filhos, e para que o Governo lhes provesse com uma vida decente (ibid).

O movimento participativo brasileiro, proporcionou o empoderamento de várias mulheres ativistas brasileiras, levando-as a questionarem acerca das disparidades de poder e gênero que existiam no casamento, na família, na comunidade, e até mesmo nas suas congregações religiosas.

Em 1974, quando o General Ernesto Geisel assumiu o poder, as reivindicações que haviam sustentado a legitimidade do governo militar autoritário na década passada, e nos primeiros anos de 1974, não eram mais viáveis (Skidmore e Smith, 1992; Alvarez, 1994). O que o Governo militar não esperava, era que as instituições internacionais viessem a pressioná-lo para inserir as mulheres brasileiras num contexto de desenvolvimento, ressaltando as desigualdades existentes, os valores tradicionais que impediam seu crescimento e que funcionavam como obstáculos para o sucesso do crescimento capitalista e do desenvolvimento. As pressões internacionais, involucradas em redes feministas internacionais e políticas feministas, que apoiavam suas causas, e também lutavam para uma mudança substancial dos patamares de pobreza absoluta nos países do Terceiro Mundo, disponibilizaram recursos financeiros para a implementação de projetos de base, além de supri-las com novos discursos de desenvolvimento de gênero, que legitimaram algumas das reivindicações feministas, mesmo num contexto político de um Brasil repressivo e autoritário.

Apesar do clima repressivo e autoritário, as autoridades brasileiras permitiram as comemorações públicas do Ano Internacional da Mulher nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, em 1975, promulgado pelas Nações Unidas, que enfocava três objetivos básicos de igualdade, desenvolvimento e paz, permitindo que as mulheres que estavam há anos trabalhando como os temas de desigualdade de gênero, na sociedade brasileira, se reunissem em público pela primeira vez.

O histórico Encontro para o Diagnóstico da Mulher Paulista, patrocinado pelas Nações Unidas e pelo Tribunal Metropolitano Episcopal de São Paulo, em outubro de 1975, representou o primeiro passo concreto para a articulação das reivindicações

políticas das mulheres em nível de uma grande metrópole. As conclusões do Encontro baseavam-se principalmente na dimensão econômica das discriminações sofridas pelas mulheres no ambiente de trabalho, nas diferenças salariais e na pobreza em que viviam mergulhadas suas famílias.

1.2.3 O PAPEL DA MULHER BRASILEIRA NUM PROCESSO DE TRANSIÇÃO POLÍTICA: 1970 – 1980

A dimensão das discriminações econômicas sofridas pelas mulheres no Brasil, a falta de visibilidade no ambiente de trabalho, os salários diferenciados entre homens e mulheres, a dominação masculina, a ausência de políticas públicas, e outros assuntos tidos como intocáveis pela sociedade brasileira, tais como sexualidade, virgindade, métodos contraceptivos, violência contra a mulher e divórcio, passaram a fazer parte da pauta de discussões das feministas no País.

Depois do Primeiro Congresso Paulista de Mulheres, realizado em 1979, com a presença de mais de 1.000 participantes, as mulheres das classes populares, começaram a apontar as condições inadequadas de vida na periferia urbana, ressaltando o trabalho exaustivo a que eram submetidas no dia-a-dia, assim como seus cônjuges, insistindo nos problemas materiais que se agravavam com a globalização.

As propostas apresentadas ao Governo brasileiro eram inúmeras, refletindo a necessidade de uma revolução cultural no País, que se constituiria num complemento inseparável de transformação econômica. As mulheres brasileiras declararam que não tinham qualquer garantia quando se engravidavam, devido às altas taxas de desnutrição a que estavam sujeitas, além da ausência de serviços médicos que velassem pela sua saúde e a de seus filhos. As mulheres demandavam ao Congresso Nacional²⁵ a atenção que lhes havia sido negada desde a instituição democrática no País.

²⁵ Vale notar que as mulheres protestavam contra a proposição do Programa para a Prevenção de uma Gravidez de Alto Risco, exigindo “o direito e as condições sociais que realmente permitissem às mulheres optarem por ter ou não ter filhos”. Sobre isso, ver o documento final do I Congresso da Mulher Paulista, março de 1979, publicado também no **Brasil Mulher**, em abril de 1979. As propostas apresentadas pelas mulheres de ortodoxia esquerda, por ocasião do II Congresso da Mulher Paulista, em 1980, recebeu vaias dos participantes, que queriam avançar nos preestabelecidos na agenda. (CUNHA, Maria Carneiro da. Tumultos e polêmica no 2º congresso da mulher. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 10 mar. 1980. Para uma discussão completa dos desenvolvimentos políticos pós-1983, ver: ALVAREZ, S. E. (1989). *Politicizing gender and engendering democracy*. In : STEPHEN, A. (Ed.). **Democratizing Brazil: problems of transition and consolidation**. New York: Oxford University Press, 1989, que apresenta uma discussão mais profunda sobre gênero e transição política no Brasil.

A luta feminina continuou depois de 1980, exigindo a consolidação de eleições diretas, que pudessem assegurar a inserção do Brasil numa transição liberal democrática, criando novos partidos políticos de oposição, com Programas que pudessem preencher os anseios de grupos sociais heterogêneos da população brasileira, e que pudessem consolidar as tendências oposicionistas da sociedade civil. Dois partidos políticos se destacaram, apresentando duas estratégias de governo distintas: o Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB), uma frente que se intitulava de “democrática” e herdeira direta do MDB, e o Partido dos Trabalhadores (PT), um partido novo, que apresentava as raízes de uma nova união para a negociação dos pleitos trabalhistas (Alvarez, 1994: 33-34). Estes dois setores dos movimentos das mulheres, tanto o grupo que havia apoiado o PMDB durante sua campanha eleitoral, quanto o grupo de oposição formado pelo movimento ativista de mulheres não-partidárias, se sentiam marginalizados pelas lideranças políticas, que não permitiam sua participação num processo de decisão, isto é, em aceitar sua inclusão nas discussões para definir uma nova administração dotada de políticas que contemplassem o desenvolvimento das mulheres²⁶.

As mulheres paulistas, e entre elas Eva Blay, que era a presidente do Conselho, estavam conscientes da natureza machista e repressiva dos membros do aparato estatal do Governo, cujas ações paralisavam e bloqueavam o processo participatório, impelindo-as a redefinirem suas estratégias de ação. Apesar das divergências existentes no grupo de ativistas femininas, algumas focalizaram suas lutas junto aos partidos e o Estado, enquanto o outro grupo continuou a focalizar suas energias no combate às desigualdades de gênero na sociedade. As ativistas femininas formaram um grupo de interesse, com estratégias orientadas, que incluíam a divulgação de seu trabalho e o contato com outros grupos tipificados como grupos liberais feministas de pressão nos

²⁶ Vale a pena destacar que, em 4 de abril de 1983, o Governador Franco Montoro (PMDB), de São Paulo, criou o Conselho Estadual da Condição Feminina, concedendo-lhe plenos poderes decisórios, mas sem o poder executivo para a implementação de ações concretas, pois não dispunha de orçamento independente, permanecendo totalmente dependente de verbas alocadas pelo Gabinete do Governador, para projetos de assistência técnica ou financeira. O decreto assinado pelo Governador Franco Montoro não mencionava o Programa Estadual de Defesa dos Direitos das Mulheres, proposto pelas feministas do PMDB. Somente propunha “medidas e atividades voltadas para a defesa dos direitos das mulheres no contexto socioeconômico, político e a vida cultural [...]” (SÃO PAULO (Estado) Governo de São Paulo. Decreto n. 20.892, **Diário Oficial do Estado de São Paulo**, 5 abr. 1983). Explicação completa sobre o assunto pode ser encontrada no artigo de: ALVAREZ, Sonia E. The (trans)formation of feminism(s) and gender politics in democratizing Brazil. In: JAQUETE, Jane S. (Ed.). **The women’s movement in Latin American: participation and democracy**. 2nd ed. Boulder, Colorado: Westview Press, 1994, p. 38.

Estados Unidos e na Europa Ocidental. Na verdade, o Conselho tornou-se seu principal ponto de apoio para o acesso às esferas de decisões políticas (ibid).

O grande impacto político nacional ocorreu em 1985, com a posse do primeiro presidente civil brasileiro em 21 anos, José Sarney. Os grupos feministas, por ocasião da posse de José Sarney, já haviam contabilizado algumas vitórias, entre elas a pressão do Fundo Monetário Internacional (FMI), e de outras agências de fomento internacional, que no final dos anos 1980, desejavam implementar uma política arbitrária de controle da população, distribuindo pílulas contraceptivas para o controle da natalidade entre as populações de baixa renda, incentivando o parto por cesária, com a conseqüente ligação de trompas e a utilização excessiva de antibióticos, em detrimento tanto do parto natural, quanto do uso de medicamentos naturais, que sempre foram usados pelas famílias de baixa-renda, voltados para uma concepção de vida saudável²⁷. Outra vitória importante, foi a criação da Comissão contra a Violência contra as Mulheres, e da primeira delegacia da mulher (DDM), em agosto de 1985, na cidade de São Paulo, num ambiente policial com oficiais de justiça femininas, com a finalidade de processarem os casos de estupro, abuso sexual e violência doméstica. As ações do conselho permitiram que o Estado reconhecesse os aspectos do crime e da violência contra as mulheres, um aspecto de crime contra o gênero, que todos sabiam que existia, mas que não era reconhecido pelo aparato estatal e, que se tornou um marco importante para a promoção de políticas direcionadas ao bem-estar feminino, entre elas campanhas educativas nas escolas públicas, a institucionalização do Conselho Nacional dos Direitos da Mulher (CNDM), com a participação de grupos feministas, que possuíam uma vasta experiência na área. Em 1986, essas mulheres participaram da redação da “Carta das Mulheres para a Assembléia Constituinte”²⁸, reivindicando uma expansão dos parâmetros democráticos no País, que contemplassem a democratização dos espaços públicos e privados dos cidadãos (Alvarez, 41-42).

²⁷ Nesse sentido, foram organizados encontros regionais para que se debatesse a saúde das mulheres. Assim foi realizado o Primeiro Encontro Nacional sobre a Saúde das Mulheres, organizado em Itapeirica, Estado de São Paulo, nos meses de setembro e outubro de 1984, com a participação de mais de 400 mulheres de 19 estados brasileiros, resultando na Carta de Itapeirica, elaborada pelas participantes, com reivindicações ao Ministério da Saúde, para que as mulheres tivessem o direito de escolha e também recebessem treinamento sobre educação sexual. Ver: Coletivo Feminista Sexualidade e Saúde, “Brasil: mujeres y salud”. In: ISIS INTERNATIONAL (Ed.). **La salud de las mujeres: la experiencia de Brasil, reflexiones y acciones internacionales**. Santiago, Chile: ISIS, 1985. p. 11.

²⁸ Ver: CONSELHO NACIONAL DOS DIREITOS DA MULHER. Carta das mulheres aos constituintes de 1987, dez. 1986. (Panfleto)

A ação do Conselho Nacional dos Direitos da Mulher (CNDM), se mostrou dinâmico e efetivo durante a década de 90, para fortalecer as reivindicações no campo da saúde, com a extensão da licença maternidade de 90 para 120 dias, licença paternidade (para que o pai pudesse dar assistência à mulher durante o parto e providenciar os documentos de registro da criança, entre outros), igualdade de direitos entre homens e mulheres, expansão dos benefícios sociais para as mulheres trabalhadoras e empregadas domésticas, benefícios esses que incluíam a responsabilidade do Estado com a saúde das crianças na faixa etária de 0 a 6 anos de idade, sem custos para os pais, com mecanismos instalados em creches e escolas pré-primárias²⁹.

O processo de ementa de uma nova Constituição, que se seguiu à transição política democrática brasileira em 1985, gerou uma significativa mobilização cívica. As redes feministas de debates espalharam-se pelo País, dirigidas pelas diversas agências estaduais sobre assuntos de gênero, que organizaram seminários e encontros, solicitando propostas populares para a reforma constitucional. Duas mulheres participaram do grupo, a advogada feminista Florisa Verucci e Sílvia Pimental, ambas do Estado de São Paulo, que propuseram vários artigos sobre os direitos de igualdade das mulheres na família, e sobre o reconhecimento jurídico de uniões estáveis. O resultado foi um sucesso: a Constituição brasileira de 1988 continha a cláusula declarando que os direitos dos homens e das mulheres eram iguais em termos de assuntos familiares, e apresentava diversas outras provisões decorrentes de um trabalho intenso de *lobby* das feministas. O código civil, no entanto, contradizia a Constituição, e no ano de 2001 ainda não havia sido revisado. No âmbito da lei familiar ordinária contida no código civil, os maridos eram considerados como “o cabeça” do domicílio. Neste sentido, durante os primórdios do período político democrático, a igualdade familiar avançou na Constituição, mas não no código civil. Comparativamente à Argentina, a reforma da lei familiar não era um assunto proeminente no Brasil. As juristas feministas e as ativistas que tinham trabalhado como *lobistas* para reformar o código desde meados dos anos 1970, viram-se mais preocupadas com a Constituição, depois da transição, do que com o código civil. Assim que a Constituição foi aprovada, as feministas representantes de suas unidades estaduais perderam seu poder, e outros atores do executivo demonstraram pouco

²⁹ Para mais detalhes, ver: VERUCCI, Florisa. Mulheres e a nova Constituição Brasileira. **Revista Estudos Feministas**, Florianópolis, 17, 3, 1991, p. 559.

interesse por direitos iguais. Além disso, o sistema político brasileiro provou estar num contexto inapropriado para que partidos e legisladores defendessem assuntos como a lei familiar.

Deploravelmente, o tema do aborto e do planejamento familiar não foram incluídos na nova Constituição, em parte por oposição da Igreja Católica, e dos partidos opositores, apesar do Brasil ser considerado como recordista em abortos clandestinos, apresentando cifras de mais de 1.5 milhão de abortos ilegais, e cerca de 342.000 mulheres submetidas à curetagem nos hospitais públicos brasileiros em 1991³⁰. A luta das feministas brasileiras sofreu a oposição não só da Igreja Católica, mas de congressistas evangélicos, que consideravam o aborto como um crime.

O que parecia ser um verdadeiro avanço nas políticas para o desenvolvimento econômico e social da mulher brasileira, mostrou-se como um quadro decepcionante, não só no contexto do CNDM, mas também pela omissão do Estado, pelas delegacias de defesa das mulheres³¹, pelos conselhos femininos, pela inércia dos políticos brasileiros.

No entanto, apesar dos empecilhos, as mulheres brasileiras têm desempenhado um papel importante no desenvolvimento da sociedade e, com suas ações pontuais, têm conseguido um impacto substancial nos sistemas políticos locais que emergiram com o retorno democrático.

A participação das mulheres brasileiras nos processos políticos, apresenta uma identidade comum com as mulheres bolivianas, que vivenciaram regimes autoritários e escravistas, como será apresentado a seguir.

³⁰ O aborto no Brasil só é permitido em casos de estupro, incesto ou perigo de vida para a mulher. Dois trabalhos mostraram-se importantes nesta época: 1) BROOKE, James. **Ulcer drug tied to numerous abortions in Brazil**. New York: The New Times, 1993; 2) BARSTED, Leila de Andrade Linhares. Legalização e discriminação do aborto no Brasil: dez anos de lutas feministas. **Revista Estudos Feministas**, Florianópolis, 1992, p. 180.

³¹ Em 1991, as Delegacias de Defesa das Mulheres (DDMs) já eram 53 no Estado de São Paulo e um total de 80 a nível nacional. Apesar de serem dirigidas por mulheres treinadas e orientadas para auxiliarem as mulheres vítimas de estupros ou de violência doméstica, amparando-as nos seus momentos de dor, as mulheres policiais começaram a reaplicar muitas das práticas sexistas dos recintos policiais, ao lidarem com as vítimas. Na verdade, ou o treinamento especializado recebido nos anos de 1980 não foi corretamente aplicado, ou as jovens recrutas não foram selecionadas a contento. (NELSON, Sara. *Women's police stations in Brazil: the dynamics of institutional resistance*. In: FORUM ON WOMEN AND THE STATE IN BRAZIL, University of California at Berkeley, 19 Feb. 1993, p. 19).

1.3 SITUAÇÃO SOCIAL DAS MULHERES E A TRAJETÓRIA DAS FEMINISTAS NA BOLÍVIA

A história dos povos da Bolívia, cuja evolução se nos apresentou como uma das mais complexas e fascinantes, mostra que havia uma sociedade criada por conquistas imperiais e adaptações indígenas, uma nação dominada pelos povos camponeses de origem pré-colombiana, mas com plena participação na economia mundial (Klein: 1982: vi). Durante as lutas nacionalistas e revolucionárias, na década de setenta, verifica-se uma vigorosa formação sindical, tendo como partícipes os trabalhadores mineiros, num ambiente em que as demais classes sociais pareciam dispersas e escassamente coesas.

A falta de relevância da participação feminina³², marcará a nação como uma questão de gênero, que se inserirá numa teoria geral de dominação. Ardaya (2001) contrapõe a afirmativa de Jurbert (1989), ressaltando que desde 1780 existem registros que demonstram a participação das mulheres, especialmente indígenas, nas sublevações que se produziram no período, e que demonstraram o papel atuante de líderes deste setor social nos departamentos de La Paz e Oruro. Posteriormente a estes fatos, também foi significativa a presença das mulheres nas lutas pela independência do País nas principais regiões do território, embora uma vez tenha se consolidado o processo político da independência, estas feministas se restringiram ao horizonte da vida doméstica e reprodutiva.

³² A mulher considerada como minoria social é explicada por Jurbert: “*Minorias sociais* não são mais vistas como desviantes, mas como grupos que têm possibilidades de efetuar transformações sociais, na medida em que não só transgridem as normas vigentes, como também, no caso de minorias ativas, tentam questionar sua validade ou legitimidade. A sobrevivência do sistema depende de sua capacidade de transformar-se e, nesse aspecto, as minorias ativas possibilitam a ocorrência de mudanças sociais. Na medida em que tais minorias passam a ser estudadas como grupos sociais que não emergem de relações interpessoais, mas de fatores históricos e culturais que precedem e condicionam as relações interpessoais de seus integrantes, o fato de pertencerem a esse grupo é, de certa forma, imposto a seus membros pelo consenso cultural (critérios externos) e igualmente pela percepção das características que compartilham com os demais membros de seus grupos (critérios internos). (JURBERG, Marise Bezerra. **A identidade social, as relações intra e intergrupais e a influência social de feministas no Rio de Janeiro**. 1989. Tese (Doutorado em Psicologia) - Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo, São Paulo, p. 4).

1.3.1 RETROSPECTIVA HISTÓRICA: A QUESTÃO DE GÊNERO E A INSERÇÃO DAS MULHERES BOLIVIANAS NA POLÍTICA

Os anos vinte foram um período em que membros da elite iniciaram um cauteloso avanço, adotando posições não-tradicionais. Em 1920, criou-se o primeiro partido socialista local, e em 1921 fundou-se um Partido Socialista Nacional que, embora composto de um pequeno grupo de intelectuais e com um apoio mínimo trabalhista, começou a debater problemas básicos, como a escravidão indígena, o reconhecimento legal do governo comunitário indígena e os direitos trabalhistas e femininos.

A questão de gênero e os direitos trabalhistas, embora fossem idéias novas e revolucionárias no contexto boliviano, já eram considerados como parte da tradição política marxista, bem assentada e mais radical, em todos os países vizinhos da Bolívia, incluindo-se o Peru. A Bolívia constituía um exemplo clássico do sistema latifundiário latino-americano, com uma extrema desigualdade na divisão de terras, imprescindível para manipular a mão-de-obra camponesa. Graças ao seu domínio pela força, os latifundiários controlavam com êxito o acesso à totalidade das terras mais férteis de todas as regiões do País. Desta forma, conseguiam mão-de-obra barata, oferecendo terras em troca de prestações de trabalho, ou em troca do trabalho livre no interior das fazendas. Os trabalhadores indígenas sem terra obtinham o usufruto de parcelas dos latifundiários, podiam levar sementes, ferramentas e, em alguns casos, até animais para o cultivo dos campos, que ao final deixavam para o proprietário, pois muitas vezes não conseguiam pagar seus débitos, devido ao seu escasso aporte de capital. Cabia aos indígenas, inclusive, o transporte da colheita final.

Neste sentido, com mercados agrícolas protegidos, incentivos e capital, os investimentos feitos pelos fazendeiros em suas propriedades eram mínimos. Soma-se a isso, o fato de que os fazendeiros, na maioria das vezes, exerciam uma posição ausente, predominante em todas as regiões rurais, vivendo nos centros urbanos e exercendo profissões urbanas. O resultado de todo este mecanismo traduzia-se no emprego de uma tecnologia rudimentar e o uso de sementes de baixa qualidade, o que dava lugar a uma produção agrícola de primeira necessidade com qualidade inferior. Como consequência, o setor agrícola permanecia tão atrasado, que não podia satisfazer às necessidades de suprimento da população nos centros urbanos e no conjunto geral do País.

Em abril de 1952 houve a derrocada dos militares³³, colocando um fim ao aparato repressivo do Estado. A distribuição generalizada de armamento às massas populares, a criação das milícias urbanas e camponesas, e a neutralização da polícia, contribuiu para transformar a realidade política, econômica e social boliviana, numa revolução social de massas. Os revolucionários, chamados de “revolucionarios a regañadientes” viram-se, dessa forma, lenta e inexoravelmente forçados a reformular totalmente a sociedade boliviana.³⁴ No segundo semestre de 1952 e no início de 1953, a sociedade rural começou a ser reestruturada, de forma violenta, por jovens radicais políticos, que atacaram todo o sistema latifundiário. Movimento similar ao “grande medo” ocorrido durante a Revolução Francesa, que culminou com a destruição dos livros contábeis nas zonas rurais, o assassinato, ou expulsão dos mordomos e proprietários e, também, com a tomada violenta das terras. Simultaneamente, os camponeses, recorrendo às suas organizações comunitárias tradicionais, fundaram sindicatos camponeses e criaram milícias formais. Embora o campo houvesse permanecido relativamente indiferente e pouco afetado pelos expressivos conflitos de abril de 1952, no final daquele ano, converteu-se no cenário de uma violência e de uma destruição indescritíveis.

Graças aos esforços da “Central Obrera Boliviana (COB)”, as comunidades foram organizadas em sindicatos; um representante foi nomeado primeiro ministro de Assuntos Camponeses, mostrando sua força totalmente nova e conservadora no cenário nacional. Em virtude das mudanças implementadas, o *campesinato* converteu-se no bastão dos elementos conservadores do governo central, permanecendo forte durante os próximos vinte e cinco anos. Como pontos negativos, convém ressaltar que esta reforma agrária empreendida durante a derrocada do governo, com a nacionalização das grandes minas, a destruição do sistema de fazendas, e a designação total dos recursos

³³ Guevara chama a atenção para o fato de que “*como en la mayoría de los países de América Latina los militares han ejercido el poder en Bolivia, de manera intermitente, desde las épocas de la independencia*” (GUEVARA, Walter A. Los Militares en Bolivia. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 56-57, sep./oct. 1981, p. 19).

³⁴ *A imagen y semejanza de sus hermanos de las fábricas y las minas, también constituyeron milicias armadas para defender las tierras y haciendas ocupadas. Los campesinos, empero, no iniciaron allí su lucha por recuperar la tierra de sus antepasados: alzamientos campesinos los hubo en todas las épocas. Con un sentido moderno, los sindicatos campesinos se organizaron en la década de treinta, antes y durante la Guerra del Chaco y tuvieron su primer esplendor generalizado durante el gobierno nacionalista del mayor Gualberto Villarroel (1943/1946). Sin embargo, el alzamiento popular de 1952 se distingue de todos los precedentes por su profundidad y extensión a casi todo el país* (ESTELLANO, W. Bolivia: hacia una segunda reforma agraria. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 93, ene./feb. 1988, p. 40).

governamentais para os Programas de bem-estar social, contribuiu para criar um caos na economia e na renda nacional. A nacionalização das minas resultou em somas enormes a serem pagas pelo Governo, a reforma agrária diminuiu drasticamente o abastecimento de víveres alimentícios nas cidades, obrigando o Governo a efetuar maciças importações de alimentos para evitar a inanição da população. A única forma de resolver estes problemas foi incrementar a circulação monetária interna. O resultado deste recurso foi uma das marcas inflacionárias mais altas do mundo entre 1952 e 1956. Durante este período o custo de vida aumentou vinte vezes, com taxas anuais de inflação de mais de 900%. No final de 1956, os Estados Unidos ajudaram o Governo a elaborar o “Plano de Estabilização” para a Bolívia, sob o patrocínio do FMI. O Plano exigia que o País equilibrasse seu orçamento, acabasse com a subvenção alimentar concedida aos mineiros, reduzisse os aumentos salariais, estabelecesse somente um tipo de câmbio de divisas e aprovasse uma série de medidas colaterais que limitavam a iniciativa e os gastos públicos. Além disso, no âmbito das normas do FMI, o plano boliviano era rigoroso, criando uma moeda estável, com uma taxa de inflação próxima de zero num prazo de um ou dois anos.

A moeda foi estabilizada, reduziram-se os *déficits* do Governo e o COMIBOL alcançou um orçamento mais equilibrado. Neste contexto, a Bolívia, no início dos anos sessenta pôde prescindir dos subsídios orçamentários diretos dos Estados Unidos. Na qualidade de empréstimos e investimentos, recebeu um grande aporte de capital privado e, sobretudo, governamental. Por fim, aumentou a produtividade das minas e iniciou um processo de estabilidade econômica, necessária para que houvesse poupança interna e investimento.

Contudo, o preço pago pela Bolívia foi muito alto. Ocorreram lutas internas, greves, hostilidades, invasões democratas às embaixadas, entre outros fatos relevantes. Para se compreender a disponibilidade da Bolívia em aceitar as normas do FMI na metade da década de 50, um Programa de ajuda que requeria uma estabilização completa, temos que analisar as lutas internas no seio do MNR, e os dois grupos que emergiram, um da centro-direita e representante da classe média, que tinha a figura de Siles Zuazo e a esquerda, com uma coalisão com a ala trabalhista, liderada por Lechín e o COB. Embora favorecendo ora um lado, ora outro, Paz Estenssoro, na verdade, atuava como líder de ambas as facções. A extrema direita do partido havia sido destruída numa tentativa preliminar de golpe de estado, dessa maneira, a maioria dos moderados haviam

finalmente aceito as várias reformas. Mas, os moderados ainda pressionavam o regime para manter a sua base política que representava a classe média. Foi, também a ala moderada do partido que demandou a modernização da economia, mesmo que num escopo de perdas sociais reivindicadas durante a revolução. Durante o período de governo de Siles, os Estados Unidos concluíram o “Plano de Estabilização”, no final de 1956, e o País aceitou-o sob os auspícios do FMI, em janeiro de 1957. Os Estados Unidos insistiram que o Programa fosse implementado independentemente de suas conseqüências políticas. Eventualmente, a esquerda viu-se forçada a apresentar sua forte oposição ao regime de Siles. O Vice-Presidente Ñuflo Chaves renunciou ao cargo, e Lechín organizou as principais greves nas minas. Siles tentou governar intermediando entre o MNR da esquerda e os Estados Unidos, mas a queda mundial dos preços da prata e uma pressão constante do Governo norte-americano, continuou a forçá-lo. Depois de penosas greves, as “pulperias” subsidiadas nas minas foram fechadas; mas nesta ocasião, uma séria fissura já havia ocorrido no partido. Além disso, neste momento, os Estados Unidos se sentiam confidentes que deveriam isolar e destruir Juan Lechín, que se tornou, aos olhos norte-americanos, o arquiinimigo dos Estados Unidos, e a esquerda, apesar do clima de revolta, conseguiu dar a Paz apoio decisivo para prosseguir na reorganização total do partido, com uma prorrogação de seu governo. Na estratégia do segundo período presidencial de Paz (1960-1964) percebe-se com evidência o plano de um ataque contra Lechín. De 1969 a 1978 sucederam-se os regimes militares, cuja política oscilava entre o reformismo, a extrema esquerda, e a direita reacionária. Tais orientações dependeram por completo das personalidades e idéias dos oficiais que escalaram o poder, sem que refletissem sobre a posição do próprio exército.

Em virtude da concentração e densidade do proletariado, com sua vigorosa organização sindical em forma de núcleos, em torno dos trabalhadores mineiros, as demais classes sociais pareciam dispersas e escassamente coesas, embora reproduzissem por todas as regiões, o modelo sindical de organização trabalhista. O campesinato estruturado em pequenas propriedades, a classe que se havia sobressaído com maior dinamismo desde a reforma agrária, primeiro em virtude das desapropriações das fazendas e, mais tarde, com a colonização das áreas tropicais, logo se encontrou frente às limitações que o mercado impunha em sua forma produtiva. Os sindicatos agrários, subordinados ao Estado, com as mudanças de garantias para a pequena propriedade

rural e constituídos em órgãos de autoridade comunitária, se mostraram cada vez menos eficazes para agregar os interesses camponeses, crescentemente diferenciados como resultado da própria desigualdade social nas áreas rurais.³⁵

1.3.2 MOVIMENTOS FEMINISTAS NA BOLÍVIA

Os estudos dos movimentos políticos e sociais das mulheres na Bolívia, assim como na América Latina, sempre foram tidos como pouco relevantes. Durante vários anos as tendências dominantes nas ciências sociais orientaram as investigações para outras direções, a fim de bloquear o conhecimento real deste tipo de expressões políticas e sociais. No entanto, de acordo com Ardaya (1983), a Bolívia aparece como um dos poucos casos de experiência política organizada de mulheres. Os Comandos Femininos do Movimento Nacionalista Revolucionário (MNR), constituíram-se em importantes bastiões na luta antioligárquica no período de 1946-1952. As mulheres tomaram parte nos grupos de resistência, atuaram como agitadoras e propagandistas e, durante a insurreição participaram da luta nas ruas. Como um movimento social autêntico, a participação feminina tornou-se fundamental para o MNR³⁶, criando uma organização de mulheres mineiras, que se consolidou e cuja participação tornou-se importante para os sindicatos mineiros. Além deste movimento, foi criada, em 1962, a União de Mulheres da Bolívia (UMBO) e a Federação Democrática das Mulheres da Bolívia (FDMB), ambas promovidas pela esquerda boliviana. Em seguida, foi criada a Federação Nacional de Mulheres Camponesas “Bartolina Sisa”, organização adscrita à Confederação Sindical Única de Trabalhadores Camponeses da Bolívia, cujos objetivos visavam a participação política e sindical da mulher camponesa em nível nacional, e cuja consolidação se processou rapidamente.

³⁵ Laserna chama a atenção para o fato de “en el marco de las transformaciones descritas que se entenderá mejor el cambio en los patrones de acción colectiva y, en general, el debilitamiento de las organizaciones sociales. Para comprender ese cambio hay que recordar que la Revolución Nacional de los años cincuenta consolidó en la población boliviana la percepción de que el cambio social era un fenómeno de carácter colectivo, es decir que afectaba a los grupos en cuanto tales, y que su logro era posible mediante la acción organizada del grupo.”, LASERNA, R., **La democracia en Bolivia: problemas y perspectivas**, p. 240.

³⁶ “Muchas de nosotras hemos llegado al feminismo a partir de una militancia en los partidos políticos de la izquierda latinoamericana. Habíamos aprendido un estilo de militar, de organizar reuniones y participar en ellas, de definir objetivos políticos. Nuestra propia historia personal implica un cuestionamiento que empieza en el interior de los partidos, con un esfuerzo para justificarnos con nuestros camaradas, que nos tildaban – por supuesto – de pequeños-burguesas, desviacionistas, europeizadas, despolitizadas, etc.”, depoimento de Ana Vásquez em: “Feminismo: Dudas y Contradicciones”, **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 78, Jul./Ago. 1985, p. 58.

O MNR foi o primeiro partido político a incorporar organicamente a mulher boliviana em suas fileiras: as mulheres ingressavam na política e faziam política por meio dele. As tarefas das mulheres no partido eram, de alguma maneira, “tarefas tipicamente femininas”: apelações judiciais, ofícios religiosos, correios clandestinos, marchas populares, transporte de armamento, cuidado com os enfermos, atenção aos presos, greves de fome etc., que somente implicavam o plano traçado pelo partido para elas.³⁷ Torna-se relevante mencionar que, ao aceitar tais incumbências, as mulheres sempre as cumpriam com estrita disciplina orgânica, como mulheres militantes. Tampouco houve mulheres militantes ou intelectuais orgânicas dentro do partido, ou dentro do Comando Feminino – que foi o canal orgânico criado pelo MNR – que assumiram ou lutaram por um papel politicamente mais importante que lhes permitisse desempenhar um papel específico de luta que as mulheres, como setor discriminado – embora no seio da revolução e do partido – deviam levar adiante. Ao contrário, esperavam pacificamente que o partido e seus chefes determinassem o papel que deveriam desempenhar.

A principal dirigente feminina do partido, Lydia Gueiler, declarou abertamente sua desilusão ao participar do movimento, tendo sido empregada como secretária numa repartição pública. Isto é, as mulheres que se haviam destacado durante o “sexênio”, por sua militância esforçada, depois do triunfo da revolução, foram relegadas a um terceiro ou último plano.³⁸

Durante o decorrer de todo o processo da revolução nacional, a luta de classes e o movimento de mulheres estabeleceram uma relação direta. Esta relação foi o núcleo a partir do qual foram estabelecidos, de forma muito débil, os objetivos de emancipação feminina no marco ideocrático da liberação nacional, luta que inicialmente alcançou certas reivindicações parciais, tais como o voto feminino. No entanto, a ação do “capital comercial-financeiro” foi socavando as novas bases do novo Estado e terminou por

³⁷ “Naquela época, o MNR governou a Bolívia, primeiro com Paz Estenssoro, depois com Hernán Siles Zuago e, novamente, Paz Estenssoro. Nós havíamos colocado esse governo no poder, governo que se dizia “nacionalista e revolucionário”, mas ele começou a não fazer caso do que o povo dizia e queria.” (VIEZZER, Moema. **Se me deixam falar... Domitila**: depoimento de uma mineira boliviana. 11. ed. São Paulo: Global, 1986. p. 59). Ver também: PARAMIO, Ludolfo. Lo que todo marxista vulgar debe saber sobre feminismo. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 78, jul./ago. 1985, p. 80-88.

³⁸ “*The rank which women hold in society is still, in many respects, indeterminate... in the present state of things they are placed neither in the order of nature, nor in the order of society. Woman, she surmised, was a hybrid being who lived in the uneasy condition of the freed slave; ‘helotism’ was the term which best spoke for her condition. Vexed herself by torments of self-consciousness which, she held, must afflict the ‘exceptional’ woman...*” (RILEY, Denise. “**Am I That Name?:** feminism and the category of “women” in history. Minneapolis, MN: The University of Minnesota Press, 1995. p. 39).

quebrar sua autodeterminação política, desarticulando o movimento nacional e inibindo o movimento popular, e mais concretamente o movimento feminino dentro do partido.

A mulher camponesa ingressou passivamente no MNR, mas sua participação se fez por meio do Comando Nacional Camponês ou do sindicato camponês, e esta participação foi indireta, uma vez que era feita por meio do esposo ou companheiro. Dessa forma, nunca as próprias mulheres puderam articular suas próprias reivindicações e ligá-las àquelas gerais que o movimento camponês sustentava como próprias. Ardaya (2001) chama esta democracia de “endogamia política”, prática por meio da qual as mulheres acedem à representação política por laços pessoais, muito mais do que institucionais, o que as desestabiliza nesta representação e as distancia do conjunto de mulheres do País. Na verdade, a Constituição Política do Estado determina que a representação cidadã seja exercida por meio dos partidos políticos e as mulheres acedam a ela, por meio dos mesmos. No entanto, internamente sua seleção responde a critérios da vontade do líder ou chefe partidário.

Na verdade, a incorporação da mulher camponesa no Comando Nacional Feminino do MNR denotava uma falta de estabelecimento de metas políticas e ideológicas coerentes por parte das mulheres movimentistas, o que as impediu de ganhar uma autoridade política e um poder real no seio do partido. Esta ausência de metas, as impediu, também, de romper as relações com o aparato estatal e o partido, que não estava interessado em sua liberação, nem permitia que as mulheres se convertessem num autêntico catalisador de mudanças sociais, constituindo-se em um instrumento de integração social e de independência no contexto de uma nova ordem instaurada.

Não obstante tornarem-se eleitoras, e candidatas nas eleições de 1956, as mulheres não obtiveram sucesso.³⁹ Naquele ano, somente três mulheres foram incluídas nas listas parlamentares do MNR, como deputadas suplentes.

A fim de que se processasse as tarefas concretas e específicas no âmbito do “Comando Nacional Feminino”, surge um grupo de mulheres denominado de

³⁹ “Por un puro ‘conformismo político’, se acepta saber *sólo* un determinado número de cosas y no otras. Por ejemplo, quiénes de nosotras no hemos dicho u oído: ‘a nosotras no nos interesa el poder’. Neto conformismo político. No ‘se acepta como verdadero’ que las mujeres luchan por el poder. ‘Es un error’ – se nos dice en todos los tonos – y claro que lo es: en el sentido del saber de ‘partido-tomado’. Como primeira consecuencia de este ‘saber’ no recuperado respecto del poder, es que las mujeres aceptamos, primero, no luchar nunca por el poder, despreciarlo. Segundo, organizar, plantear y producir las luchas **por** algo: maternidad en versión de la salud, de los hijos, trabajo ‘para los compañeros’, etc., **no** como una lucha para adquirir, **reintegrarnos**, las condiciones reales del ejercicio de esos derechos.” (KIRKWOOD, Julieta. Feministas y políticas. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 78, jul./ago. 1985, p. 67).

“Barzolas”.⁴⁰ Na verdade, o chefe do partido, Victor Paz Estenssoro, desejava transformar este grupo em “uma espécie de polícia secreta feminina”. Este grupo tornou-se um instrumento de repressão, pelo qual a Bolívia guarda um sentimento de rancor, devido a atitudes negativas para com os trabalhadores que reivindicavam seus direitos. Por exemplo, quando um grupo reclamava de algo, as “Barzolas” apareciam à sua frente utilizando navalhas, tesouras, estiletes e atacavam a todos os participantes, mesmo que estes estivessem reclamando de causas justas perante o Governo. No parlamento, também, as “Barzolas” enfrentavam os manifestantes que falavam mal do MNR e os atacava com tomates e ovos, tirava-os do plenário e faziam com que se calassem. As “Barzolas” eram mulheres geralmente analfabetas, esposas de militares, ou simplesmente esposas de militantes do MNR, que tinham como atividade principal ser “donas de casa”; isto é, estar encarregadas fundamentalmente da reprodução da força de trabalho familiar, atividade que requeria por parte delas uma complementação salarial fora do lar, já que o salário do marido era insuficiente.

Apesar do comportamento radical, a participação das mulheres “Barzolas” foi muito importante no “loteamento” e na distribuição posterior de terras urbanas e suburbanas aos adeptos e militantes do MNR.

Sob o aspecto positivo, torna-se relevante citar a organização das mulheres nas minas, denominado de “Comité de Amas de Casa”, cujo início remonta a 1960, quando um grupo de 60 mulheres se organizou para lutar pela liberdade de seus companheiros, que eram dirigentes e que haviam sido presos por exigirem melhores condições de trabalho. As mulheres conseguiram tudo o que queriam depois de submeterem-se a uma

⁴⁰ María Barzola foi uma célebre mulher mineira que encabeçou a marcha em defesa das liberdades sindicais e da economia popular, em que perdeu a vida em 21 de dezembro de 1942, o qual veio a denominar-se de “o massacre de Catavi” (ARDAYA, Gloria, op. cit., p. 117). *“La centralidad política o, si se quiere, la capacidad de articulación social del proletariado minero boliviano es incontrastable. Desde hace cuatro décadas, sus victorias y derrotas lo son también del conjunto de las clases subalternas. No extraña entonces que los héroes mineros traspasen su propio ámbito para convertirse en representaciones populares. Mas, en la imaginería minera predominan los varones. La excepción es María Barzola, muerta en la masacre de Catavi (1942). ¿Corresponderá esto a las imágenes reales? O, por el contrario, forma parte de la invisibilidad histórica de la mujer que reclama Sheila Rowbotham. La cara oculta de la historia oficial-estatal e, incluso, la sindical, reduce los acontecimientos sociales. Allí, las mujeres, gentes sin historia, son subsumidas en la acción colectiva de los trabajadores. Ellas sólo acceden a la historiografía cuando se destacan por su valor o heroísmo; sus acciones ‘normales’ no merecen un mayor recuento.”* (OSTRIA, G. R. Las compañeras del mineral. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 93, ene./feb. 1988, p. 177).

“greve de fome” durante 10 dias. E, a partir daí, decidiram organizar-se numa frente chamada de “Comitê de Donas de Casa do Século XX”.⁴¹

Desde então, este comitê esteve a par dos sindicatos e outras organizações da classe trabalhadora, lutando pelas mesmas causas, fazendo com que suas vozes fossem ouvidas nas altas instâncias governamentais e atentas na execução das tarefas que a classe trabalhadora propunha.

Durante o período republicano, e em decorrência da implementação do modelo de desenvolvimento “para fora”, sustentado na produção mineira, o padrão ideológico do chamado “social darwinismo” e a consolidação do partido liberal no Governo, a educação, em termos gerais, recebeu um forte impulso e as mulheres dos setores urbanos médios e altos, viram-se favorecidas pelo acesso educacional oferecido pelo Estado. Escolas primárias foram criadas, assim como escolas normais, que possibilitaram o acesso das mulheres urbanas, beneficiadas pelo “Estatuto Sánchez Bustamante”.⁴² No entanto, a educação superior estava vetada às mulheres de qualquer classe social.

Não obstante o inconveniente de terem sua entrada vetada nas instituições de nível superior, o acesso à educação foi um fator importante para que pudessem incursionar no chamado “mundo público”. A partir de sua inserção no sistema educacional, em espaços nunca adentrados e o reconhecimento obtido, as mulheres dos setores urbanos médios e altos, demandaram e impulsionaram demandas por sua “inclusão” no sistema político.

⁴¹ “Siglo XX era específicamente una mina – em Llallagua. As mulheres dos trabalhadores organizaram um Comitê, devido à situação em que viviam, elas não podiam ficar tranquilas, vendo as lutas que o povo ia sustentando, a necessidade levou-as a organizar-se. Na época da criação do Comitê, os mineiros da Siglo XX passavam por uma situação econômica bem ruim: a dívida da empresa para com os trabalhadores era de três meses, não chegavam víveres, não havia medicamentos para a atenção médica. Então, os mineiros e organizaram para uma marcha, que consistia ir a pé, com suas esposas e filhos, até a cidade de La Paz. Era uma longa marcha, pois La Paz fica a uma distância de 335 quilômetros. Mas, o governo soube do plano e impediu que os trabalhadores seguissem com o plano. Prenderam os dirigentes e os levaram para La Paz. Então, uma a uma, suas companheiras foram reclamar por seus esposos. Mas, em La Paz, as trataram mal, procuraram pressioná-las, prendê-las e abusar delas. Cada uma voltava totalmente desmoralizada. Reuniram-se no Sindicato e fizeram suas queixas, contando o que lhes havia acontecido. E, ali surgiu a idéia: em vez de irem assim, cada uma por um lado, que se unissem e fossem juntas à La Paz, para conseguirem seus intentos.” (VIEZZER, Moema, op. cit., p. 63-64).

⁴² O acesso restrito das mulheres bolivianas à educação e à política foi ressaltado na obra de Carolina Freire de Jaimes e Herculía Hernández, em 1889, quando fundaram a revista “**El Álbum**”(Ver: ROSSELLS, Beatriz. **La mujer. Una ilusión**. Ideologías e imágenes de la mujer en Bolívia en el siglo XIX. La Paz, CIDEM, 1987. Ver também a revista **Feminiflor**, editada por Betzabé Salomón e outras mulheres da cidade de Oruro, apud ARDAYA, 2001, p. 18.

Primeiro, ingressaram nas letras, inserindo-se no “Ateneo Femenino”, na “Legión Femenina de Educación Popular America” e, depois, nos movimentos sociais organizados nos primeiros anos do século XX, como na “Federación Obrera Femenina” (FOL), em que iniciaram um longo processo de lutas pela legalização e pela legitimidade das demandas das mulheres bolivianas. Um segundo período marcou o modelo de desenvolvimento surgido com o chamado “Estado del 52”, em que as mulheres tomaram partido ativo como atores nacionais, participando do nacionalismo revolucionário e do marxismo (Ardaya, 2001: 8).

1.3.3 A PARTICIPAÇÃO DA MULHER AYMARA NA DEFESA DAS COMUNIDADES

A realidade atual nos apresenta um contingente de camponeses que lidera a luta agrária na Bolívia, constituído por uma nova geração nascida pós 1952. Estes camponeses assimilaram o fato de que, diferentemente de seus pais, não nasceram como servos da gleba e, sim, como homens livres. “Libertos”, inclusive dos meios de produção necessários e suficientes para gerar excedentes que lhes permitam inserir-se como produtores de mercadorias no mercado capitalista e possibilitar, dessa forma, um processo de acumulação de capital.

Durante este longo período de mudanças agrárias, o Conselho Nacional de Reforma Agrária (CNRA), sofreu cortes e amputações em suas atribuições originárias, por meio de vários governos, imputando, na atualidade, um peso exorbitante à propriedade minifundiária, inclusive nas novas zonas de colonização, fazendo florescer uma concentração da propriedade latifundiária da terra. De um total de 550 mil camponeses minifundiários, apenas 4 milhões de hectares são de sua propriedade, enquanto 40 mil empresários são donos de 32 milhões de hectares (Estellano, 1988: 40). Em algumas regiões, as fazendas foram formadas desde o tempo da colonização espanhola. A partir da independência, estas fazendas foram ampliadas e converteram-se em grandes extensões de terras, antes comunitárias, e os milhares de “comunários” foram relegados à posição de colonos.⁴³

⁴³ “Estas nuevas usurpaciones dieron con los decretos melgarejistas de ‘subasta de tierras comunales’ de 1866-1869, y con la ‘Ley de Exvinculación de Tierras Indígenas’ de 1874 y la Revisita de 1881” (RIVERA CUSICANQUI, Silvia et. al. **La mujer andina en la historia**, 1990, p. 13).

A Revolução Nacionalista (1952-1964), com a conseqüente reforma agrária de 1953, não produziu o esperado desenvolvimento industrial nas cidades, nem um aumento da produção e produtividade do pequeno agricultor. Houve um retrocesso à situação de 1952: uns poucos proprietários (fazendeiros, em grande proporção ausentes de suas propriedades) são donos da maior parte das terras e um grande número de camponeses não conseguiu mudar seu estado permanente de miséria. Eles possuem pequenas parcelas improdutivas e/ou são camponeses sem terras que oferecem a um preço vil sua força de trabalho ao mercado. Questiona-se a razão de tanta miséria. Como é que os camponeses chegaram a esta situação? Os fatores que contribuíram para este estado se reportam ao governo de Paz Estenssoro (1952-1956), e aos sucessivos governos do MNR, que se viram submetidos a fortes pressões dos organismos internacionais de crédito controlados pelo capital financeiro. Este quadro caótico se traduziu no condicionamento aos Programas de ajuda e à restrição e anulação do CNRA e nas dependências oficiais, como no próprio Ministério de Assuntos Agrários e Agropecuários (*Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios* (MACA)).

Durante o governo do general Hugo Banzer realizaram-se as maiores concessões de terras e se constituíram as grandes empresas chamadas “empresas medianas”, embora as terras trabalhadas alcancem 7% da grande propriedade. Existe, na verdade, uma relação direta entre as ditaduras militares e o surgimento do “neo-latifundismo”.

Miguel Urioste refere-se a este período como:

Para los autores de la Ley de Reforma Agraria, el latifundio constituía la personificación de los obstáculos del desarrollo. Esa fue la principal concepción de la comisión redactora. Las razones de justicia y restitución de libertad y propiedad fueron secundarias, ya que la ideología predominante fue pasar de una economía tradicional a otra moderna, en la que se eliminara la renta de la tierra. En esta concepción se trató de acelerar el desarrollo del capitalismo en el agro y por eso la ley legitimó el neolatifundio denominándolo empresa agrícola (1987, p. 44).⁴⁴

⁴⁴ URIOSTE, Miguel Fernández de Córdova. **Segunda reforma agraria**. La Paz: CEDLA, 1987, apud: ESTELLANO, W. Bolivia: hacia una segunda reforma agraria. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 93, ene./feb. 1988, p. 41. Estellano também ressalta o agrodesenvolvimento implantado em Santa Cruz, com base em relações capitalistas de produção, em que se instalaram agroindústrias e se formou uma pequena, mas forte burguesia agroindustrial. Como resultado desse esforço, a Bolívia hoje se abastece de açúcar e arroz.

O maior agravante e paradoxal numa situação como esta é que 80% da produção de alimentos da Bolívia (milho, arroz, cevada, trigo, batata, etc.) é produzida nas propriedades dos camponeses minifundiários. O valor da produção agropecuária minifundiária, sem se levar em conta a folha de coca, está estimada em 500 milhões de dólares, mas aproximadamente 60% desta produção é consumida pelo camponês e sua família. Em resumo, mantém-se a situação de uma economia de subsistência, mascarada pelo objetivo de “modernização” delineado pela reforma agrária de 1953, que somente desejava uma produção excedente destinada à exportação e orientada para a valorização do grande capital nacional e internacional.

A família camponesa encontra-se, cada vez mais descapitalizada pela falta relativa de recursos, por sua tecnologia primitiva e pelos efeitos da penetração capitalista no meio rural. O homem rural produz em pequena escala somente para o consumo local. Em muitas comunidades ainda se ouvem os relatos orais da opressão dos tempos dos patrões sobre o colono, a resistência e a luta pela liberdade. A participação feminina foi constante, acompanhando seus companheiros, sofrendo abusos dos patrões, dos corregedores, dos curas, que usurparam e maltrataram as famílias comunitárias, ameaçando-as com a perda da terra e da liberdade. A comunidade era saqueada, as casas incendiadas e os “comunários” obrigados a vender suas terras e a entregar seus títulos de propriedade aos novos patrões (Rivera, 1990: 13).

A história dos povos Aymara nos ajuda a compreender porque o sistema deseja manter o camponês atado à terra, com a intenção de diminuir as pressões sobre a economia não-agrícola nos momentos em que há excedente de mão-de-obra; Bourdieu (1999, 73) diz que “a força da autoridade científica, que se exerce sobre o movimento social e até no fundo das consciências dos trabalhadores, é muito grande...”. Trata-se de compreender o mundo moderno capitalista, que se interessa em manter e reproduzir a economia rural, em que o custo da mão-de-obra é barato, enquanto o mercado permanece atrelado ao setor moderno da economia, funcionando como um amortecedor para milhões de trabalhadores subempregados, que gerariam pressões sobre o sistema social e político.⁴⁵

⁴⁵ “*En el ámbito internacional es cada vez más evidente que las políticas que persiguen, con rigor implacable, la reducción del Estado y la liberalización de la economía, causan daño a la mayoría desposeída, y no sólo en el corto plazo, y también que donde la pobreza está tan extendida y la desigualdad es tan extrema no puede haber crecimiento económico. El remedio podría ser una mayor intervención del Estado en la economía, aunque cuidadosamente dirigida.*” (DYE, David R. et al. **Conflictos difíciles, soluciones parciales** – la búsqueda del consenso en Nicaragua 1990-1995. Cambridge, Massachussets: Iniciativas Hemisféricas, 1995. p. 50).

A análise do setor agrícola e a incorporação da mulher no mercado de trabalho urbano inferem sobre o fenômeno da migração, que se constitui num elemento determinante. Esta migração do camponês indígena do Altiplano e dos vales, assim como a possibilidade de acesso à terra com uma extensão mínima de 50 hectares, proporcionou uma configuração denominada de “*agro cruceño*”, em que se combina a produção minifundiária com a grande produção mecanizada.⁴⁶

O aumento do fluxo migratório tem sido influenciado pelas tendências de crescimento demográfico que, no caso da mulher, se vê associado pela falta de empregos na zona rural e pela marginalização que o desenvolvimento globalizado as condena.⁴⁷ As famílias camponesas bolivianas estão situadas em regiões remotas dos mercados, sem estradas de acesso permanente e sem energia elétrica. Os grandes produtores de algodão, cana-de-açúcar e gado e, os produtores de soja, sorgo e arroz foram forçando os colonos, a fim de que se transformassem em mão-de-obra assalariada. Estes grandes produtores são colonizadores estrangeiros (menonitas, japoneses e alemães) donos das terras produtivas, com maior extensão, de melhor qualidade e dotadas de incontestável acesso rodoviário, que as regiões colonizadas pelos camponeses bolivianos. Trata-se de uma situação comparativamente exitosa, em relação às colônias estrangeiras, donde se infere uma situação racista por parte dos grupos dominantes, denunciando o “fracasso” dos colonizadores *kollas* ou indígenas dos Andes. Os camponeses, na atualidade, mantêm-se atrelados às velhas tradições de vida, funcionamento e produção comunitária. Na verdade, resistem ao neoliberalismo criado por Paz Estenssoro, retornando às práticas pré-capitalistas de produção,⁴⁸ o que para a economia política ortodoxa é uma aberração incompreensível.

⁴⁶ Estellano infere sobre este novo processo de concentração da propriedade de terra em Santa Cruz, informando que: “*De los 9 millones de hectáreas distribuidas hasta 1980, unos 5 millones corresponden a 1.361 personas individuales con extensiones superiores a las 5 mil Hás. por persona. Mientras que 60 mil campesinos sólo poseen 900 mil Hás., o sea, una media de 15 Hás. por familia*” (ESTELLANO, W., op. cit., p. 44).

⁴⁷ Para Huntington, “essas alterações em alfabetização, ensino e urbanização criaram populações socialmente mobilizadas, com capacidade aumentada e maiores expectativas, que podiam ser mobilizadas para fins políticos de modos em que não era possível mobilizar camponeses analfabetos. Sociedades socialmente mobilizadas são sociedades mais poderosas” (HUNTINGTON, Samuel P. **O choque de civilizações**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996. p. 102-103).

⁴⁸ “*La política oficial atual propone llevar a fondo la liquidación de las formas comunitarias bajo el pretexto de que esa manera se liquidará el minifundio y se daría paso a lo que ellos denominan el ‘agropoder’*. Este no sería otra cosa que el entronizamiento definitivo de las grandes empresas agropecuarias” (ESTELLANO, W., op. cit., p. 49).

Faz-se mister pesquisas *in loco* e estudar as comunidades camponesas desde suas origens pré-colombianas, suas vicissitudes e seus esforços contínuos para destruí-las. Os estudiosos mencionados nesta pesquisa (Ardaya, 1983, 2001; Estellano, 1988; Guevara, 1981; Klein, 1968; Kirkwood, 1985; Paramaio, 1985; Viezzer, 1986) são unânimes em afirmar que a chamada “comunidade campesina ou indígena”, cujas origens remontam ao *ayllu* incaico, em vez de perder influência e incidência frente à realidade sócio-econômica, está recobrando sua força e vigência, não só do ponto de vista qualitativo, como quantitativo. Os modernos sindicatos organizados a partir dos trabalhadores das ex-fazendas, possuem entre os seus postos ou secretarias, o chamado *jilakata* ou chefe, que é a autoridade máxima comunitária. Trata-se da permanência de uma cultura indígena andina recorrente e indestrutível, mesmo frente aos embates das mais modernas tecnologias e modelos de capitalismo.

Os valores e práticas tradicionais são mantidas, em face de uma modernidade que promete muito, mas que oferece pouco. É preciso considerar as características do chamado modo de produção comunitária, com suas modalidades de auto-suficiência e seus componentes culturais antropológicos que, como demonstram as ancestrais culturas andinas e astecas, numa situação de crise, agrupam-se em torno da comunidade e retornam ao seu velho estilo de carapaça frente a perspectivas incertas ou alternativas econômicas pouco claras e convincentes. Os camponeses evitam um retorno ao sistema escravista a que foram submetidos seus ancestrais, que executavam as mais duras e intermináveis tarefas, com a exploração de toda a família e com permanentes humilhações.

As mulheres sofreram duplamente, porque tinham que cuidar da família em condições mais difíceis e, além disso, trabalhar nas distintas tarefas delegadas pelo patrão e pelos capatazes das fazendas.

Chaymanta chay q'araqa nispa, chanta tatay kwintakuywan nuqatä: - Chay q'araqa, ispañula q'ara, chayqa mana kaymantachu wagnismanta yaku jaqayniqmanta jamun chay ispañula. Mana chaypacha nuqa intintirqanichu. Intusqa jinata nin, chay patrunis junt'aykapun kay La Paz larupi, kay Sucre larupi, wastanti patrunis chaypiqa... Umm. Chayta qhawallaq waqay, asta a punta chikuti, asta mana jank'aqtin maqan nin; watintaqa unquq warmista jay'taspa apan nin, asta manapuni: - Yasta karaju punkituy-. Nispala qhapharin nin patrun.

– Son de allí esos q'aras – diciendo, mi padre sabe contarme: – Esos q'aras son españoles, ellos no son de esta tierra, han llegado del mar esos españoles. Yo por ese entonces no entendía bien. Recién después se comenzaron a extender los patrones, por el lado de La Paz, por el lado de Sucre, bastantes patrones había... Umm. Hubieras visto hija cómo a punta de chicote los manejaban; hasta que no terminen de tostar el grano los pegaban, a las embarazadas a patadas las llevaban sin consideración alguna: – Yá está carajo, ponguito –. A gritos nomás sabían hablar los patrones. (Depoimento de D. Matilde Qulqi, uma mulher Aymara, in: Rivera, 1990, p. 14).

Além das tarefas domésticas cotidianas, as mulheres levavam comida aos colonos, participavam das tarefas agrícolas, da sementeira e da colheita. Venciam grandes distâncias, carregando o esterco para esquentarem as comidas e as merendas. A jornada de trabalho começava às cinco da madrugada, com as mulheres caminhando pelos pampas extensos, com as três refeições para os colonos às costas, carregando os filhos pequenos ou recém-nascidos, para que pudessem estar nos campos agrícolas entre sete e oito horas. Dos pampas, tiravam o esterco, pilavam os grãos, aravam, até às cinco da tarde, até que terminavam os sulcos para depositarem as sementes. Na época da colheita, o trabalho era mais árduo e em regiões distantes. Chegavam em duplas, com burros, para carregarem os fardos até as fazendas:

Llegábamos con burro ¡Ay señor! Había que juntar el wany y cargar rápido hasta dos burros, y arrearlos por delante. De ahí íbamos una por delante y otra por detrás, y / el mayordomo / arreando y chicoteando por detrás a la que se atrasaba. Por eso ir por wany era mucho sufrimiento. (Depoimento de D. Felisa Castaña, sobre o transporte de esterco para a sementeira, na fazenda Phaxsi Amaya (Pukarani), uma mulher Aymara, in: Rivera, 1990, p. 16).

A colheita de batata e de cevada, principalmente, era realizada por homens e mulheres, geralmente em grupos de cinquenta pessoas, porque só o trabalho dos colonos não era suficiente para colher toda a produção. O trabalho era realizado sob severa vigilância dos capatazes e dos “jilakatas”, que eram os chefes comunitários, que maltratavam e abusavam dos colheitadores, levantando as “polleras” das mulheres, chicoteando-as, até levantar o ‘pó de seus corpos’. O mesmo ocorria com a colheita de cevada. Era preciso cortar bem a cevada, sem atraso, sem desperdícios. Depois da

colheita, as mulheres selecionavam os diversos tipos de batata para o consumo, as que iam ser semeadas, ou para a elaboração de derivados.

O ciclo de exploração das famílias estendia-se às casas da fazenda na cidade e nas minas, onde homens e mulheres participavam dos trabalhos. Os produtos agropecuários eram levados em mulas, em turnos semanais, para executarem as tarefas de varrer, dar comida aos animais, pastorear as ovelhas nas colinas, preparar o queijo e o requeijão. Na época da colheita da cevada, viajavam todas as noites para as minas, trabalhando dia e noite. Como as mulheres estavam sempre ocupadas com os serviços na fazenda, não podiam ocupar-se da roupa da família não tinham tempo para tecer (Rivera, 1990: 24).

As condições opressivas e humilhantes que regiam as fazendas, mobilizaram os colonos que decidiram levantar-se contra os patrões. Esta resistência foi marcada de várias formas, na tentativa de parar os abusos dos capatazes e, também, dos supostos direitos de propriedade dos patrões. Os colonos que não queriam submeter-se à escravidão, fugiam para as cidades com suas famílias:

“En la hacienda se trabajaba mucho, como a sus esclavos nos hacían trabajar. Por eso nos hemos venido a la ciudad con mis padres adoptivos, siendo yo muy pequeña. Era demasiado fuerte el trabajo en la hacienda, por eso en nuestra estancia se ha quedado otra gente, y la gente que era de allí se ha venido a la ciudad.” (Depoimento de D. Matilde Suxo, uma mulher Aymara, originária da comunidade Añathuyani, cujo pai foi assassinado pelos soldados de Pukarani, in: Rivera, 1990, p. 16).

Os colonos que não conseguiam fugir para a cidade, sujeitavam-se às humilhações. A mulher se encarregava de pedir perdão, quando surgia algum conflito ou rebelião entre os colonos, para evitar que família fosse expulsa da fazenda. Rivera (1990) salienta que ‘esta também era uma forma de resistência, onde o papel da mulher teve importância’.

Nos golpeaba; seguramente golpearían a muchos hombres; entonces dice que han escapado, tirándole la liwkhana al mayordomo. Así comenzó el enfrentamiento y ya no quisieron cosechar la papa. Después supongo que el

patrón se ha enterado de esto, y había traído a los soldados de Warina, que eran hartos, y con sus armas mataron a dos personas que sólo estaban armados con palos y piedras. Después tuvieron que escapar de los demás, y los soldados los buscaron por todo lado. Así se quedaron las cosas por una o dos semanas. Después, la mujer del jilaqata principal llamó diciendo: — Vengan mujeres, dice que el patrón nos va a perdonar, nos reconciliaremos con el patrón —. Las mujeres dijeron: — Bueno —. Y se reunieron para ir; sólo las mujeres fueron a perdonarse —. Recién entonces los hombres volvieron y desde entonces recién se reunieron. (Depoimento de D. Isabel Dueñas, uma mulher Aymara, da fazenda Janq'u Amaya (província Umasuyu), cujo papel foi o de mediar no conflito entre o patrão e os colonos, in: Rivera, 1990, p. 29).

Os comunários eram fortes e tenazes, opuseram-se como puderam para não se converterem em colonos, estavam certos de que a escravidão os esperava, que as humilhações físicas e psicológicas seriam constantes. No entanto, sabiam que teriam que enfrentar um inimigo poderoso, que eram os fazendeiros, que recebiam o apoio integral das autoridades, do exército, dos padres, dos vizinhos de outros povoados. Esta foi a razão porque tanto sangue foi derramado na defesa das comunidades, cujas lutas nem sempre se mostraram exitosas.

No contexto latino-americano, a Bolívia aparece como um dos poucos casos de experiência política organizada pelas mulheres, especialmente aquelas dos setores populares. Não resta dúvida de que a mulher, freqüentemente excluída, mesmo antes da república, já participava de forma importante e variada nas reivindicações econômicas e sociais. É evidente que na maioria dos casos esta participação foi natural, correspondendo a um período histórico de desenvolvimento das classes populares, cuja expressão na luta adquiria um caráter espontâneo, outras vezes radical e/ou regional. Os momentos da vida nacional foram vividos com uma participação decisiva das mulheres, quer no contexto do MNR, lutando contra o regime oligárquico, contra as decisões imperialistas e as pressões da Embaixada dos Estados Unidos, especialmente no que concerne às empresas estatais capitalistas, que ao estabelecerem salários baixos afetavam seus maridos, dando lugar a um núcleo de luta e de enfrentamentos. Os movimentos sociais surgidos na Bolívia perpassaram o âmbito local ou regional e alcançaram importância nacional e popular, não só no contexto das “Barzolas” do MNR, mas, também, do “Comité de Amas de Casa”, com solicitações específicas de uma categoria explorada, massacrada e discriminada pelo contexto sócio-econômico.

As mulheres Aymara, habitantes do Altiplano e dos vales, atuaram de forma dinâmica, a fim de manterem as tradições da comunidade campesina, de origem pré-colombiana, em face da invasão dos fazendeiros, que os transformaram em escravos.

O sistema escravista consumia suas horas de trabalho numa tarefa interminável, semeando, plantando, colhendo, cozinhando, cuidando da família e dos animais domésticos, sentindo o peso do chicote dos capatazes nas costas. Na época da resistência contra os patrões, apoiavam e defendiam os maridos em suas ações, sem medo de morrer, ou de qualquer outra represália.

Não resta dúvida de que a análise apresentada está inserida num contexto legislativo, sócio-político e econômico, suscitando uma crítica a uma mentalidade governamental, cujo principal e único propósito é proporcionar pequenas doses de ajuda, oferecidas em conta-gotas, a fim de conter as rebeliões sociais, em vez de desencadear um real desenvolvimento sustentado. A ajuda governamental deveria ser oferecida em forma de créditos aos médios e pequenos produtores ou produtoras rurais. As políticas da bancada nacional deveriam apontar para a mesma direção. Os verdadeiramente beneficiados deveriam ser as comunidades afetadas pelas catástrofes ambientais, grupos de mulheres monoparentais de extrema pobreza, que possam fazer parte dos denominados grupos de pequenos produtores.

As políticas econômicas deveriam ativar a produção de pequenos e médios proprietários, sem provocar uma maior dependência externa, sem chocar com as práticas tecnológicas tradicionais, visando proporcionar um aumento da demanda por parte dos consumidores e estimular a economia. A ajuda internacional deveria estar destinada à saúde e à educação, pois uma população sem acesso à educação formal e afligida por doenças endêmicas não poderá contribuir para o crescimento sustentável da economia.

A epistemologia feminista sugere que integrar a contribuição das mulheres ao domínio da ciência e do conhecimento não constituirá uma mera adição de detalhes; não implicará meramente a visão, mas resultará numa mudança de perspectivas, como mulheres da América Latina. Mulheres essas que, adentraram o século XXI com uma grande mágoa pela herança de descaso e velada discriminação em relação ao seu trabalho, a despeito da participação feminina como ator social. A situação da Bolívia é crítica, apresentando uma insondável pobreza e exclusão social que sobrecarregam seus principais protagonistas, em especial o camponês, como será delineado a seguir.

1.3.4 REFLEXÕES SOBRE A MOBILIZAÇÃO POLÍTICA FEMININA NO BRASIL E NA BOLÍVIA

Ao mostrar que a participação política das mulheres brasileiras e bolivianas foi extensiva, e que estava direcionada para temas específicos como os direitos humanos, para a violência contra as mulheres, para o desenvolvimento econômico e social voltado para o bem-estar da comunidade, em oposição a regimes militares autoritários e ao sistema escravista, evidenciamos a capacidade feminina de mobilizar, criar e manter movimentos organizacionais, que as tornaram atores políticos visíveis, na defesa de suas comunidades e de suas tradições ancestrais, inserindo-se na arena pública.

A mobilização das mulheres como mães, reivindicando melhorias básicas em suas comunidades rurais ou urbanas, envolvendo a vizinhança em encontros para discussão de temas como o alto custo de vida, a falta de água potável, eletricidade, meios de transporte, escolas, proporcionou a criação de padrões de cidadania coletiva, prospectando a consolidação da democracia. De acordo com Jane Jaquette

a sociedade civil não se encontra mais em oposição ao Estado, mas novos laços de representatividade e de responsabilidade devem ser criados entre as associações civis, partidos políticos, e o executivo, para trabalharem – mesmo que isso seja interpretado como flexível – em prol de relações sociais igualitárias, onde existam normas de liderança e autoridade (1994, p. 223).

A criação, a manutenção e o desenvolvimento de relações sociais igualitárias, na acepção de Daniel Levine⁴⁹ são essenciais para a democratização. Durkheim (1933) corrobora com o pensamento de Jaquette e de Levine, enfatizando que a sociedade é composta de um número infinito de indivíduos não-organizados, que um Estado hiperatrofiado é forçado a oprimir e conter, constitui uma verdadeira monstruosidade sociológica... Além do mais, o Estado está tão distante dos indivíduos; suas relações com eles são tão externas e intermitentes para penetrar profundamente nas consciências individuais e socializá-los interiormente. ... A nação só poderá ser mantida se, entre o Estado e o indivíduo se interpõe uma série completa de grupos secundários, que esteja

⁴⁹ Ver: 1) LEVINE, Daniel H. **Paradigm lost**: dependence to democracy. *World Politics* 40, Apr. 1988, p. 389; 2) SCHIRMER, Jennifer. The seeking of truth and the gendering of consciousness: the comadres of El Salvador and the Conavigua Widows of Guatemala. In: RADCLIFFE, Sarah A.; WESTWOO, Sally (Eds.). **Viva**: women and popular protest in Latin America. London: Routledge, 1993, p. 61.

perto o suficiente dos indivíduos, para atraí-los para sua esfera de ação e direcioná-los para o seu caminho, no âmbito da corrente geral da vida social... Os grupos ocupacionais são perfeitos para desempenharem este papel, e este é o seu destino. Mas o que une a vida de grupos comunitários com as grandes estruturas da política nacional? Como empoderar-se para apresentar reivindicações sobre a pobreza que impera nos domicílios miseráveis? O empoderamento é entendido, neste sentido, como a capacidade das mulheres de influírem no Estado e na sociedade. Nesta perspectiva, não se trata somente de medir esta capacidade no que se refere à construção de uma agenda feminina no Brasil ou na Bolívia, mas também na capacidade das mulheres de influírem nas grandes decisões relacionadas a seus países, e a elas em particular. Trata-se de construir a qualidade dessa influência em termos de mudanças substantivas, e não visar somente a quantidade das reivindicações, uma vez que a sociedade brasileira e boliviana se mostram como complexas. A agenda das mulheres deve assumir e expressar uma variedade de tópicos que se articulem com a agenda nacional, independentemente das diferenças políticas, étnicas, sociais e econômicas.

É preciso observar atentamente o funcionamento das elites femininas, seu comportamento na política, sua inserção nos partidos, sua interação com os outros grupos sociais, seus valores pessoais, em comparação com os valores alheios, sua habilidade para justificar sua posição social, suas táticas e estratégias adotadas, quase nunca unânimes (Romero Pitari, 2000, citado por Ardaya, 2001: 12).

No caso do Brasil, desde a independência em 1822, e a fundação da República boliviana em 1825, verificam-se que as tendências políticas não se expressaram como homogêneas, demonstrando diferenças internas em cada uma delas, o que tentaremos explicar, fazendo uma revisão bibliográfica.

Na Bolívia, apresentam-se duas grandes tendências que marcaram a história política do País que se refletia basicamente no constitucionalismo ou democracia liberal e, também na democracia direta ou de massas. A primeira tendência, que se expressou como democracia liberal, foi chamada de “censitária” até 1952, sustentada no respeito “irrestrito” à Constituição e as leis da República. Baseando-se nesta modalidade, toda ação política deveria sustentar-se no âmbito da legalidade. Esta forma de “governabilidade” teve e tem bases políticas e sociais importantes, embora restrinja substancialmente a participação da sociedade. A segunda tendência, foi uma democracia e formas de participação cidadãs baseadas no que se denominou “democracia de

massas”, com o envolvimento direto da sociedade e da “ação da plebe”. Estas duas formas de democracia e de participação da sociedade, não estavam necessariamente sustentadas na legalidade constitucional que outorgava uma eleição restringida ou competitiva, mas que por outro lado, atravessaram as modalidades de funcionamento do Estado e da sociedade. Na memória cidadã, no entanto, permaneceram estas formas e se expressaram na cultura política desde a antiguidade até os tempos atuais.

Neste contexto, ao analisar-se as duas correntes como formas de participação das mulheres no âmbito político e social, verifica-se que elas não permaneceram à margem das duas grandes tendências nas quais a sociedade boliviana participou como um todo. As mulheres mostraram um desempenho significativo no seu estilo de fazer política, de participação, e contribuíram com formas orgânicas criativas e únicas na região. Demonstraram um desejo claro de independência, uma luta constante para serem incluídas num processo de vida coletiva, reivindicando direitos de cidadania e o acesso à educação. Sublevaram-se aos regimes anárquicos e autoritários, rebelaram-se à desigualdade e à exclusão.

A desigualdade é um fenômeno sócio-econômico, enquanto a exclusão é um fenômeno cultural e social da civilização. A exclusão é um processo que regula a diferença como condição da não-inclusão, embora estas normas não estejam legalmente formuladas (Fleury, 1997, citado por Ardaya, 2001: 17). Portanto, a luta contra a exclusão não se opõe à dimensão cidadã das pessoas. Neste sentido, podemos fazer uma distinção de dois tipos de injustiça, seguindo o pensamento de Fraser (1997), que propõe uma distinção entre duas idéias de injustiça concebidas de forma geral e analiticamente diferentes. A primeira é a injustiça sócio-econômica, que está enraizada na estrutura política e econômica da sociedade. O segundo tipo de injustiça é a cultural ou simbólica, que está enraizada nos padrões sociais, como a representação, a interpretação e a comunicação.

Ardaya (2001:17) enfatiza que,

através de distintas formas de participação, as mulheres bolivianas manifestavam diversos tipos de interesses e de reivindicações, algumas somente queriam ser incluídas num processo democrático, com alguns direitos que lhes outorgava a democracia liberal, mas que injustamente eram canalizados para os homens. Outro segmento de feministas, eram portadoras

de projetos para a sociedade, voltados à mudanças no Estado e na sociedade, no momento histórico em que viviam.

Estas mulheres lutadoras e que pretendiam ter seus direitos inseridos num contexto político e democrático, foram denominadas de “feministas liberais”, uma vez que suas lutas se inseriam num contexto de “igualdade de oportunidades” no seio de uma democracia formal. Estas feministas vinham de setores urbanos considerados como médios e altos, e se expressavam de forma individual ou coletiva. Mas, na verdade, muitas das formas de luta eram expressas de uma maneira “autônoma”, à margem das organizações políticas, sociais, e as principais reivindicações estavam centradas nos interesses das mulheres. Na luta para vencerem suas próprias limitações, as mulheres questionaram as formas patriarcais existentes na sociedade, organizaram uma agenda feminina e a introduziram no debate geral. Estas mulheres não desejavam mudar o sistema político vigente, mas pretendiam ter seus direitos incluídos na legislação, da mesma forma que tinham os homens. De forma corajosa, apresentaram seus questionamentos e o porquê da discriminação.

A análise cronológica dos fatos nos mostra que as mulheres bolivianas do século XIX, tanto da classe alta como média, fizeram suas incursões no “mundo público”, em primeiro lugar, no campo literário, já que não lhes era permitido participar politicamente da vida na sociedade ou no interior das instituições.

Sua entrada na área pública ocorreu com sua inserção, em 1979, no recém-criado “Movimiento de la Izquierda Revolucionaria (MIR)”, por meio da promoção da “Frente de Mujeres”, que promoveu o movimento em nível internacional, introduzindo localmente novos temas na agenda das mulheres bolivianas. A nova agenda feminista do partido, introduziu-as na sociedade, com pouco êxito, mas permitiu às suas integrantes uma participação mais abrangente na agenda geral de feminismo boliviano. A partir dos anos '80, com a recuperação da democracia representativa, emergiu um grupo de mulheres amplamente politizado, pluralista, redefinindo e modernizando a agenda das mulheres, incorporando-as em reivindicações centradas na igualdade de direitos e no direito à diferença. A nova vertente feminista, adicionou em suas demandas temas como os direitos sexuais e reprodutivos, a violência contra as mulheres, entre outros.

Apesar de sua democracia representativa, da transparência de suas intenções, os níveis de organização dos movimentos das mulheres, a constituição de um discurso feminino ou feminista, mostraram-se instáveis, condicionados à conjuntura política e econômica, e dessa forma desestabilizados, com uma profunda heterogeneidade na sua maneira de fazer política; suscitando interesse geral, mas não considerados como interesses estratégicos (ver: Boudet, 2000).

Na década de 90, a democracia representativa inseriu as mulheres bolivianas no espaço que haviam perdido no curso de suas lutas históricas, demonstrando uma ampla receptividade às suas demandas, em parte devido às pressões do movimento feminista internacional que solicitava a concretização de políticas de gênero e escritórios da mulher, a fim de que assumissem as políticas públicas destinadas ao setor. As mulheres se viram com grandes tarefas para desenvolverem e com escassos recursos financeiros que lhes foram destinados. A institucionalidade de gênero é efetivada por meio do Plano de Ação Mundial (PAM), que o País subscreveu e que, necessariamente não cumpriu, apesar dos temas prioritários descritos.

Nas palavras de Ardaya (1990, 24) “o Estado boliviano, apesar dos mecanismos institucionais de gênero, não foi capaz de concretizar um discurso homogêneo, nem uma estabilidade que outorgasse legitimidade e institucionalidade a estes mecanismos e, portanto, não pôde assegurar que a agenda das mulheres permanecesse estável e transversal no âmbito das políticas públicas e no seio da sociedade.” Um exemplo digno de nota foi a criação da Subsecretaria de Assuntos de Gênero, que funcionou entre 1993 e 1997, e que assumiu a agenda das mulheres bolivianas e a perspectiva de seus interesses. Na verdade, apesar dos avanços conseguidos, a experiência foi efêmera e não deu continuidade constitucional ao marco inicial. Entre os principais marcos da Subsecretaria de Assuntos de Gênero, destacam-se a criação do “*Centro de la Mujer Gregoria Apaza*” e o “*Centro de Información y Desarrollo de la Mujer (CIDEM)*”, em La Paz. Em Cochabamba, foi criada “La Oficina Jurídica de la Mujer” e, em Sucre o “Centro de La Mujer Juana Azurduy”. Ressaltam-se, também, publicações importantes como “*Invertir en la Equidad*”, compilada por Sonia Montañó, cujo enfoque principal era a injustiça de gênero que reinava no País e que pôde chegar às mãos de uma geração de mulheres ansiosas por compartilharem seus problemas com outras feministas.

O capital social acumulado se tornou visível com estas ações e publicações, impulsionando a recuperação da memória das mulheres, a legitimidade de suas

reivindicações, aspectos que instigaram a busca de formas de empoderamento, por meio da legislação e ratificação de leis, como a Convenção Contra Todas as Formas de Discriminação Contra as Mulheres, a Lei Contra a Violência Familiar e Doméstica, o Seguro Maternal, a Lei de Cotas, entre outras.

A participação das Mulheres de todos os setores sociais se fez presente na definição da agenda nacional que foi apresentada na IV Conferência Mundial da Mulher em 1995, consolidando um movimento que expressava sua identidade, o projeto político e os adversários da ação histórica. Entre os atores políticos, destacou-se o trabalho da Deputada Remedios Loza, componente do Movimento Patriótico CONDEPA, com reivindicações gerais importantes; promovendo a incorporação das demandas femininas, e a promoção de seus direitos de cidadania.

Esta agenda de cidadania e igualdade de direitos, estava inserida no contexto da ação das organizações mais importantes, como a “*Coordinadora de la Mujer*”, a “*Plataforma de la Mujer*”, o “*Foro de la Mujer*”, o “*Foro Político*” e, a mais recente, a “*Asociación de Concejalas de Bolivia (ACOBOL)*”. Entre as organizações autônomas, surgiram o coletivo “*Mujeres Creando*”, que questionava temas inusitados para a sociedade boliviana, como a classificação sexual binária, introduzindo o debate a respeito da livre opção sexual. Como bem exemplificou Jane Jaquette (1994), a sociedade civil, em vez de opor-se ao Governo, está formando novos laços de representatividade, unindo-se a novas ONGs, novas associações, como uma ampla rede de contatos sociais, para que por meio da representatividade, possa criar, manter e desenvolver novas linhas de trabalho democráticos.

Esta sociabilidade espontânea entre os grupos formarão o capital social, mostrando que esta ampla rede de contatos terá melhores chances de apresentar suas reivindicações ao governo, uma vez que o alto grau de confiança entre cada um dos membros permitirá um escopo mais amplo de relacionamentos sociais que emergirão dos contatos, resultando em políticas públicas.

PARTE 2 – POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO E AS MULHERES MICROEMPRESÁRIAS

2.1 METODOLOGIA

2.1.1 OBJETIVOS E FUNDAMENTAÇÃO METODOLÓGICA

O objetivo central desta pesquisa é fazer uma incursão sobre os estudos de gênero, fundados na simbolização cultural da diferença dos sexos dos seres humanos, inserida no social, na diferença e na história de dois projetos de microcrédito para as mulheres no setor informal.

Ao indagarmos sobre as relações de gênero, gênero e trabalho, gênero e classe, estaremos interrogando as sociedades capitalistas, o complexo universo de dois bancos, no Brasil e na Bolívia, e seus respectivos Programas de microcrédito.

O universo das mulheres no setor informal, beneficiárias ou não do microcrédito, faz parte de uma questão da diferença e da desigualdade social, da universalidade e da particularidade. Machado (1994: 22) diz que:

no Brasil, há no imaginário do cenário político, o simultâneo elogio de um Brasil único, diferenciado “apenas” pelas classes e o elogio de um Brasil plural constituído por diversidades de culturas. Um Brasil que não se quer racista, mas que considera “natural” que as diferenças de classe classifiquem as raças. Um país que permite na legislação a quase vanguarda das reivindicações de gênero, tanto em prol da igualdade de gênero, quanto das especificidades da situação das mulheres, mas que considera “natural” não oferecer condições de concretizá-las.

Entre as dificuldades encontradas, mencionadas por Draibe, ressalta-se “o desempenho medíocre das políticas sociais, que se mostraram aquém das necessidades sociais da população, mesmo no período de sua acelerada expansão, desencadeada no momento mesmo em que se completavam e se instalavam as estruturas básicas e a dinâmica da industrialização, nos meados dos anos 70” (2002: 04).

E por que não oferecer condições de concretizá-las, se diariamente, milhares e milhares de mulheres executam um sem número de tarefas indispensáveis à sobrevivência e ao bem-estar de todos os membros da família, envolvendo as atividades internas e externas? No rol dessas atividades, Bruschini e Rosemberg elencam

o preparo dos alimentos, a limpeza da casa, a lavagem e o conserto de roupas, além da compra de todos os bens necessários aos membros da família. No segundo nível, situam-se atividades implicadas na formação de uma nova geração de trabalhadores para a sociedade, envolvendo a gravidez, o parto, a guarda, proteção e socialização das crianças (1982: 9).

São os trabalhos privados e escondidos, ou até mesmo invisíveis e vergonhosos, como o cuidado das crianças e dos animais, os mais sujos, os mais monótonos e mais humildes. A elas destinou-se um mundo limitado, onde elas estão confinadas, o espaço do vilarejo, a casa, a linguagem, os utensílios, a guardarem os mesmos apelos à ordem silenciosa, ao baixo, ao torto, ao pequeno, ao mesquinho. No sentido explícito do trabalho, da ordem pública, nota-se que, os homens não querem que as mulheres alcancem igualdade. Por isso, as mulheres ainda são vistas como inferiores, como pertencentes ao interior da casa. Pergunto, quando é que serão consideradas como inteligentes, ativas, participadoras?

A questão da diferença e da desigualdade enfocada no trabalho, contempla um segmento excluído da população, no município de Salvador, no Brasil e, uma multivariada étnica na Bolívia, composta de camponesas, indígenas descendentes do *ayllu* incáico, mulheres-rurais, mulheres-sindicalistas, mulheres-mestiças, entre outras.

Os grupos de mulheres que buscam o microcrédito para abrir ou fortalecer seu negócio no setor informal, em geral, funcionam com estruturas precárias, em seu próprio domicílio, ou em barraquinhas instaladas em vias públicas. Ao completarem quatro ou cinco anos de funcionamento, conseguem registrá-las como indústrias de fundo de quintal. Se possuírem até cinco empregados, recebem a classificação de microempresas. As microempresárias lançam mão de combinações simples, de pequenas firmas, do emprego diferente dos recursos disponíveis, para atuarem em nichos que não são interessantes para os grandes empreendedores, introduzindo um novo produto, descobrindo uma nova fonte de oferta de matéria-prima, vislumbrando uma abertura

comercial no seu bairro, nas redondezas de sua casa, ou até mesmo utilizando os espaços domiciliares.

No afã do sucesso pessoal e da independência financeira, buscam as instituições financeiras para a implementação de seus micronegócios e o apoio público para a melhoria do bem-estar de seus lares pobres ou miseráveis, por meio do acesso aos Programas de microcrédito.

Embora alguns escritores argumentem que o microcrédito nem sempre é o melhor caminho para se ajudar o mais pobre, especialmente as mulheres (Buckley, 1997; Rogaly, 1996) e que o fervor pelo microcrédito poderá absorver os recursos de outros projetos, cujos aportes financeiros, se adequadamente canalizados, poderiam ajudar de forma mais pró-ativa aos pobres. Mas, o que poderia ser feito neste sentido? Governos e doadores devem repensar suas políticas públicas e verificar se os pobres lucrarão mais com o microcrédito, do que com uma ajuda paternalista de assistência à saúde, cesta básica, ou pequenas quantias em dinheiro. E afinal, o apoio governamental aos Programas de microcrédito são desnecessários ou valiosos? A maioria das análises sobre o impacto das organizações de microfinanças falham na apresentação dos resultados concretos, e evitam mencionar o que poderia ter ocorrido em termos de apoio a uma população excluída, se esses não existissem (Sebastada, Neill, Barnes & Chen, 1995; Von Pirschke & Adams, 1980, Navajas et al., 2000).

Navajas (2000) enfatiza que “se os usuários do microcrédito o utilizam mais de uma vez, é porque está implícito que eles usufruíram de benefícios. A questão no entanto, não é se os Programas de microfinanças são melhores do que alguns outros projetos de desenvolvimento direcionados para os pobres, como um todo”. Neste sentido, constrói uma base estrutural teórica, apresentando um conceito rigoroso sobre o mérito do trabalho realizado por uma instituição de microcrédito. Sua base estrutural teórica coloca a teoria padrão de análise de projeto em termos do jargão do microcrédito.

O primeiro questionamento empírico de Navajas é se as instituições de microfinanças ao oferecerem seus serviços, alcançam o mais pobre dos pobres, isto é, os miseráveis. Na sua concepção, das cinco instituições de microcrédito analisadas na Bolívia, a maioria não atingiu o mais pobre dos pobres, mas aqueles que se encontravam um pouco acima ou ligeiramente abaixo das linhas de pobreza.

Sua segunda questão verifica se os grupos solidários atingiram os mais pobres, em maior número do que os Programas voltados para empréstimos individuais. Apesar da relevância desta teoria, que foi muito bem desenvolvida por outros autores (Conning, 1997; Sadoulet, 1997), pouco se sabe sobre a suposição teórica em contraposição à prática. Navajas conclui que os grupos solidários na Bolívia atingiram os mais pobres, de forma mais eqüitativa do que os Programas voltados para empréstimos individuais.

Sua terceira questão é se os empréstimos direcionados aos usuários rurais realmente alcançaram os mais pobres, que são mais necessitados do que os usuários urbanos. A pobreza rural, enfatiza ele, é abrangente e profunda, mas se comparada com os usuários urbanos, os clientes rurais devem ser analisados de acordo com as suas necessidades sazonais, pela premência do plantio, pela ausência de informações, pela incidência de maiores riscos, pela falta de fluxo de caixa individual, pelas longas distâncias, por uma maior diversidade, e por grupos populacionais esparsos. Apesar das supostas negatividades, conclui-se que a média dos empréstimos solicitados pelos usuários rurais, mostra-se muito maior em termos de carteira financeira, do que dos beneficiários urbanos. Verifica-se, também que, os usuários urbanos dispõem de uma maior variedade de escolha em termos de instituições de microcrédito, e que a classe média apresenta maiores condições de acesso ao crédito, do que os usuários miseráveis do setor urbano (Navajas et al., 2000: 334).

Ao analisar as instituições de microfinanças, Navajas enfoca os conceitos de alcance e sustentabilidade (*outreach and sustainability*). Expressando que *alcance* e *sustentabilidade* são termos da teoria de bem-estar social, sua ênfase baseia-se nos seguintes pontos:

Alcance é o valor social oferecido por uma instituição de microfinanças, em termos de profundidade, de importância para os usuários, custo para a clientela, abrangência, prazo, e escopo do trabalho. Alcance é comumente aproximado mediante o sexo ou pelo grau de pobreza de seus usuários, pela dimensão ou os termos dos contratos de empréstimo, pelo preço e pelos custos de transação originados pelos usuários, pelo número de usuários, pela solidez financeira e organizacional do prestador, pela variedade de produtos e serviços oferecidos, incluindo-se depósitos.

Alcance representa o valor social dos empréstimos concedidos por uma instituição de microfinanças. A sustentabilidade ajuda a maximizar o valor social esperado, decrescendo-se o custo social, descontado através do tempo, incluindo-se os ganhos líquidos auferidos pelos usuários com os empréstimos

e com os depósitos, os lucros e perdas da instituição de microfinanças, e a oportunidade de custo social dos recursos usados.

Se ponderarmos sobre estes conceitos, concordaremos com Navajas, de que uma completa avaliação utilizaria a análise do custo-benefício ou a análise do custo-efetividade para comparar o valor social com o custo social no balanço geral. Na prática, ele diz que, é tão oneroso medir o valor social e o custo social, que quase toda a avaliação procede em termos de alcance e sustentabilidade num equilíbrio parcial. Navajas descreve seis tipos de alcance:

(1) Intensidade do alcance

A intensidade do alcance significa o valor que a sociedade assigna ao ganho líquido do uso do microcrédito que é concedido a um usuário do empréstimo. A partir do momento em que a sociedade coloca mais peso no pobre do que no rico, a pobreza torna-se uma boa função para a intensidade.

(2) Importância para os usuários

A importância do alcance ou abrangência para os usuários significa o quanto o cliente está disposto a pagar pelo empréstimo. Nesta análise encontram-se imbuídas as normas do contrato de empréstimo, os gostos, os constrangimentos, e as oportunidades do usuário. Comparado com os ricos, os pobres são muito mais heterogêneos, e ninguém sabe se ele ou ela realmente se beneficiará do empréstimo.

(3) Custo para os usuários

O custo de alcance para os usuários é o custo do prestador para o tomador. O custo para os usuários inclui tanto o preço quanto os custos de transação. No preço encontram-se incluídas as taxas e os juros. Os preços pagos pelos usuários são lucros (retornos) para o prestador. Os custos das transações não podem ser computadas, porque não têm preço (“*non-price costs*”). Estes custos incluem tanto as oportunidades não-computadas de custos de caixa – tais como o valor do tempo gasto no repagamento da dívida – assim como as despesas de caixa relacionadas ao transporte, aos documentos, à alimentação e taxas. Os custos de transação originados pelo usuário são lucros (retornos) para o prestador.

Os três aspectos de intensidade, importância para os usuários e custo para os clientes, estão intimamente ligados, embora distintos em seus conceitos.

(4) Abrangência

A abrangência do alcance significa o número de usuários. A abrangência tem um peso significativo, uma vez que os pobres são muitos, mas os recursos financeiros em circulação são poucos (*air dollars are few*).

(5) Duração

A duração do alcance é a estrutura temporal durante a qual a instituição de microfinanças oferece os empréstimos. A duração é muito importante, uma vez que a sociedade se preocupa com o bem-social dos pobres, tanto agora, como no futuro. Sem uma duração do alcance, a instituição de microfinanças não terá capacidade de melhorar o bem-estar social no curto prazo, e falhará em sua habilidade de fazê-lo a longo prazo.

Sem uma duração ou continuidade na prestação dos serviços, os tomadores de empréstimo, isto é, os usuários não se sentirão compelidos a pagarem seus débitos, na verdade, terão poucas razões pessoais para o fazerem, uma vez que a agência de microcrédito não poderá oferecer-lhes outros empréstimos no futuro.

(6) Escopo

O escopo da ação da instituição de microfinanças fundamenta-se nos tipos de contratos financeiros oferecidos por ela. Na prática, as instituições de microfinanças com o melhor alcance levam seus clientes a solicitarem tanto pequenos empréstimos, quanto a investirem em pequenas poupanças. Os depósitos são significativos, porque as pessoas pobres valorizam os depósitos uma vez que precisam poupar para enfrentarem os momentos difíceis em que necessitam de dinheiro para o consumo, para financiar um investimento e para diminuir os choques provocados por intempéries. Navajas diz que, nem todas as pessoas pobres são merecedoras de crédito, uma vez que não pagam os compromissos assumidos, mentem ao fornecerem os dados pessoais para o cadastro e usam de forma espúria o empréstimo recebido. Em segundo lugar, os depósitos reforçam os incentivos para a sustentabilidade e a longevidade dos serviços (Navajas et al., 2000: 336).

Concordamos com as assertivas de Navajas, mas do ponto de vista de nossa percepção geral, vemos que o investimento em capital é um fator-chave na determinação do crescimento econômico e no incremento da renda; embora, os mercados de capitais nos países em desenvolvimento não trabalhem bem.

Dando seguimento a esta análise teórica, nos detemos na exposição de Hulme e Mosley (1996), que apresentam sua percepção a respeito do investimento em capital, enfatizando o quão difícil é aproximar-se dos bancos oficiais na tentativa de se

conseguir um empréstimo, tanto nas áreas rurais, quanto nas favelas nos píncaros dos morros. Os autores chamam a atenção para o potencial destes ‘pequenos empreendimentos’ e, enfocam que quando as ‘instituições de desenvolvimento financeiro’ (*Development Finance Institutions – DFIs*) recebem o apoio financeiro de governos nacionais e de agências, elas normalmente preenchem este vazio institucional. Algumas dessas instituições de desenvolvimento financeiro são setoriais em seu enfoque (por exemplo, as corporações financeiras na área de agricultura ou pequenos empreendimentos de desenvolvimento corporativistas (*small enterprise development trusts*), algumas estão orientadas para regiões específicas, enquanto outras estão voltadas simplesmente para ‘o pobre rural’. A maioria delas não teve qualquer sucesso, pelo menos no sentido financeiro. Na metade da década de 70, mais da metade de uma amostra de 44 instituições de desenvolvimento financeiro conhecidas pelo Banco Mundial, apresentavam débitos atrasados em mais de 50%, denotando que iriam perder metade de seu capital com o passar de cada ano. A reação contra a influência de tais instituições, começou em 1973, no escopo do *Spring Review of Agricultural Credit* da *USAID*; embora firmemente enraizada na maioria das instituições de desenvolvimento financeiro ao redor do mundo na atualidade, as idéias desta contra-revolução ainda são popularmente conhecidas como ‘Ohio School’ – Escola de Ohio, em homenagem a um grupo de economistas da Ohio State University, que deu seu apoio intelectual a ela.

Os mais conhecidos membros da Escola de Ohio são Dale Adams, Carlos Cevalos, Gordon Donald, Claudio Gonzalez-Vega e J.D. von Pischke. Alguns deles já não se encontram no campo acadêmico, mas estão no Banco Mundial, inserindo as idéias da Escola nas atividades práticas operacionais do Banco. Do ponto de vista dos estudiosos acima mencionados, o crédito é um facilitador e, não, um condutor do processo de desenvolvimento econômico, e em conseqüência os serviços financeiros deveriam ser supridos para alcançarem as necessidades existentes, e não para preceder a demanda.

De acordo com o seu ponto de vista pessoal, especialmente de Adams e von Pischke,

o débito não é uma ferramenta de ajuda para a maioria das pessoas pobres, auxiliando-as a melhorar sua condição de vida – estejam eles engajados no gerenciamento de pequenas fazendas ou como microempreendedores, ou mulheres pobres. [...]

2. A crença na eficácia das instituições financeiras nos países em desenvolvimento (agiotas informais, poupanças rotativas e associações de crédito, fontes de crédito de ‘meio-período’ tais como fornecedores, comerciantes, amigos e parentes), ao lidarem com tais necessidades; em particular, insistindo que seus custos serão menores e que suas práticas de trabalho são mais flexíveis do que as DFIs, que foram criadas para substituí-las’.
3. Os autores enfatizam a importância crucial da mobilização de economias, como uma disciplina financeira necessária para as instituições de empréstimo, como uma maneira de permitir que tais instituições venham a conhecer melhor o seu mercado.
4. Apresentam um claro ceticismo concernente à habilidade de que todas as instituições de crédito implementadas pelo governo escapam da contaminação de suas carteiras financeiras, através da concessão de empréstimos subsidiados amortizados, seguindo programas delineados para técnicos governamentais e por poderosos usuários.
5. Apresentam sua oposição clara à idéia de empréstimos ‘alvos’ para setores específicos, tipos de atividades econômicas ou grupos sócio-econômicos.
6. Os membros da *Ohio State University* também são hostis à idéia de subsidiar as DFIs de qualquer forma, uma idéia bem captada, na opinião de Hulme e de Mosley, pelo título de uma de suas mais famosas publicações, *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, ou seja, *Corroendo o Desenvolvimento Rural com o Crédito Barato* (Hulme and Mosley, 1996: 3).

Como foi mencionado acima, Hulme e Mosley enfatizam a contribuição positiva do trabalho da Escola de Ohio, sua ênfase no comportamento dos mercados financeiros como um todo, muito mais do que nas instituições individuais para com aqueles mercados, no sentido prático de como as poupanças voluntárias são mobilizadas e sobre as ameaças políticas à viabilidade dos sistemas rurais financeiros. O trabalho da Escola de Ohio como um componente financeiro rural é visto como uma ‘contra-revolução’ na teoria do desenvolvimento (Toye 1987, citado por Hulme e Mosley, 1996: 3), que dominou o debate político nos países em desenvolvimento durante a década de '80, e proporcionou munição intelectual para o assalto do Banco Mundial na estrutura da intervenção estatal nos países em desenvolvimento naquele período.

Autores tais como Bauer, Little e Krueger, apóiam a idéia de que fontes de crédito ‘informais’ oferecem um serviço mais barato e mais eficiente do que as DFIs, mas a Escola de Ohio é muito mais crítica sobre este efeito. A Escola de Ohio questiona

o papel do governo nos mercados financeiros rurais e pede a eles uma ação mais efetiva nos mecanismos de ajuda aos pobres.

O problema fundamental, na aceção da Escola (normalmente implícita, muito mais do que explícita) é que os mercados financeiros informais nos países em desenvolvimento são caracterizados por uma perfeita competição, e aqueles produtores que podem usar o crédito proveitosamente são capazes de obter vantagens de tal competição.

Hulme e Mosley (1996: 5) apóiam a idéia das ‘instituições pioneiras’, que concedem empréstimos para aqueles que nunca solicitaram um microcrédito previamente, mesmo que corram o risco substancial de emprestar para maus pagadores, mas que em contrapartida, naturalmente no curso do processo, viverão a amarga experiência de que poderão fazer o escrutínio de quem são os bons e os maus usuários. Em alguns casos, tais como o *Kenya Rural Enterprise Program (KREP)* e o BancoSol, eles são capazes de oferecer explicitamente ajuda e aconselhamento a essas instituições sucessoras; ou na verdade aos seus predecessores, tais como as ONGs no mesmo país, que não trabalham com estas linhas de negócios. A ênfase é colocada sob o enfoque de que ‘estes benefícios externos raramente são pagos ou internalizados’. Como exemplo, citam um usuário que é capaz de demonstrar uma ficha de bons pagamentos ou, que recebeu um treinamento, o que proporcionará um benefício a outro banco, com o qual ele ou ela realize uma transação, mas o segundo banco não pagará nada por este favor.

A Escola de Ohio, definitivamente, não é a favor das instituições de desenvolvimento financeiro (DFIs), os autores pensam que seus Programas de apoio ao desenvolvimento rural são decepcionantes e oferecem serviços de má qualidade. O Banco Mundial (1989) também insiste que muitas das DFIs em países em desenvolvimento são insolventes, e muitas, na verdade, faliram.

Outra observação aplica-se ao impacto das DFIs em relação à pobreza, existe a crença de que o microcrédito é conseguido mais pelo rico, do que pelo pobre. Esta análise baseia-se em um estudo minucioso desenvolvido na Costa Rica por Vogel (in: Adams et al., 1984: 133-145, citado por Hulme & Mosley, 1996: 7), e que demonstra que ‘aproximadamente 80% dos créditos oferecidos pelos bancos no setor da agricultura, resultaram em cerca de 80% dos subsídios canalizados para os grandes fazendeiros, que receberam 10% dos empréstimos’.

Atualmente há um número expressivo de instituições de desenvolvimento financeiro inovadoras, que na verdade estão trabalhando para os pobres no Terceiro Mundo, procurando ajudá-los, à medida que oferecem novos patamares de inserção numa economia de mercado, elevando seu padrão de vida, como é o caso do BancoSol na Bolívia, e da Caixa Econômica Federal “ONG Moradia e Cidadania”, em Salvador, Bahia, como estudos de caso de sucesso.

No entanto, os economistas membros da *Ohio State University*, analisam o microcrédito do ponto de vista do lucro, e dos balanços anuais das ‘instituições de desenvolvimento financeiro’, especialmente no que se refere a custos administrativos. Apesar de seu ceticismo, os Programas de microfinanças na Bolívia, no Brasil e, em outros países da América Latina, da Ásia e África, estão apresentando resultados positivos de custo-benefício para os pobres. Como foi explicitado por Navajas et al. (2000), as instituições de microfinanças estão consolidando seus Programas de empréstimos, melhorando o bem-estar social no curto prazo, mesmo cobrando juros de mercado. Os usuários, pertencentes a uma camada inferior da sociedade, estão pagando seus débitos em dia, solicitando novos microcréditos, abrindo cadernetas de poupança, reforçando a sustentabilidade e a longevidade dos serviços.

Meu objetivo é fazer a relação entre mulheres e renda, argumentando que o controle dos recursos econômicos, especialmente a renda, é uma importante medida de previsão do grau de igualdade de gênero. O acesso e controle da renda pelas mulheres engendra não só seu próprio empoderamento, mas também a criação de riqueza e bem-estar a níveis que variam do micro (família), para o macro (nação).

São muitas as dificuldades que se apresentam para as que ousam enveredar pelos estudos comparativos, por isso, foi utilizada uma metodologia comparativa que busca seguir a orientação substancial do Centro de Pesquisa e Pós-Graduação sobre as Américas – CEPPAC, em especial, o modo amplo de entendimento de um de seus professores, o antropólogo Roberto Cardoso de Oliveira.

Cardoso de Oliveira (2001: 39-40), no que se refere aos aspectos metodológicos comparativos, esclarece que sobre este terreno existem modalidades que não partem obrigatoriamente do núcleo de “oposições estruturais ou estruturalizadas”. Trata-se de “investigações comparativas” que 1) não se destinam a qualquer forma de generalização porque não buscam “leis societárias” nem regularidades que encaminhem ao investigador a definição de teorias abstratas; 2) não estão mediatizadas unicamente pela

explicação de sistemas simbólicos e; 3) não se encontram subordinadas a métodos específicos, pois encontram-se articuladas à “interpretação compreensiva”, a “compreensão de sentido”, já que tais “investigações comparativas” são conduzidas por caminhos da “tradição hermenêutica”. No âmbito desta mesma ótica, Oliveira assinala que também deve estar presente a “experiência vivida” que o investigador constrói nos contextos sócio-culturais objetos de comparação, particularmente se estas “investigações comparativas” são desenvolvidas no âmbito da sociologia política, na qual a “observação direta e participante” é uma condição *sine qua non* que possibilita a interpretação compreensiva.

Raciocinando-se a respeito destes subsídios (as experiências vividas pelo investigador e a observação direta e participante) nos espaços acadêmicos como o do CEPPAC, onde a construção de uma interpretação compreensiva está articulada interdisciplinariamente e onde o princípio da análise comparativa faz parte de sua *natureza social e política*, foi possível analisar e discutir o campo evolutivo das mulheres/gênero e desenvolvimento. O trabalho de campo, a partir de um horizonte interdisciplinar, propiciou a qualificação dos vários enfoques reflexivos – como o da antropologia, da história, da ciência política, dos estudos étnicos, da sociologia, - a “observação direta e participante” (seja de que grau de intensidade for) e as experiências e percepções que o investigador foi cuidadosamente construindo nos contextos que foram comparados.

Criticar, observar, coletar dados, entrevistar, compuseram o universo do investigador, que procurou manter-se em tensão reflexiva diante do objeto de comparação, sobretudo levando-se em conta que não se tratou de apropriar-se fixamente de uma metodologia que buscava a *plena* objetivação daquilo que se queria interpretar, a comparação transcendeu a formalidade científico-acadêmica porque o que foi colocado em jogo foi a explicação dos sentidos da vida social. Neste sentido, ao analisar-se os dois países de referência, observamos e concordamos com Alvarez, Dagnino e Escobar, ao chamarem a atenção para

as lutas contínuas contra os projetos dominantes de construção da nação, desenvolvimento e repressão, os atores populares mobilizam-se coletivamente com base em conjuntos muito diferentes de significados e objetivos ...” (2000:23): “administração da exclusão, as culturas políticas da América Latina – com talvez umas poucas exceções de vida curta – não

podem ser consideradas exemplos de ordenação hegemônica da sociedade. Na verdade, todas estiveram comprometidas, em diferentes formas e graus, com o autoritarismo social profundamente enraizado que permeia a organização excludente das sociedades e culturas latino-americanas (Alvarez, Dagnino e Escobar, 2000: 29).

Amparados pelo contexto sócio-político, acreditamos que foi significativo a “comparação elucidativa” ao justapor “mundos de vida” entrelaçados por movimentos sociais, que surgiram da sociedade civil na América Latina ao longo das últimas duas décadas – mostrando que tanto o Brasil, como a Bolívia, passaram por regimes autoritários, que não possuíam uma preocupação democrática com o desenvolvimento sócio-econômico de seus cidadãos.

Como analisar, confrontar experiências e percepções de vida que, por sua densidade de “horizontes semânticos”, asseveram que as dimensões do método da metodologia (sua escolha e sua evolução no tempo) na esfera da pesquisa social possuem fundações político-culturais, manifestam os espaços históricos em que o investigador constrói suas reflexões e interpretações respectivas? Dilui-se então a ilusão *cientificista* que o mundo da metodologia é completamente autônomo da escolha do sujeito da pesquisa e da configuração do objeto da pesquisa.

A pesquisa procura enfocar a problematização do trabalho feminino⁵⁰, a necessidade de abertura de um negócio, um ramo considerado informal, a dimensão das mulheres nessa sociedade machista, certas formas de racismo e sexismo, uma nova divisão do trabalho que põe o peso do ajuste estrutural sobre as mulheres, os não-brancos e os pobres (ibid: 46).

Os excluídos, entre eles as mulheres, os não-brancos e os pobres, são relegados ao estatuto de não-cidadãos na América Latina. É nesse contexto que se multiplicam as arenas públicas, isto é, há uma proliferação de “públicos” alternativos dos movimentos sociais, que colocam em xeque o poder do Estado. Foucault, ao longo de sua obra, repetiu várias vezes que o poder é relacional, disperso e não necessariamente exercido

⁵⁰ “No Brasil dos anos 60 e de parte dos anos 70, a idéia de que as sociedades com “participação limitada”, marcadas por baixas taxas de crescimento econômico e profundas distorções na distribuição de renda, designavam às mulheres papel subordinado na sociedade articulava-se com a tradição economicista, presente no discurso das Ciências Sociais, que reduzia à subordinação econômica a subordinação social das mulheres (CEPAL, 1969, 1984; LOBO, 1985; HIRATA, 1988)” (LOBO, Elizabeth Souza. “O trabalho como linguagem: o gênero do trabalho. In: COSTA, Albertina de Oliveira; BRUSCHINI, Cristina (Orgs.). **Uma questão de gênero**. , organizado por: Albertina de Oliveira Costa e Cristina Bruschini, Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos; São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992, p. 255-256).

de cima para baixo. O filósofo francês talvez tenha chocado os mais ortodoxos e esperançosos, afirmando que não existem, de um lado, os despossuídos e, de outro, os possuidores de poder, mas que as relações de poder são generalizadas e fluidas. Foucault, não estava pensando em movimentos sociais quando escreveu seus trabalhos, mas sua perspectiva abre um leque de novas possibilidades para analisá-los” (Pinto, 1992: 130; Soto, 1989 e 2000). Essas parcelas da população exercem seus direitos ao se organizarem, criando novos espaços de poder, reivindicando Programas sociais, resistindo às dificuldades, inserindo-se em múltiplas ações no interior da sociedade civil.

Essas mobilizações sociais, e as considerações a respeito dos papéis diferenciados que homens e mulheres exercem num processo de desenvolvimento, começaram a ser discutidos na década de 70, primeiro nos Estados Unidos, quando verificou-se que a proporção de mulheres no mercado de trabalho, na faixa etária dos dezoitos aos sessenta e quatro anos havia alcançado e superado 50%.⁵¹ Este era um novo fenômeno nos países industriais ocidentais, que coincidia com o drástico aumento de “uma segunda onda” de movimentos feministas que ultrapassava as metas orientadas de um sufrágio da primeira onda, e que logo se espalhou ao redor do globo.⁵²

Em segundo lugar, as corporações multinacionais avançaram as fronteiras de seus Estados-nação, estendendo suas fábricas e seus negócios, que tiveram suas vendas contabilizadas em lucros brutos, refletidas no produto nacional bruto (PNB) dos países, este fenômeno foi o marco inicial para uma reestruturação futura global.

Como marco desenvolvimentista, a IV Conferência Mundial sobre as Mulheres: Ação para a Igualdade, Desenvolvimento e Paz, em Beijing, em 1995, foi organizada no contexto de um movimento internacional das mulheres com uma dimensão substancial e alcance. O eixo central mundial agora está voltado para as relações Norte-Sul, entre nações desenvolvidas e em desenvolvimento. Tanto a proporção de corporações multinacionais entre as maiores entidades mundiais e a proporção de mulheres no mercado de trabalho aumentaram consideravelmente, funcionando como indicadores

⁵¹ Ver: BOSERUP, Ester. *Woman's role in economic development* (New York: St. Martin's Press, 1970). In: BLUMBERG, Rae Lesser et al. **Engendering wealth and well-being: empowerment for global change** (Ed.). Westview Press, 1995. p. 2.

⁵² A este respeito, ver: 1) OPPENHEIMER, Valerie Kincade. Demographic influence on female employment and the status of women. **American Journal of Sociology**, 78, 1973, p. 946-961; 2) CHAFETZ, Janet Saltzman. **Gender equity: an integrated theory of stability and change**. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1990.

direcionais para dois ou até mais desenvolvimentos revolucionários – uma reestruturação global e o crescente aumento das mulheres com acesso à renda.

No que se refere à reestruturação global, o capital, a informação, a produção, e mesmo os serviços romperam as fronteiras dos Estados-nação (Blumberg, 1995: 3).

A crise do petróleo na década de 70, com a conseqüente crise econômica, forçou a entrada das pessoas no setor informal da economia, por ser um trabalho barato, flexível, permeado por contratos temporários, com uma rede de intrincados subcontratos e subempregados, que se estendem, por exemplo, desde mulheres pobres no Terceiro Mundo trabalhando em seus domicílios, até as ligeiramente menos pobres, que trabalham nas fábricas das zonas de processamento de exportações (ZPEs).

Atualmente, verifica-se que a proporção mundial de mulheres que recebem uma renda mensal aumentou muito mais do que a proporção que é contabilizada nas estatísticas da força de trabalho, que primariamente analisam as trabalhadoras assalariadas no setor formal. A crescente legião feminina de “*money-earning*” ou geradoras de renda, é um verdadeiro fenômeno revolucionário. Em geral, independentemente de quão humilde seja este valor, ou das condições estressantes sob as quais esta renda é gerada, até o grau de controle desta renda pelas mulheres, verifica-se tipicamente, que existem conseqüências positivas, a começar por uma maior auto-estima e a uma voz feminina mais forte em termos de poder de decisão no lar.

Como vimos apresentando ao longo deste trabalho, o controle dos recursos econômicos pelas mulheres, especialmente a renda, em comparação com os homens, é o mais importante (apesar de não ser o único) fator que afeta o grau de igualdade de gênero numa variedade de níveis estruturais, que se estendem do casal para o Estado. Conforme foi discutido neste capítulo, apesar do ceticismo dos economistas membros da *Ohio State University*, a implementação de Programas de microcrédito voltados para as mulheres no setor informal da economia tem mostrado um impacto positivo na vida dessas mulheres, aumentando-lhes a parcela de renda que lhes cabe numa sociedade democrática, em oposição ao controle masculino, desde o nível micro do domicílio até o nível macro do Estado. Cada vez mais, novas evidências mostram que as mulheres estão contribuindo para a riqueza e o bem-estar de suas famílias e, também de suas nações, como foi demonstrado no decorrer da primeira parte desta investigação, que elencou as transformações políticas e econômicas na América Latina nos últimos vinte e cinco anos, ressaltando a necessidade crescente de geração de renda para a sobrevivência num

mundo globalizado, e como as mulheres adquiriram habilidades próprias para se inserirem neste contexto, e gerarem sua renda pessoal.

A crise econômica lançou muitas pessoas nos setores informais da economia, fenômeno crescente nos países em desenvolvimento. Este fator teve como causa principal, as medidas neoliberais impostas pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), que forçaram as nações a estabilizarem suas economias, reduzirem os orçamentos públicos e o pessoal administrativo, removerem subsídios, deixarem o câmbio flutuante, ajustarem preços e promoverem as exportações. Em decorrência dos Programas de ajustes estruturais (*Structural Adjustments Programs – SAPS*), prevalentes na América Latina, a partir da década de 80, o setor público e o setor formal privado reduziram o número de empregos, e em muitos dos países afetados pelas medidas neoliberais, há poucas redes ou nenhuma rede de segurança para os desempregados ou para os empobrecidos, conseqüentemente, o setor informal provou ser o melhor refúgio para os excluídos. No entanto, empregos neste setor são muito mais precários, tanto para o empregado autônomo, como para seus empregados temporários (especialmente as mulheres): com exceção para aquelas que estão auto-empregadas, o salário geralmente é muito menor do que no setor formal e os benefícios previdenciários inexistentes.

Analisando empiricamente a questão, verificamos que não se pode dimensionar o problema somente pela visão do ajuste estrutural, que está corroborando para o aumento e o tamanho dos setores informais na maioria dos países, mas, também, em decorrência do processo de reestruturação global por si mesmo. Os percentuais de mudanças tecnológicas e os aumentos nos níveis de “incerteza” (situações muito voláteis e imbuídas de desconhecimento para serem acessadas), estão se acelerando em nível mundial. A maioria dos países foi compelida a abandonar o processo de substituição de importações e industrialização (ISI), que dominou a prática das políticas de desenvolvimento no período pós-Segunda Guerra Mundial. Ancorados no processo de substituição de importações, um pequeno número de empresas privilegiadas, amparadas por altas taxas de barreiras tarifárias, mas com uma reduzida e bem treinada força de trabalho masculina, geralmente sindicalizada, produzia versões locais de produtos de alto-custo, que eram previamente importados das nações desenvolvidas.

Ajustados a estes modelos, e altamente motivados pelo sucesso dos novos países industrializados (NICs), especialmente os “quatro tigres” asiáticos: Hong Kong,

Singapura, Coréia do Sul e Taiwan, impulsionados pelos Programas de ajustes estruturais, mais e mais países foram englobados neste processo, e tornaram-se exportadores não-tradicionais. As zonas de processamento de exportações que foram criadas naquele período, se espalharam em países além das fronteiras dos quatro tigres, embora a maioria atualmente se encontre em menos de doze nações no Sudeste Asiático, na América Latina e no Caribe. Em contraste com o modelo de substituição de importações e industrialização, que se baseava numa força de trabalho masculina, os trabalhadores das ZPEs são predominantemente mulheres, especialmente mulheres jovens e não-sindicalizadas. Na maioria das vezes, estas mulheres competem por um trabalho, que raramente é permanente, mas que é composto por tarefas tediosas. No entanto, estas mulheres apresentam um nível educacional mais elevado, e são mais bem pagas do que as jovens mulheres que trabalham em fábricas domésticas, realizando as mesmas tarefas em seus países. De acordo com os padrões universais, estas mulheres não representam um alto custo para seus empregadores e são suficientemente produtivas para atraírem para seus países um número cada vez maior de empresas. As políticas de exportação e industrialização orientadas (*export-oriented industrialization - EOI*) são as últimas boas novas que estão promovendo o crescimento da renda nacional (Blumberg, 1995: 5).

Nas áreas rurais, as mulheres são mais propensas a trabalharem nas empresas de exportação de produtos rurais não-tradicionais, como no Vale do São Francisco, no Norte de Minas Gerais, no Brasil, com produtos tais como: uva, melão, mamão “papaya”, produzidos em pleno sertão nordestino, incluindo-se, também, legumes como brócolis, cenoura “baby carrots”, temperos e flores; apesar de ainda existirem segmentos tradicionais de exportação de produtos, tais como, banana, cacau e cana-de-açúcar. O segmento não-tradicional de exportação tende a empregar mais mão-de-obra intensiva, e requer maior cuidado com a colheita e manuseio, do que os produtos tradicionais de exportação, resultando na necessidade das indústrias empregarem um número quantitativo maior de mulheres, mas com menores salários.

No decorrer de nossa análise, verificamos um número crescente de pesquisadores que sustentam a nossa hipótese de uma teoria de estratificação de gênero (Blumberg, Afshar e Dennis, Mosley, Hulme, Jaquette), e sugerem que uma renda econômica sob o controle das mulheres propicia-lhes: (1) melhorias na sua autoconfiança, (2) melhores chances de expressão num processo de decisão domiciliar,

em áreas como fertilidade, decisões econômicas (tais como, comprar, vender, ou alocar recursos maiores), em decisões domésticas (como por exemplo, na educação dos filhos e filhas), e (3) seu controle sobre outras “opções de vida” (tais como, o casamento, o divórcio e a liberdade de movimento). Além disso, os homens gastam seu salário de forma diferente das mulheres, no que se refere às obrigações no lar e contas a pagar. As mulheres, na maioria das vezes, usam sua renda menos para seu uso pessoal, e direcionam seus recursos para a alimentação, saúde e educação dos filhos (Blumberg, *op. cit.*: 5).

Adicionalmente a estes parâmetros, as mulheres contribuem para o bem-estar e o desenvolvimento econômico familiar, em dois sentidos, um com base na produção e o outro, na educação. Por meio do parâmetro produção, as mulheres criam com o seu trabalho, atividades produtivas, especialmente as que resultam na renda sob a sua responsabilidade. Estudos empíricos demonstram que a maior parcela da riqueza nacional é criada pela produção feminina, muito mais do que as estatísticas nacionais apresentam. Outros estudos demonstram que as mulheres são as mais propensas a conseguirem um trabalho extra, mesmo que esta carga laboral se aproxime do ponto máximo fisiológico que elas possam suportar; desde que lhes traga um retorno monetário que ficará sob o seu controle.

As pesquisas nacionais domiciliares, ao apresentarem os dados estatísticos sobre o trabalho da mão-de-obra feminina, mostram que as mulheres podem aproximar-se ou igualarem a produtividade masculina nas atividades econômicas, nas áreas de produção na agricultura (*low resource farming*) e como microempresárias no setor informal urbano, mesmo com um aporte de capital menor do que os homens.⁵³

Ao apresentarmos os resultados da pesquisa comparada, com os respectivos modelos de gestão do microcrédito, realizada em Salvador, Bahia, e em La Paz e El Alto, Bolívia, avaliamos o microcrédito concedido às mulheres, seu ramo de negócios e seu crescimento qualitativo e quantitativo nos últimos anos. Em Salvador, como se trata

⁵³ Como exemplos de pesquisas estatísticas desenvolvidas neste setor, ver: 1) MOOCK, Peter. **Managerial ability in small-farm production**: an analysis of maize yields in the Vihiga Division of Kenya. Ph.D. diss. School of Arts and Sciences, Columbia University; 2) MOOCK, Peter. The efficiency of women as farm managers: Kenya. **American Journal of Agricultural Economics** 58, Dec. 1976, p. 831-835; 3) RAM, Rati; SINGH, Ram D. Farm households in rural Burkina Faso: some evidence on allocative and direct returns to schooling, and male-female productivity differentials. **World Development** 16, n. 3, 1988, p. 419-424; 4) STAUDT, Kathleen. Women farmers and inequities in agricultural services. **Rural Africana** 29, Winter 1975-1976; 5) STAUDT, Kathleen. Agricultural policy implementation: a case study from Western Kenya. In: BLUMBERG, Rae Lesser. **Engendering wealth and well-being**. Boulder: Westview Press, 1995, p. 6.

de um projeto recente, que teve início em 2000, mostramos as estatísticas do microcrédito, que se ajustadas aos recursos concedidos às mulheres, como iguais aos dos homens, evidenciando que as mulheres são mais produtivas, versáteis e organizadas.

Percebe-se que, a partir do momento em que as mulheres com as obrigações de provedoras do domicílio, ganham controle sobre a renda, a evidência é de que se sentirão mais propensas a gastar suas economias na melhoria dos níveis nutricionais das crianças, na saúde, na educação e no bem-estar da família. Diversos estudos concluíram que a renda controlada pela mãe está associada a crianças mais bem nutridas, do que a renda controlada pelo pai. Pesquisas recentes⁵⁴ também sugerem que existe uma conexão entre a renda controlada pelas mulheres e um padrão educacional qualitativo melhor no nível educacional dos filhos – tanto para as meninas, como para os meninos, constituindo numa base estrutural para a formação do capital social. Se a renda gerenciada pelas mulheres for usada preferencialmente na educação dos filhos (meninas e meninos), teremos um elo empírico entre a primeira cadeia (produção-renda) e a segunda cadeia (a educação das meninas), provando que as mulheres contribuem para a riqueza e o bem-estar de seus domicílios, tornando-se atores fundamentais no processo de desenvolvimento econômico nacional.

No Brasil, existem vários agentes financeiros envolvidos com os Programas de microcrédito, como a Caixa Econômica Federal, a Rede CEAPE, o Banco da Mulher, a Portosol, o VivaCred, o CrediAmigo, o Programa de Crédito Produtivo Popular, o Programa SEBRAE de Microcrédito, o Comunidade Solidária, Na Bolívia, o Banco Solidario S.A.. Esses Programas constituem – sob a rubrica de “solidariedade” – estratégias de ajuste social que devem acompanhar necessariamente o ajuste econômico (ver Cornelius, Craig, Fox, 1994; Graham, 1994; Rielly, 1994). São “aparatos e práticas de ajuste social”, com graus diferentes de alcance, sofisticação, apoio estatal, ou mesmo cinismo, já que têm como objetivo transformar a base social e cultural da mobilização.

⁵⁴ Ver: 1) HENN, Jeanne Koopman. Intra-household dynamics and State policies as constraints on food production: results of an agro-economic survey in Cameroon. In: POATS, Susan V.; SCHMINK, Marianne; SPRING, Anita (Eds.). **Gender issues in farming systems research and extension**. Boulder: Westview Press, 1988; 2) BLUMBERG, Rae Lesser et al. Women’s “purse power” in the household: reducing favoritism toward boys’ schooling in Santiago, Chile. In: AMERICAN SOCIOLOGICAL ASSOCIATION, Pittsburg, 1992; 3) JONES, Christine. The impact of the SEMRY Irrigated Rice Production Project on the Organization of Production and Consumption at the Intrahousehold Level. Relatório preparado por Blumberg para a “Agency for International Development, Bureau for Program and Policy Coordination and Policy Coordination, Washington, DC, 1983, *ibid*: Blumberg: 1995, p. 6.

Programas como o da Caixa Econômica Federal e do BancoSol funcionam criando novas categorias de clientes entre os pobres e introduzindo novos discursos individualizadores e atomizadores, tais como o do “desenvolvimento pessoal”, da “capacitação para o autodesenvolvimento”, da “auto-ajuda”, da “cidadania ativa” e similares, uma vez que as mulheres vão se tornando mais visíveis no cenário político brasileiro, assim como tiveram seu papel político na Bolívia das últimas décadas. Esses discursos pretendem mais do que o autogerenciamento da pobreza. De uma maneira aparentemente foucaultiana, eles parecem introduzir novas formas de auto-subjetivação, formação de identidades e disciplina.

Na análise do trabalho, o modelo boliviano, tendo o BancoSol como enfoque principal, verificam-se dados de sucesso na área do microcrédito concedido às mulheres do setor informal, principalmente às camponesas que migram do Altiplano para os centros urbanos, e implementam seus micronegócios. No entanto, existem críticas, feitas pelas mulheres e por acadêmicos (Velasco e Marconi: 2004), no que se refere às altas taxas de juros cobradas. O modelo de microcrédito do Programa da Caixa Econômica Federal, apesar de ter sido recentemente criado, teve como base metodológica o modelo do Banco do Povo (*Grameen Bank*) de Bangladesh, no que se refere ao trabalho com uma população pobre, de microempresárias no setor informal da economia urbana, sem aporte de capital, e garantias colaterais. Os dois modelos são metodologicamente distintos, porque um, o do BancoSol na Bolívia trabalha sistematicamente com grupos solidários, sendo poucos os casos de empréstimos individuais, enquanto o da Caixa Econômica Federal trabalha com empréstimos individuais, mas ambos valorizam a inserção dessas mulheres num contexto econômico de geração de renda.

O presente trabalho procurou tratar do papel da mulher na sociedade contemporânea, aspecto analisado por Willians & Giles (1978), as pesquisas realizadas abrangeram a validação de dados estatísticos comparativos, no âmbito de dois bancos, da implementação de políticas sociais, no Brasil e na Bolívia, os organismos financiadores de créditos, os resultados auferidos como mudanças substantivas na vida dessas mulheres, assim como as “diferenças” num sistema complexo de conhecimento, envolvendo diferentes culturas e tendências sócio-socioeconômicas dos países mencionados. É a noção de que o poder é distribuído de maneira desigual entre os sexos, cabendo às mulheres uma posição subalterna na organização social (Mill, 1970: 32; Sorj, 1992: 16).

Essas mulheres subalternas, mulheres comuns se vêem diante dos grandes problemas apresentados pelo pauperismo, pelo desemprego, pelos grandes fluxos migratórios e a grande tarefa de alimentar a família. É um universo de mulheres sem garantias bancárias, sem bens, sem maridos, analfabetas e semi-analfabetas. Suas relações interpessoais na comunidade são construídas de redes sociais fundamentadas na comunidade, auxiliando-as na superação de suas emergências familiares, e no enfrentamento de fatores como a globalização e a diversidade.

Em que medidas as reformulações neoliberais da cidadania e da democracia, bem como a agora dominante concepção restrita das políticas sociais encarnada nos “aparatos e práticas de ajustes sociais”, produzem reconversões sociais importantes? Em que medida os grupos populares e outros movimentos sociais serão capazes de negociar ou utilizar parcialmente os novos espaços sociais e políticos abertos pelos “aparatos e práticas de ajustes sociais” ou pela celebração professada pelo neoliberalismo da “sociedade civil”? (Alvarez, Dagnino e Escobar, 2000: 48).

Apesar dos aparatos e das práticas de ajustes sociais, estas mulheres estão se emancipando, inserindo-se num contexto de transformações sociais, libertando-se por meio de pequenos empréstimos, e adentrando o mundo público. Diferentemente do pensamento de Christine Hünefeldt, independentemente se sua renda pessoal é pequena ou significativa, estas mulheres estão assumindo o controle dos recursos financeiros do domicílio, e criando uma nova riqueza, com poder de decisão nos assuntos domésticos, propiciando bem-estar para suas famílias.

Esses processos de mudanças, que envolvem a emancipação das mulheres e a ruptura de formas tradicionais de sua vida social, além de sua inserção num mundo masculino, de confronto com o poder, com o sistema econômico foi o marco básico de nosso enfoque.

As potencialidades deste estudo confrontam-se com um dilema básico que é o de destruir parâmetros herdados e tentar construir marcos teóricos muito nítidos. O tema pressupõe a análise das mulheres como seres sociais, inteligentes, capazes, imbuídas de um projeto de vida futura, de esperanças e de transformações. É o derribamento da noção de dominação, o *constructo* de gênero e de um capital social.

É justamente essa emancipação, a comparação dos níveis sócio-econômicos, anteriores ao recebimento do microcrédito, e sua subsistência pós-empréstimo, que analisaremos na Parte 3, onde apresentaremos na pesquisa comparada, mostrando os

modelos de gestão do microcrédito, ressaltando os estudos de caso da “ONG Moradia e Cidadania - Caixa Econômica Federal (CAIXA), em Salvador, Bahia (Brasil) e do Banco Solidario S.A., em La Paz e El Alto (Bolívia).

2.2 MODELOS DE GESTAO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

2.2.1 Gestão do Microcrédito pela Caixa Econômica Federal – CAIXA e pela “ONG Moradia e Cidadania”

A Caixa Econômica Federal - CAIXA é o segundo maior banco comercial brasileiro, depois do Banco do Brasil, e adota um perfil de instituição do setor privado, procurando agressivamente por novos clientes, modernizando suas práticas bancárias e administrativas, realizando apresentações oficiais para renomados analistas financeiros nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. Seu novo presidente, Dr. Albuquerque, tem como meta, fortalecer a instituição, tanto em nível gerencial como financeiramente, procurando desempenhar suas funções sociais com uma abrangência nacional. Como um banco estatal, a Caixa Econômica Federal precisa mostrar sua rentabilidade.⁵⁵

A Caixa apresentou uma renda líquida de R\$456 milhões, com as taxas de câmbio referentes à primeira quinzena do mês de novembro de 2003, quando o balanço do terceiro quadrimestre foi divulgado. O lucro líquido auferido foi de R\$1.02 bilhões, ou seja, um retorno de 24% sobre os investimentos nos últimos meses, uma mudança substantiva em relação às perdas de R\$4.3 bilhões divulgadas nos nove primeiros meses de 2002.

O Governo brasileiro, recentemente, ordenou aos bancos controlados pelo Estado que competissem como bancos comerciais. O lema da Caixa, fundada pelo Imperador Dom Pedro II em 1861, é competir com os bancos particulares. A competição acirrada inclui a expansão nos planos, especialmente direcionados para a população pobre que não tem acesso a contas bancárias. A Federação de Bancos Brasileira apresentou estimativas de que este número compreende 39 milhões de brasileiros (equivalente à população da Espanha), que significa 75% da população trabalhadora brasileira.

A razão deste número ser tão elevado é porque inclui taxas, falta de provas legais para a renda, a não-existência de agências em áreas remotas do País. A CAIXA está competindo de forma acirrada com o Banco Bradesco S.A. (considerado como o terceiro maior banco brasileiro), Banco Itaú e União de Bancos Brasileiros

⁵⁵ CAIXA website: <www.caixa.gov.br>. Acesso em: 24 dez. 2003.

(Unibanco). Os três estiveram juntos em 2002, trabalhando estrategicamente num plano de compra de bancos pequenos, para alcançar uma escala maior de clientes.

Atualmente, o Banco Bradesco está tentando cobrir o vasto território nacional por meio dos chamados bancos postais – que se referem a serviços bancários oferecidos por meio de 52.999 agências dos correios, no âmbito de um acordo firmado em abril de 2003.

A Caixa, no entanto, tem uma cobertura melhor no Brasil, correspondendo a 3.29 milhões de milhas quadradas (ou seja 8.51 milhões de quilômetros quadrados). Neste contexto, inserida numa política desenvolvimentista, de cunho governamental, no mês de maio de 2003, tornou-se o único banco a oferecer serviços bancários em 5.561 municípios brasileiros, isto é, em todos os Estados da Federação. Além de suas 1.690 filiais, a Caixa oferece serviços bancários por meio de 8.961 quiosques de loteria, que operam independentemente sob a forma de franquias, e 2.108 “correspondentes bancários” que são os donos de mercearias, padarias, lojas de doces, e que são autorizados a receber contas de eletricidade, água, telefone, entre outras taxas do governo federal e municipal. A instalação desses terminais bancários em seus estabelecimentos provocou um impacto positivo e benéfico em cada município e impacto financeiro para os comerciantes. Na verdade, uma cadeia de capital social para a cidade. Os terminais bancários transformaram cada proprietário em um “correspondente bancário”, isto é, o comerciante recebe as taxas bancárias em seu estabelecimento e porta-se como se ele fosse o verdadeiro gerente da Caixa. Devido a esta nova tipologia de comércio e comportamento gerencial, as municipalidades isoladas estão inserindo-se numa cadeia produtiva no município.

O sistema econômico da CAIXA existe no Brasil há muitos anos e funciona com solidez, mas a iniciativa pioneira foi abrir um Programa de microcrédito que pudesse apoiar os empreendimentos populares, como o Programa ONG “Moradia e Cidadania”, em Salvador, Bahia.

Esse estudo visa a apreender os mecanismos bancários direcionados à concessão do microcrédito para o setor informal da economia. Nosso contexto analítico enfoca o Projeto da Caixa Econômica Federal (CAIXA) ONG “Moradia e Cidadania”, em Salvador, Bahia, e mostra as especificidades do Programa na concessão dos empréstimos pra micro e pequenos empresários, e as nuances adscritas à liberação de recursos.

Durante nossa investigação seguimos um roteiro de entrevistas, conversando com os gestores de microcrédito, mais de uma vez, verificando a sua lógica de trabalho, sua disposição na concessão do microcrédito. Procuramos estabelecer teoricamente as dificuldades encontradas para a abertura de um negócio, seu sucesso, seu fracasso, a discriminação sexual, a responsabilidade, a honestidade, a vulnerabilidade dos membros do setor informal, especialmente de mulheres. Visamos, ainda, a desvendar como o fator sexo opera na seleção das candidatas e do montante a ser liberado para as microempresárias, ou se elas são alijadas e discriminadas dos processos financeiros. Questionamos e procuramos desvendar as verdadeiras raízes deste alijamento justificado ou em termos de uma tradição econômico-financeira, conforme à qual à mulher cabem os papéis domésticos ou, de maneira mais ampla, aqueles que podem ser desempenhados no lar, ou por teorias cujo conteúdo explicita pretensas deficiências do organismo e da personalidade feminina (Saffioti, 1976: 15).

O Nordeste é a região mais problemática do Brasil, onde somente 79% de cada *coorte* consegue entrar no primeiro grau. Com isto, o Nordeste, que conta com 33% da população nacional em idade escolar, concentra 70% dos que não têm acesso à escola hoje em dia no Brasil (Silva e Hasenbalg, 1992: 84). Na verdade, os negros e ‘pardos’ estão expostos a um preconceito racial que se apresenta menos declarado do que em relação às mulheres. As diferenças regionais também são importantes. Tendo-se como referência a região Sudeste, nascer no Nordeste tem um forte e significativo efeito na vida tanto de homens como de mulheres. Como 70% da população da Bahia é constituída por pessoas da raça negra, elas se vêem expostas a altas taxas de mortalidade, ao preconceito racial e a menores oportunidades de inserção no mercado de trabalho.

A Caixa Econômica Federal no Brasil (CAIXA) é uma das mais respeitadas e sólidas instituições financeiras, patrocinada pelo Governo brasileiro. No entanto, relutou quando recebeu o convite do PNUD para implementar um Programa de microfinanças para um número significativo de clientes pobres nos Estados da Bahia e do Rio de Janeiro. Em primeiro lugar, porque na maioria dos casos, a criação de uma instituição de microfinanças, separada da agência bancária e dedicada exclusivamente ao microcrédito tem provado ser desvantajoso (Hardy et al., 2002:6). Neste sentido, a Caixa teve que adaptá-la e torná-la atrativa, para que os pobres pudessem se aproximar e se sentirem seguros e confortáveis em abrirem uma caderneta de poupança, além de

poderem solicitar pequenos empréstimos. Para que essa política de desenvolvimento fosse possível, foi firmada uma parceria com a Organização Não-Governamental “ONG Moradia e Cidadania” para operar o microcrédito, nas cidades de Salvador e do Rio de Janeiro. A ONG “Moradia e Cidadania” foi criada por meio de um movimento dos empregados da CAIXA, “o movimento de solidariedade de Herbert de Souza, conhecido como Betinho, um projeto de ação social de combate à fome”, muito bem sucedido no Brasil. No princípio, os empregados doavam *tickets*-alimentação, o movimento transformou-se em associação, e em 2001 passou para ONG, depois foi reconhecida como OCIP.

Os custos financeiros de gerenciamento de um Programa de microcrédito são muito altos, se comparados com o valor dos empréstimos e dos depósitos envolvidos. Em primeira mão, as transações financeiras geralmente implicam “*overhead*”, isto é, despesas administrativas com aluguel, impostos, pessoal e taxas fixas, independentemente do valor da transação. Esses custos são analisados por Hardy e seus colegas (2002:6), e conforme mencionado acima, incluem custos administrativos para o processamento dos pagamentos, manter a agência em perfeito funcionamento, custos com o monitoramento dos empréstimos, além dos salários dos empregados. Tendo em vista todos esses problemas, tanto da perspectiva do prestador, como do usuário, embora reconhecendo que o segmento de microfinanças era uma necessidade no Brasil, uma vez que o setor informal estava demonstrando uma crescente força e pujança nos depósitos de poupança, a Caixa Econômica Federal, assim como outras instituições de microfinanças no País, haviam negligenciado este segmento no passado. Com o aconselhamento dos peritos do PNUD, a Caixa decidiu dar crédito ao projeto e levá-lo a sério. Fizeram-se necessárias ações urgentes, que visassem apoiar os microempresários do setor informal urbano no País, especialmente nos Estados da Bahia e do Rio de Janeiro.

O Brasil não participou das primeiras experiências de microfinanças na década de 1980, quando elas foram implementadas por outros países vizinhos. Naquela época estava vivendo um período de instabilidade econômica, com altas taxas de inflação, que não poderiam ser suprimidas pela implementação deste tipo de atividade financeira.

Em primeiro lugar, a Caixa precisava solucionar uma série de dificuldades: entre elas, como assegurar-se de que um grande número de pobres usuários tivesse acesso ao microcrédito; começando com empréstimos de baixo valor, variando entre R\$ 250,00 e

R\$ 5.000,00, segundo, prover empréstimos voltados para a microempresa. No início do projeto, os empréstimos beneficiavam os microempresários do setor formal e informal. As exigências primordiais, da Caixa eram que os microempresários tivessem negócios estabelecidos há mais de 1 ano na cidade de Salvador ou Rio de Janeiro, fossem eles autônomos, pessoa física ou jurídica, com negócio formal ou informal, o empréstimo seria concedido. O crédito seria destinado a capital de giro, compra de matéria-prima, ferramentas, equipamentos e máquinas, melhorias e reformas de instalações. A única exigência seria não ter restrição ao crédito no mercado (SPC/CDC/SERASA/CADIN)⁵⁶ e não desenvolver atividade alguma prejudicial ao meio ambiente ou que se caracterizasse como delituosa.

O microcrédito já havia sido implementado no Brasil, no âmbito de um projeto regional especial executado pelo Banco do Nordeste, pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), direcionado aos microempreendedores e por diversas ONGs.

A Caixa fez uma pesquisa e chegou à conclusão que o potencial de mercado atingia a cifra de doze milhões de pessoas. A partir dos resultados da pesquisa exploratória, a Caixa decidiu estabelecer um mecanismo para chegar a essas pessoas, mas a questão central baseava-se em identificá-las, saber onde elas realmente estavam. Em segundo lugar, verificar se eram microempreendedores regularizados pela municipalidade. Havia dúvidas, também, concernentes a se aquela clientela potencial estava ou não inserida no setor informal da economia. Em terceiro lugar, os gerentes da Caixa, encarregados da implementação do microcrédito sabiam que já havia 50 entidades trabalhando com microcrédito no País, e que até aquele momento havia um total de 100.000 pessoas sendo atendidas com crédito em outras instituições. Uma quarta questão relacionava-se à metodologia que deveria ser adotada, além da necessidade premente de implementação de mecanismos que fizessem o escrutínio dos maus pagadores (tanto em termos de caráter como de projeto empresarial), já que os pobres microempresários não possuíam balanços contábeis ou planos de negócios. Um quinto quesito, a ser analisado cuidadosamente, seria como aceitar clientes usuários do microcrédito que não pudessem oferecer garantias colaterais e incentivos de repagamento ou, se eles falhassem, como compeli-los a pagarem suas prestações em

⁵⁶ SPC: Serviço de Proteção ao Crédito; CDC: Crédito Direto ao Consumidor; SERASA: Centralização de Serviços de Bancos S. A.; CADIN: Cadastro de Inadimplência.

dia? O modelo escolhido foi o do BNDES, que seguia uma metodologia de repassar o financiamento para uma ONG, e assim, a ONG estaria encarregada de identificar os usuários do microcrédito, gerenciar todo o processo e assumir o risco.

As vantagens potenciais da Caixa se evidenciavam por uma relevante *expertise* na área de serviços bancários, empréstimos, caixas de penhores e possuía ademais, um banco de dados com vinte milhões de pessoas cadastradas. A decisão final da diretoria foi contratar uma ONG, que pudesse trabalhar como mandatária do projeto, enquanto a CAIXA assumiria todo o risco.

Em princípio, a ONG “Moradia e Cidadania” abrangeria três focos de ação:

1. educação virtual (meninos e meninas de rua recebendo treinamento na área de informática);
2. Habitação (construção de moradias populares por meio de mutirões)
3. Microcrédito destinado a microempreendedores formais e informais.

A partir da análise dos dados acima mencionados, a CAIXA firmou uma parceria com o PNUD e implementou a concessão de microcrédito em dois municípios: Salvador, Estado da Bahia e Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro. Ressalte-se que, quando a CAIXA decidiu contratar a ONG “Moradia e Cidadania” como mandatária na implementação do projeto de microcrédito, ofereceu-lhe toda a infra-estrutura necessária, além da participação e incorporação de seus próprios funcionários.

A ONG “Moradia e Cidadania” recebeu, ademais, do PNUD, a orientação para iniciar o projeto e, da Portosol, instituição comunitária de crédito de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, o serviço de consultoria, com normas administrativas, para iniciar a concessão do microcrédito.

A Portosol foi criada em 1995, pela Prefeitura de Porto Alegre, em parceria com entidades da sociedade civil, e é, também, uma ONG. Com a criação da Portosol, foi iniciado, no Brasil, a formação de um modelo institucional que vem sendo referência para a criação de várias entidades de microcrédito no País, baseadas na iniciativa do poder público e no controle da sociedade civil, apoiadas no princípio de auto-sustentabilidade das organizações.

A Portosol concede créditos a pequenos empreendedores, para capital de giro, isto é, adequação do fluxo de caixa do empreendimento e compra de matéria-prima, assim como para capital fixo, que inclui compra de máquinas e equipamentos, reformas

e ampliações das instalações do negócio. As solicitações para concessão de financiamento baseiam-se em aval simples ou solidário, cheques ou alienação de bens.

Como o Programa da CAIXA não exige avalista nem a formação de grupos solidários, existe um facilitador para os microempresários, mas que torna-se um complicador, porque não existem garantias bancárias e, em muitos casos, a inadimplência é alta. Os microempresários, na maioria das vezes, não possuem bens, nem garantia de renda financeira.

Nos dias 17 e 18 de outubro de 2002, a Portosol realizou, em Salvador, uma Oficina de Avaliação da consultoria. A auto-sustentabilidade foi estipulada em 18 meses, mas acordou-se que a CAIXA apoiaria economicamente a ONG “Moradia e Cidadania”, durante um período de 20 meses. O PNUD, nesta fase de consolidação, também repassaria recursos financeiros que cobririam as despesas administrativas iniciais do Programa.

De ponto de vista organizacional, a ONG “Moradia e Cidadania” possui 8 agentes de crédito, que estão divididos em 8 áreas de trabalho. Cada agente tem uma meta de 0,7 créditos por dia. Esta meta deveria ser alcançada para que o agente se sentisse cada dia mais motivado e pudesse contribuir substancialmente, para o sucesso do microcrédito. Se houver um excesso de risco, todos sairão perdendo. Na **Tabela 12** pode-se verificar a produtividade do Programa de microcrédito no período de dezembro de 2001 a dezembro de 2002.

O microcrédito teve seu marco de implementação em dezembro de 2001 e os agentes de crédito foram entrevistados, selecionados e capacitados, por meio da formulação de um curso técnico para a ação do microcrédito. A **Tabela 12** mostra a produtividade do Programa de microcrédito durante o período de dezembro de 2001 a dezembro de 2002, quando se vê que 851 contratos haviam sido aprovados, já que quando da nossa primeira visita à ONG, a contabilidade para todo o período ainda não estava completa.

Tabela 12
ONG “Moradia e Cidadania” Microcrédito
Produtividade, 2002

VALORES CONTRATADOS	De dezembro de 2001 a dezembro de 2002
Quantidade	851
Valor médio do empréstimo	R\$ 1.117,00
Valor	R\$ 950.663,00
Prazo médio	7,46 meses

Fonte: Dados fornecidos pelo projeto, ONG “Moradia e Cidadania”, Salvador/Bahia, 31.12.02.

De acordo com dados estatísticos da ONG, até o final de janeiro de 2002, com apenas doze meses de vida, o Programa já contabilizava 1.000 contratos na cidade de Salvador, com valores médios de R\$ 1.117,00 (um mil, cento e dezessete reais), num total de R\$ 950.663,00 (novecentos e cinquenta mil, seiscentos e sessenta e três reais), isto é, basicamente um milhão de reais de empréstimos concedidos aos microempreendedores.

Os dados estatísticos sobre o impacto dos pequenos empréstimos na renda mensal dos usuários, especialmente em Salvador (Bahia), onde o Programa, no momento, apresenta-se como o mais bem sucedido, mostra-se surpreendentemente positivo, e demonstra ser muito significativa para o setor informal local. Apesar do sucesso demonstrado, não há uma política de empréstimo específica para as mulheres.

A **Tabela 13** mostra a produtividade em 2002, incluindo dados sobre as divulgações, o número de visitas realizadas aos clientes potenciais no período, o total de fichas de cadastro e, também, as fichas com restrições bancárias, na cidade de Salvador.

Tabela 13
ONG “Moradia e Cidadania” Microcrédito
Visitas de Divulgação, 2002

VISITAS DE DIVULGAÇÃO	De dezembro de 2001 a dezembro de 2002
Número total de visitas realizadas	11.966
Número total de fichas de cadastro	2.242
Fichas de cadastro com restrição – SPC	377
Fichas de cadastro com restrição – SIRIC/SERASA	177
Base de Dados da CAIXA	142

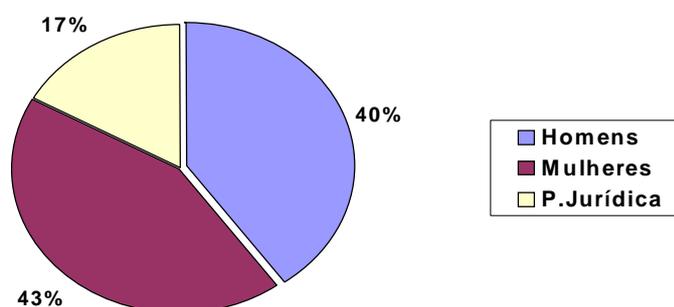
Fonte: Dados fornecidos pelo projeto, ONG “Moradia e Cidadania”, Salvador/Bahia, 31.12.02.

A Tabela também apresenta um total de 2.242 microempresários interessados em obterem os empréstimos, mas que se apresentaram como pessoas com restrições financeiras junto às instituições bancárias. Se esses critérios não tivessem sido usados, e o crédito oferecido sem o escrutínio da instituição bancária oficial, o total de usuários beneficiados com o microcrédito superaria ao número de 10.000 por ano.

O **Gráfico 6** mostra a distribuição por cadastramento dos usuários registrados oficialmente pela instituição bancária, no período de dezembro de 2001 a dezembro de 2002, com o percentual de homens e mulheres beneficiados com o microcrédito.

Gráfico 6

Distribuição por cadastramento, dezembro de 2001 a dezembro de 2002



Fonte: Dados fornecidos pela ONG “Moradia e Cidadania”, Salvador/Bahia, 31.12.02.

Conforme pode-se ver pelos dados do **Gráfico 6**, a ONG no início do Programa de microcrédito, aceitava pessoas jurídicas como beneficiárias dos financiamentos, mas no presente não aceita mais. As políticas sociais no Brasil não incluem esta categoria de profissionais, porque eles não se classificam como excluídos da sociedade. Os recursos do FAT para a CAIXA especificam que precisam ser usados para o setor informal.

Os beneficiários desses dois Programas são os semi-excluídos da sociedade, pessoas realmente fora do setor formal de negócios. Como pontos negativos, ressaltamos que não há política alguma de subsídios voltada exclusivamente para as mulheres, nem treinamento empresarial específico. O Governo brasileiro, por meio do

PRONAGER e do SEBRAE, oferece treinamento empresarial para aqueles que desejam abrir um pequeno negócio, mas nada específico ou relacionado com o microcrédito.

Analisando-se as desigualdades sociais no Brasil, ressaltamos que as mulheres são as que complementam a renda domiciliar, entre elas as mulheres rendeiras, mulheres costureiras, baianas do acarajé (bolinhos típicos baianos preparados com feijão branco moído, camarão, e pimenta verde e vermelha), que já se encontram há muito tempo inseridas no comércio local de Salvador.

No mês de janeiro de 2002, a ONG “Moradia e Cidadania” em Salvador, gerenciado por uma funcionária aposentada da Caixa, já havia contabilizado um total de 520 clientes. No Rio de Janeiro, a gerente também era uma funcionária aposentada da Caixa, que tinha a seu encargo um total de 480 clientes. A experiência do Rio de Janeiro, não teve o mesmo sucesso que o de Salvador, que em dezembro de 2002 já contava com 820 usuários do microcrédito; as altas taxas de inadimplência forçaram o encerramento do Programa de microcrédito.

A pesquisa baseou-se na análise dos 851 cadastros aprovados pela ONG, mas fomos conduzidos a visitar e entrevistar somente 16 microempresárias, entre elas 10 mulheres de sucesso com créditos aprovados e negócios consolidados, e 6 mulheres que ainda não haviam recebido o microcrédito, pois seus cadastros ainda não haviam sido aprovados, evidenciando-se negócios não-consolidados e ausência de documentos exigidos pelo conselho da Caixa Econômica Federal.

2.3 MODELOS DE GESTAO DO MICROCRÉDITO NA BOLÍVIA

2.3.1 ESTUDO DE CASO: BANCO SOLIDÁRIO S.A. (BANCOSOL)

Na Bolívia enfocamos o Programa de microcrédito desenvolvido pelo Banco Solidario S.A. – BancoSol, por se tratar de uma das experiências mais relevantes na América Latina.

O BancoSol era uma Organização Não-Governamental (ONG) e se transformou em um banco comercial a serviço de numerosos clientes pobres bolivianos. Este banco oferece-nos lições importantes para o estudo da viabilidade financeira e sustentabilidade de organizações de microcrédito implementadas nas últimas décadas em vários países.

O BancoSol apresenta um desenvolvimento ímpar, assim como sua história tem sido muito bem documentada, composta de dados primários e de observações empíricas realizadas por vários autores (Anderson, 2002; Bicciato et al., 2002; Hulme, 2000; Mills, 2001; Mosley, 2001; Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Vega e Rodriguez-Meza; Simanowitz, 2000; entre outros).

De acordo com os autores mencionados, na sua história insere-se a chamada “comunidade campesina ou indígena”, cujas origens remontam ao *ayllu* incáico. A comunidade campesina ou indígena além de possuir um PNB *per capita* baixo, apresenta uma distribuição de renda que é bastante desigual em todas as regiões. Em termos econômicos, o coeficiente de Gini para a Bolívia de 0,42 é um dos mais altos da América Latina. A taxa de inflação anual entre 1980 e 1993 foi de 187%, contribuindo para deteriorar o valor real das carteiras de crédito das organizações de microcrédito.

O melhor ambiente macroeconômico apresentou-se como resultado de um Programa integral de estabilização adotado pelo Governo em 1985. Embora este Programa de estabilização tenha corrigido algumas disparidades no balanço estrutural da economia boliviana, também afetou de forma drástica os setores pobres, muitos dos quais passaram a formar parte do setor informal de La Paz. Uma estimativa econômica sugere que em 1993, 5,2 milhões de bolivianos dependiam do setor informal para sua sobrevivência. Esta mesma fonte informava que 60% da população economicamente ativa e 90% da população rural, exerciam atividades no setor informal e que este setor correspondia a 30% do PNB da Bolívia (PRODEM:1993).

Historicamente, o setor financeiro da Bolívia caracterizou-se por sua incapacidade de oferecer serviços, especialmente, aos pequenos clientes, tomadores de empréstimos. Embora esta tendência reflita uma perspectiva mundial de todas as organizações de microcrédito, o acesso restrito ao crédito por parte dos microempresários, caracteriza-se como uma situação grave na Bolívia, onde os depositantes se vêem forçados a colocar seu dinheiro em contas estrangeiras, em vez de contas locais com taxas de juros controladas (e negativas em termos reais). A escassez de poupança resultante, típica do período prévio a 1985, deu origem a um grande conservadorismo entre os tomadores de empréstimos bolivianos e, conseqüentemente, a uma grande aversão aos microcréditos de alto risco. Um relatório sobre o setor financeiro boliviano da Agência Internacional de Desenvolvimento (AID), no final dos anos de 1980, informou que: “As poupanças sumiram. Todas as transações bancárias se efetuam nas ruas e o setor financeiro desapareceu. O sistema de cooperativas de crédito passou de 300 cooperativas para 30” (Mosley, 1993 *apud* Fidler, 1998: 4). O peso boliviano, ao cair de 6.000 para 1,5 milhões por dólar, impôs grandes restrições na habilidade dos prestadores bolivianos de crédito para que pudessem pagar suas dívidas. Em 1992, os principais bancos estatais foram fechados, devido à pressão do Banco Mundial e do Banco Interamericano de Desenvolvimento, no momento em que a proporção de seus empréstimos incobráveis alcançou dimensões insustentáveis.

Quando a PRODEM, abriu suas portas em 1987, o ambiente era apropriado para um Programa de microcrédito. A desconfiança generalizada no sistema bancário formal, a maciça imigração urbana e a explosão do setor de microempresas contribuíram para a demanda dos produtos financeiros da instituição.

Na Bolívia, o microcrédito surgiu com uma abordagem estritamente social e com o passar do tempo adquiriu, também, um caráter empresarial. O microcrédito remonta a 1986, implementado por uma organização não-governamental, sem fins lucrativos, denominada Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM). O capital inicial para as operações originou-se de doações feitas por organizações internacionais, governo e empresários locais.

Em fevereiro de 1992, foi criado o *Banco Solidario S.A.* (BancoSol), sendo o primeiro banco comercial privado no hemisfério ocidental dedicado especificamente a prover serviços financeiros a microempresários.

O BancoSol trabalha exclusivamente com pessoas de baixa renda e demonstra que é financeiramente auto-suficiente. Para alcançar este objetivo, a organização baseia-se em dois princípios: (i) “os indivíduos são valiosos pelo que fazem, não pelo que possuem”; e (ii) “O BancoSol progride à medida que seus clientes progridem”. As etapas iniciais que conduziram ao nascimento do BancoSol emergiram diretamente do êxito da PRODEM.

O BancoSol atende a aproximadamente 70.000 clientes, sendo 60% de mulheres, alcançando 40% dos usuários do setor bancário boliviano. Porém, em relação ao total de ativos dos bancos comerciais do sistema financeiro da Bolívia, sua participação é de aproximadamente 1%, evidenciando o pequeno valor dos empréstimos, característicos do tipo de clientela e da metodologia do microcrédito.

Uma diferença importante em relação aos exemplos anteriores é que o BancoSol concede créditos tanto para a produção, quanto para o consumo e as garantias podem ser individuais ou solidárias.

Atualmente a PRODEM trabalha como um Fundo Financeiro Privado (FFP) e é líder no desenvolvimento de microcrédito em áreas rurais da Bolívia. Esta incursão no setor rural teve início em novembro de 1998, quando iniciou a criação de agências rurais.

Em 1984, a Ação Internacional, uma ONG norte americana, que opera em toda a América Latina, recrutou um grupo de empresários bolivianos influentes para prover o capital inicial e a liderança para o estabelecimento de uma organização de microcrédito.⁵⁷ Depois de assegurar fontes de capital da AID, do Fundo Social de Emergência Boliviano e da Fundação Calmeadow, a Fundação para a Promoção e do Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM) foi fundada em La Paz em 1986, como um Programa de capacitação e crédito urbano.

O objetivo inicial da PRODEM era o de ampliar as oportunidades de emprego e de melhorar o nível de renda do setor informal, por meio da oferta de serviços financeiros em pequena escala. A PRODEM rapidamente adotou a metodologia de grupos solidários como mecanismo mais eficiente para alcançar este objetivo, e começou a outorgar empréstimos de capital de trabalho no valor inicial de US\$100,00. Implementou, também, um Programa de capacitação, por meio do qual a organização

⁵⁷ Fernando Romero, o principal acionista do Banco Hipotecário, teve papel importante na arrecadação de capital do setor privado do Grupo Bancário Hipotecário, do Grupo Banco Boliviano Americano, do Grupo Compañia Minera del Sur e do BISA.

oferecia seminários a seus clientes, a fim de introduzi-los no conceito de microcrédito e orientá-los, com o propósito de poderem utilizar melhor os rendimentos auferidos em seus negócios. Pouco depois, a PRODEM expandiu seu Programa de capacitação para incluir mercado de capitais, administração e contabilidade.

O crescimento da PRODEM foi significativo em seus primeiros anos de operação. Em 1988 foi inaugurada uma segunda sucursal em *El Alto*, conhecida como a cidade dos migrantes, composta por uma população de classe trabalhadora, que tem seus negócios nos arredores de *La Paz*. No final de 1988, a PRODEM já havia oferecido empréstimos a mais de 13.300 empresas. No ano seguinte, a organização decidiu abrir seu segundo centro regional em *Santa Cruz*, para expandir sua ação às mais diversas regiões da Bolívia. No final de 1991, a PRODEM já havia inaugurado quatro centros regionais e 7 sucursais no interior do País. No decorrer de cinco anos, a organização já havia provido empréstimos no valor superior a US\$ 27 milhões e, havia implementado uma carteira vigente de mais de US\$ 4.56 milhões (Fidler,1998:5).

No início de 1992, num esforço para satisfazer à crescente demanda por microcrédito, de uma forma sustentável, a PRODEM se transformou num banco comercial formal.

Atualmente o BancoSol, seguindo a metodologia da PRODEM, outorga empréstimos aos novos clientes, oferecendo-lhes entre US\$100,00 e US\$ 200,00, que faz parte de uma estratégia especial, cuja intenção é beneficiar os não-excluídos socialmente, a fim de que possam receber um pequeno crédito, condicionada exclusivamente se o credor demonstrar fidedignidade no pagamento de suas prestações. Como banco comercial, o BancoSol proporciona aos seus clientes, serviços básicos de depósitos voluntários em contas de poupança, saques, transferências, câmbio financeiro, assim como outros serviços bancários normais. Na área rural, sua carteira encerrou o ano de 1998 com 400.000,00 dólares (70% no setor agropecuário, 20% no comércio e 10% em serviços). No entanto, enfrenta restrições no desenvolvimento de sua carteira, devido aos elevados custos de suas operações, tentando reduzi-los, abrindo suas agências em dias de feiras, quando seus clientes vão à cidade realizar seus negócios. A modalidade creditícia rural ainda está sob análise (Bicciato et al., 2002: 18).

Como instituição bancária reconhecida mundialmente pelos seus bons serviços, e com uma carteira de 70.000 clientes, aproxima-se em tamanho e transações às instituições financeiras de médio porte na Ásia, e é muito maior do que qualquer outra

instituição na América Latina, África ou Leste Europeu. A PRODEM continua encarregada do treinamento, pesquisa e das atividades experimentais desenvolvidas nas áreas rurais.

O sucesso do BancoSol, desde a sua criação no início da década de 1990, e o seu conseqüente desenvolvimento em uma instituição formal sustentável financeiramente, propiciou-lhe uma área de abrangência, que inclui as cidades de Cochabamba e Santa Cruz, onde oferecem o microcrédito aos camponeses da zona rural.

Antes de 1994, os usuários do microcrédito eram obrigados a fazerem um depósito de poupança, que lhes proporcionava recursos financeiros, caso participassem de um grupo solidário, e, se eventualmente, um dos membros, por problemas pessoais, não pudesse pagar as suas prestações em dia, teriam uma ajuda emergencial. Este sistema desapareceu anos mais tarde, e agora existe um regulamento de que o novo usuário individual do microcrédito precisa fazer um depósito mínimo de poupança, no valor de US\$20.00. O valor do empréstimo também mudou, e os novos clientes podem iniciar suas transações solicitando o valor de US\$500,00, em vez dos antigos US\$100.00, que foram estabelecidos no passado. Além disso, os empresários bem sucedidos têm o direito de solicitarem um percentual de empréstimo máximo, equivalente a US\$100.000,00 se fizerem parte de um grupo solidário (Mosley, 2001: 108).

A história da implementação dos Programas de microcrédito na Bolívia, mostra as diferenças em tecnologia e no nicho de mercado entre as instituições aqui mencionadas, além de um amplo escopo de empréstimos. Lado a lado com o BancoSol, no âmbito do setor 'não-comercial' (essencialmente como ONG), hoje existe o *PROMUJER* (Pró-Mulher), que oferece empréstimos, principalmente, para as mulheres da área urbana, num contexto de formação de grupos cooperativos.

Torna-se importante ressaltar que, a *Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes*, que foi fundada em 1992, também recebeu recursos financeiros do Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID), do GTZ da Alemanha, e do Governo da Suíça. Seus empréstimos individuais refletem a extensiva influência técnica do Projeto Interdisciplinário Consult (*Interdisciplinäre Projekt Consult*) da Alemanha. A princípio, a *Caja de Los Andes* direcionava seus empréstimos para o setor manufatureiro, acreditando que a indústria surtia os melhores efeitos nos índices de emprego, mas logo depois adicionou empréstimos para o comércio (Navajas et al., 2000: 337).

A análise de Navajas ressalta que, “quando o *Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE)* começou a outorgar seus empréstimos em 1988, sua clientela era composta de artesãos, que haviam terminado um treinamento em uma das filiais da ONG. O FIE trabalhou com a oferta de empréstimos para o setor manufatureiro somente até 1993, quando, seguindo o exemplo da *Caja de Los Andes* iniciou empréstimos para o comércio. Por volta de 1995, os empréstimos e o setor de treinamento do FIE se separaram. Em sua pesquisa, Navajas considera o FIE como um centro de microfinanças único, entre os Programas de empréstimos por ele estudado, porque não apresenta um só doador dominante, nem a maior fonte de assistência técnica.

Na área rural, *Sartawi* é considerada como a mais importante das instituições financeiras. Ela começou emprestando dinheiro para as comunidades rurais, em parte porque já trabalhava com as comunidades rurais em projetos de desenvolvimento não financeiros. O montante de seu capital veio do Plano Internacional (*International Plan*), uma Organização Não-Governamental de Desenvolvimento Rural, e da Igreja Luterana Alemã. Seguindo o mesmo esquema do FIE, *Sartawi* apresentava ter recebido pouca assistência técnica. Ela separou-se de suas outras atividades em 1995.

As instituições de microfinanças acima mencionadas têm vários pontos em comum. Todas cobram preços de mercado, isto é, altas taxas, e as cinco empresas mantêm débitos vencidos e empréstimos não-recebidos num patamar muito baixo, que compreende uma mistura variada de supervisão, monitoramento, análise e observação estrita das normas dos contratos. As cinco receberam doações, assistência técnica, e subsídios a baixo custo da Agência Internacional de Desenvolvimento dos Estados Unidos da América (USAID), e de outros doadores. O objetivo central era reduzir a pobreza, mas nenhuma delas direcionava explicitamente seus Programas para os pobres (Navajas et al., *op. cit.*: 338).

Os autores analisados confirmam que a Bolívia possui o mais denso Programa de microcrédito do mundo, e embora estejamos enfocando nossa análise no BancoSol, que possui Programas de empréstimos específicos para as mulheres pobres, o País tem mais de 30 instituições trabalhando com o setor de microfinanças.

Acredita-se, comumente, que as futuras inovações institucionais e a expansão do setor de microfinanças continuará, como podemos observar pela abrangência da “ONG Moradia e Cidadania” na Bahia, que tem o apoio conjunto tanto do Programa das

Nações Unidas (PNUD), como da Caixa Econômica Federal (CAIXA), que foi analisada no escopo deste trabalho.

Os investimentos públicos no setor de microfinanças só poderão ser justificados sob uma perspectiva pública, isto é, a partir do momento em que superarem os custos sociais, gerando benefícios para a sociedade. Estes benefícios deverão sobrepujar os investimentos governamentais em áreas de extrema necessidade para a população, tais como o ensino primário, Programas de saúde, financiamento de moradias de baixo custo e Programas de saneamento básico.

Os usuários do microcrédito, especialmente as mulheres, ao serem comparadas com os homens, demonstram que o fator renda, afeta o grau de igualdade de gênero, mostrando um impacto positivo em suas vidas, engendrando-as num contexto econômico, democrático e na formação do capital social.

Ao se permitir que as mulheres venham a ser usuárias do microcrédito, notar-se-á um impacto positivo na vida de suas famílias, especialmente na área de educação e saúde. Neste escopo, a educação, ou a formação do capital humano, tem sido há muito tempo documentada como um dos mais importantes fatores estimuladores do desenvolvimento. Seu papel como um dos pilares da democracia tem sido cada vez mais reconhecido. Nos dias atuais, um dos principais tópicos na área de gênero, a ser entusiasticamente defendido pelos renomados formuladores das políticas de desenvolvimento tem sido a importância de se educar as meninas, que futuramente serão as mães de uma nova geração de cidadãos. Mas, nos perguntamos, “como é que um grupo de usuários de microcrédito torna-se beneficiário do capital social?” Melhorando sua renda, ampliando seus micronegócios e contribuindo para o bem-estar de sua família.

Hulme e Mosley (1996) apresentam o impacto na renda e nos métodos de produção, em uma mostra estatística realizada com usuários do BancoSol, conduzida no ano de 1993, quando 91% dos tomadores de empréstimo experimentaram um acréscimo em suas rendas, a partir do ano anterior (**Ver Tabela 15**). O efeito foi relativamente expressivo no que se refere à amostra de usuários de renda inferior, no sentido de que quase a totalidade do grupo (89%) teve um percentual de mais de 50% de aumento em suas rendas, enquanto a proporção do aumento para os beneficiários de renda superior foi de apenas 28%. Uma renda de 250 bolivianos ao mês, era o máximo que podiam estimar em 1992, numa época que a população da Bolívia vivia

numa ‘linha de pobreza’, e neste sentido, mais de um quarto, ou seja, 29% da amostra superou a ‘linha de pobreza’, nos anos de 1992 e 1993. De acordo com os dados estatísticos da amostra, os mais pobres usuários do microcrédito oferecido pelo BancoSol, quase dobraram sua renda mensal entre o período de abril de 1992 a abril de 1993. Naturalmente, que as altas taxas de aumento na renda mensal, levaram os dois pesquisadores a questionarem sobre as diversas fontes dos empréstimos, suscitando-lhes a idéia de que poderiam estar vindo de outros Programas de microfinanças, mas que de qualquer forma, estariam mostrando um aumento nos setores produtivos, com exceção do comércio de gêneros alimentícios, conforme **Tabela 14** a seguir.

Tabela 14
Impacto dos Empréstimos na Renda das Famílias Bolivianas,
1988 – 1993

I 'Antes versus Depois' ^a			
(Bolivianos:Bs)	Renda mensal um ano atrás		
	<250 ^b	250 a 1.000	
>1.000			
Modificação da renda desde o empréstimo			
Diminuição/nenhuma modificação	0	0	9
Aumento/0 a 50%	3	25	17
Aumento/ >50%	26	6	14
Média da renda a partir do ano anterior	252	576	583
Erro padrão (Bs)	17,5	24,7	29,9
II 'Com versus Sem'			
Categoria econômica	Renda líquida mensal (Bs)		
	Com	Sem	
Comércio			
Gêneros alimentícios	876	787	
Têxteis	230	1.325	
Outros	320	2.000	
Produção			
Têxteis	566	1.835	
Outros	962	2.633	
Média da amostra	620	1.676	
Erro padrão (Bs)	290,9	570,5	
III Distribuição frequente de rendas (1993) correntes para aqueles usuários que estão solicitando seus empréstimos pela primeira vez			
Empréstimos em 1988			
Valor do empréstimo (Bs)	Porcentagem		
Menos de 600	41		
600 a 1.200	23		
1.201 a 3.000	23		
Maior que 3.000	11		

Fonte: Hulme and Mosley, 1996: 18, pesquisa estatística realizada pelos autores em 1993.

Notas

^a As cifras em cada célula são porcentagens decrescentes para cada categoria.

^b Isto é abaixo da linha de pobreza.

Finalmente, vale a pena examinar as colunas com diferentes níveis de renda, de acordo com cada grupo de beneficiários do microcrédito, que receberam seus empréstimos iniciais num ano específico – 1988, conforme os valores especificados na parte inferior da tabela. Os dados mostrados nesta parte da tabela

confirmam a impressão apresentada pela parte III, que evidencia que a habilidade de solicitação de uma série de empréstimos não quer dizer que isto leve a um incremento cumulativo na renda. Daqueles que solicitaram seus primeiros empréstimos em 1988, 64% ainda estavam, em 1993, abaixo da média da amostra, isto é, um pouco superior a Bs 1.200 por mês; 11% dos mutuários haviam experimentado um significativo incremento em sua renda e agora tinham uma renda mensal acima de Bs 3.000 e 23% tinham uma renda média superior entre Bs 1.200 e Bs 3.000 por mês.

Embora enfatizando os bons e confiáveis usuários, não se pode negar que há aqueles que entram em um processo de bancarrota, numa média de 10% a 15%; e os restantes são aqueles que sustentam seus negócios a um nível administrativo adequado. Todos os empreendedores analisados pelos dois autores mostram que possuíam mais de seis empregados.

A impressão geral que emerge da **Tabela 15** que se segue, é que, qualquer injeção de capital efetuada num micronegócio somente é usada *depois* que o empreendimento atinge um grau de crescimento crítico, isto é, pelo menos uma renda mensal correspondente a Bs 1.000, antes que o pico de crescimento no emprego no setor de microempreendimento atinja seu ponto máximo, e que possa atuar conseqüentemente, nas linhas de redução da pobreza, o que não é de se esperar.

Tabela 15
Impacto dos Empréstimos no Emprego – Usuários Bolivianos do Programa
de Microcrédito do BancoSol
1988 - 1993

I 'Antes versus Depois' ^a			
(Bolivianos:Bs)	Renda	mensal	um ano atrás
>1,000	<250b		250 a 1.000
Diminuição	3	3	6
Nenhuma modificação	22	26	11
Aumento/0-50%	0	0	0
Aumento >50%	0	6	27

II 'Com versus Sem'		
Categoria econômica	Níveis Médios de Emprego	
	Cadastros aprovados recentemente Usuários(Empréstimos BancoSol, 1º empréstimo)	Usuários experientes (6 empréstimos ou mais)
Comércio		
Gêneros alimentícios	0	0
Têxteis	0	1,2
Outros	0	0,5
Produção		
Têxteis	2,0	2,4
Outros	0,7	2,0
Média da amostra	0,7	2,0

Fonte: Hulme and Mosley, 1996: 18, pesquisa estatística realizada pelos autores em 1993.

Hulme and Mosley (1996:21) ressaltam que na pesquisa estatística realizada em 1993, 'o impacto econômico e social de uma instituição de microfinanças não está confinada aos seus usuários, como foi examinado nas páginas anteriores'. Os dois autores enfatizam a relevância de seus efeitos no mercado de crédito como um todo e, em particular no acesso dos pequenos investidores a estes serviços.

É importante ressaltar que, para que uma instituição de microcrédito possa realmente oferecer serviços 'inovadores', ela deverá trabalhar como catalisadora, conduzindo outros estabelecimentos de crédito a oferecerem os mesmos serviços, elevando ou reduzindo a disponibilidade ou as taxas pertinentes àquele crédito, o que fundamentalmente dependerá da reação do mercado.

Focalizamos nossa análise na cidade de La Paz e El Alto, por tratar-se de uma população que tem seus negócios no centro da capital, e a maioria vive em El Alto, cidade que abriga os migrantes, e hoje conta com uma rede de micro negócios. A sociedade boliviana está muito bem representada nestas duas cidades. Apesar do acesso aos relatórios do BancoSol de 2001, 2002 e 2003, os agentes de crédito selecionaram a clientela que deveríamos visitar e entrevistar, sofrendo um viés de apenas 10 casos de mulheres bem sucedidas e com negócios estáveis e consolidados há mais de dois anos.

2.4 PESQUISA COMPARADA: AS MULHERES QUE PEDEM EMPRÉSTIMOS

2.4.1 HISTÓRICO DA EXPERIÊNCIA DE CAMPO EM SALVADOR, BRASIL

Os dois estudos de casos intencionam mostrar a heterogeneidade de situações entre o Brasil e a Bolívia, a partir de uma pesquisa empírica, baseada em entrevistas-chaves, acompanhando uma ordem cronológica, por meio das quais os fatos ocorreram. Somando-se à escuta das usuárias demandantes do microcrédito, ouvimos os depoimentos dos gerentes dos Programas de microcrédito e os assessores de crédito, analisando o processo de inserção e consolidação dos micronegócios, as articulações políticas e econômicas num contexto de identidade étnica e de gênero.

O presente capítulo trata das pesquisas de campo a Salvador, Bahia, e a La Paz, na Bolívia. A primeira viagem ocorreu em dezembro de 2002, e teve como destino a cidade histórica de Salvador, famosa por ter sido a primeira capital do Brasil, reduto de casarões seculares, fincados na Cidade Alta e Cidade Baixa, onde o antigo se mescla com o moderno. As ruelas antigas remete-nos ao século XVI, com um intenso comércio de cana-de-açúcar, cacau e pau-Brasil, quando os engenhos eram movidos por braços de negros escravos trazidos do continente africano.

A cidade moderna que percorremos se apresenta com uma população onde 70% das pessoas são negras, migrantes e pertencem a um estrato social de baixa renda. A análise comparativa nos revelou que as transformações histórico-sociais, que alteraram a estrutura e o funcionamento da sociedade, quase não afetaram a ordenação das relações raciais, herdadas dos primórdios da colonização. A cidade exhibe um alto índice de comércio informal, instalado em feiras, praças, becos e esquinas. Escolhemos a cidade de Salvador como campo investigativo pela sua rica etnicidade e pelo trabalho da “ONG Moradia e Cidadania” de execução do Programa da Caixa Econômica Federal (CAIXA), situada na Praça do Relógio São Pedro.

A visita oficial foi marcada com antecedência, e quando chegamos à agência da Caixa, já éramos esperados pela gerente do Programa de microcrédito, e pelos oito agentes de crédito que trabalhavam na execução do Programa. Relatamos nosso primeiro contato com o gerente nacional do segmento básico e microcrédito da agência central da CAIXA, em Brasília, descrevemos o trabalho a ser desenvolvido e iniciamos um primeiro diálogo,

para conhecer as nuances do Programa e a metodologia de trabalho. A experiência do projeto na capital, abrange os usuários do microcrédito no centro da cidade, na periferia e nas cidades vizinhas. Na verdade, é um Programa recente, incorporado aos serviços oferecidos pela Caixa Econômica Federal, e que teve início em dezembro de 2001.

Na data de nossa visita, o Programa completava um ano, mostrando uma política social contemporânea, direcionada a um grupo de microempresários, semi-excluídos da formalidade. A gerente da ONG, encarregada do gerenciamento de mais de 2.000 clientes foi entrevistada, assim como os oito agentes de microcrédito. Entre as usuárias, dezesseis clientes foram entrevistadas, dez receberam o microcrédito e seis não receberam.

Pelos relatos da gerente, verificamos ser ela dotada de uma experiência profissional muito ampla, que cobre todas as práticas gerenciais e administrativas, denotando seguir os parâmetros da Caixa em todas as fases de seleção dos candidatos e candidatas ao microcrédito, análise do microempresário e do seu tempo no negócio, na submissão dos cadastros ao Conselho, liberação dos empréstimos e acompanhamento dos pagamentos das parcelas para a quitação das dívidas.

A gerente explanou sobre o histórico do projeto, as dificuldades para a abertura da ONG, o apoio institucional recebido da CAIXA, a orientação e o incentivo do PNUD para iniciar o projeto. Deixou bem claro que, se a ONG não tivesse o respaldo da CAIXA para a implementação do microcrédito, e o suporte financeiro do PNUD em sua fase inicial, ficaria muito difícil, talvez impossível implementar, gerenciar e executar as ações administrativas, selecionar, treinar o corpo técnico, fazer a divulgação na mídia e lançar o Programa, com os cuidados necessários de análise dos usuários, do montante a ser emprestado, para evitar a inadimplência e conseguir receber em dia cada parcela emprestada. Trata-se de uma clientela vulnerável, sem endereço fixo, sem garantias colaterais, dependente de um lucro extra, auferido em decorrência de eventos e festas tradicionais. A concessão do microcrédito é destinada aos microempresários da zona urbana. Como o projeto da CAIXA não exige avalista, nem a formação de grupos solidários, existe um facilitador para os microempresários, mas que torna-se um complicador, porque não existem garantias bancárias e, em muitos casos, a inadimplência é alta. Os microempresários, na maioria das vezes, não possuem bens, nem garantia de renda financeira.

Em seguida, foram feitas entrevistas com os agentes de microcrédito, para conhecermos a rotina de cada um, em que bairro trabalham, com que clientela, e como é

feita a divulgação do microcrédito. Os aspectos institucionais do Programa foram verificados, desde o primeiro contato com os possíveis usuários, a acolhida e recebimento de cada um pelos agentes na agência da Caixa, a identificação das necessidades do possível cliente, o preenchimento de uma ficha preliminar com seus dados, seguida de uma visita ao seu estabelecimento, o organograma de visitas diárias, os questionários de avaliação orçamentária, o negócio de cada prestatário, e as possibilidades de sucesso ou insucesso.

Quais são as tarefas principais do agente de crédito? Em primeiro lugar, ele tem que visitar o cliente em potencial, um pequeno empreendedor, cujo negócio já esteja em funcionamento há pelo menos um ano. Na verdade, nem tudo corre a favor do agente de crédito, ele precisa portar-se como um gerente para clientes especiais. O escopo de suas tarefas vai além do relacionamento financeiro com os clientes. Ele necessita de carisma ao oferecer os produtos bancários aos microempreendedores, visitá-los em seus estabelecimentos e, ao escrutinar suas transações comerciais, mostrar-se simpático e “ganhar” a confiança do futuro cliente. O agente queixa-se que perde muito tempo locomovendo-se de ônibus até a casa do cliente, os bairros são distantes, os ônibus estão sempre lotados e sem a menor segurança. O agente disse que na semana anterior à nossa visita, seu crachá e sua pasta com todos os papéis haviam sido roubados. As viagens demoram quase quarenta minutos, adicionando-se mais dez minutos para se localizar a rua certa.

Os microempreendedores estão inseridos num leque variado de atividades, como comércio e confecções, hortifrutigranjeiros, gêneros alimentícios, entre outros. Vivenciamos uma visita a uma vendedora de cocos, que foi informada da concessão do microcrédito, e que tinha mais de 30 cocos em estoque, cujo negócio já estava consolidado no centro de Salvador há mais de um ano.

Ao questionar os interesses e aspirações dessa possível cliente, o agente de crédito adentra em seu mundo pessoal, e munido de um formulário impresso “*Dados da Unidade Sócio-Econômica*”, perscruta seu senso de organização, suas redes de contatos e clientes cativos, averigua seu balanço de vendas semanal, quinzenal e mensal. Solicita faturas, recibos e verifica se há, pelo menos, um caderninho de anotações, onde são feitos os balanços contábeis, ainda que de forma rudimentar.

A expectativa da microempresária é ampliar seu negócio. Anteriormente, à concessão do crédito, a microempresária, recebe o acompanhamento desse agente, que se transforma em consultor. O agente de microcrédito, munido de um olhar

empresarial, verifica os problemas existentes em seu negócio, avalia suas necessidades e prospecta seu crescimento futuro. Serve-se de conselheiro, orientando-a no controle das compras, das vendas, do fluxo de caixa, mostra-se amigo e permite-se calcular o seu lucro atual e futuro, caso ela invista na ampliação ou reforma das instalações. O agente organiza o fluxo dos negócios com a microempresária, para que ela possa ter uma idéia do que gastou e do que entrou.

Como os/as microempresários/as são pessoas de baixa escolarização e sem qualquer treinamento profissional, mas têm tino comercial, não seguem normas contábeis ou administrativas, e não anotam compras, vendas, nem o percentual de lucro. Os agentes de crédito se aproximam do/a microempresário/a para conhecerem sua formação moral quanto ao cumprimento de obrigações contratadas e, com isso, “construir” um cadastro conceitual do tomador do empréstimo, garantindo assim, a liquidação do compromisso. Os agentes ressaltam que a pessoa precisa ser honesta para ter crédito, poupar para pagar o empréstimo, controlar sua renda mensal e não gastar com supérfluos, tais como bebidas ou jogos de azar.

Os agentes de microcrédito deixaram bem claro suas preocupações em relação ao cumprimento dos pagamentos, tanto que mostram-se rigorosos na aprovação dos montantes solicitados, visitando os micronegócios, indagando sobre débitos e créditos, escrutinando a lista de clientes, a matéria-prima, e os fluxos de caixa de cada um. Eles perguntam se estão participando de algum empréstimo solidário, se emprestam o cartão de crédito para outros membros da família, se eles têm certeza do cumprimento dos pagamentos, enfatizando que para saldarem a dívida precisam trabalhar duro, ter uma rotina empresarial diária e efetuarem as cobranças devidas. Além disso, preocupam-se com a elaboração dos relatórios manuais, a cobrança de documentos prometidos e, conforme ressaltado, o uso adequado dos recursos liberados.

Como o projeto possuía em sua carteira 2.242 fichas cadastradas em dezembro de 2002, as visitas aos micro negócios e as entrevistas com as usuárias do microcrédito foram feitas acompanhadas dos agentes de microcrédito, que geralmente têm entre 140 a 150 clientes cada um, sob a sua responsabilidade.

Fundamentada no relato de uma das agentes, uma baiana característica, a maioria dos negócios consolidados encontram-se no centro de Salvador, na “Cidade Alta”. Os microempresários integram o comércio local, em espaços abertos cedidos pelo Governo municipal, perto de passagens para pedestres, ou em bancas instaladas nas principais

ruas da cidade. A divulgação foi feita pessoalmente, os microempresários receberam folhetos sobre as vantagens do microcrédito, ressaltando-se a desburocratização e rapidez na aprovação dos montantes solicitados, e os benefícios a serem gerados para dinamizar os negócios, com a compra de matéria-prima ou reforma das instalações existentes.

A implantação do microcrédito pela ONG “Moradia e Cidadania”, com o suporte da CAIXA, representou uma nova opção para aqueles microempresários que anteriormente solicitavam empréstimos a outros Programas de microcrédito, tais como CrediAmigo ou Banco da Mulher, que utilizam a modalidade de grupos solidários. A propaganda também começou a ser veiculada no rádio, nos jornais, e quando os primeiros empréstimos foram concedidos, os microempresários viram-se inseridos no rol de clientes preferenciais da CAIXA, com conta-corrente, cartão magnético, caderneta de poupança e outras comodidades que faziam parte de uma realidade distante da deles. O microcrédito abriu-lhes novas oportunidades, deu origem a um clima de bem-estar entre os informais, infundiu-lhes esperanças de conseguirem alavancar seus negócios, aumentar suas rendas, proporcionando-lhes um sentimento de euforia cidadã. A maioria dos microempresários sente-se alijada do conceito de empreendedores sérios, apesar de trabalharem há muitos anos no setor informal, possuírem liderança e controle de seus negócios.

Adentrar o mundo privado de cada uma dessas mulheres, participar das histórias e vivências internas, e entrevistar “minha primeira microempresária”, marcou meu interior. Esta senhora havia agendado uma visita para renegociar sua dívida. A vendedora de bijuterias, com comércio instalado na periferia de Salvador, havia recebido o valor de R\$ 800,00, para capital de giro e disse que não poderia pagar sua prestação, pois ainda estava comprometida com um empréstimo solidário, conseguido por meio do CrediAmigo, e duas pessoas se viram impossibilitadas de pagar suas prestações, obrigando-a a assumir o compromisso. Em vez de uma prestação, pagaria três, desestabilizando suas finanças.

Ao olhar para aquela mulher esquálida, pude denotar em seus traços a dureza de sua vida de retirante, saindo de sua terra natal assolada por constantes secas, exposta à realidade gritante da fome, em busca de esperança de vida na zona urbana, onde pudesse trabalhar, primeiro como doméstica, antes dos quinze anos de idade, depois como sacoleira, ajudante de loja, até conseguir abrir seu próprio negócio, com o respaldo financeiro de um primo. Relatou que começou a trabalhar no setor informal muito jovem: - *“sempre trabalhei para os outros”*, enfatizou. Trata-se de uma mulher com

“marido ausente”, categoria que desenhamos para designar a referência pela mulher a um marido ou companheiro que não vive com ela, não está presente no dia-a-dia da família, mas aparece em casa de vez em quando para “inspecionar” a mulher e intrometer-se em suas decisões pessoais. Esta mulher tem sete filhos para criar, cinco biológicos e dois sobrinhos órfãos. Interessou-se pelo microcrédito quando os agentes passaram pela sua banca fazendo propaganda. – *“Não tive medo de pegar o empréstimo, confiei no meu negócio. Sou uma mulher dinâmica, guerreira, mas tô desanimada, decepcionada”*.

A partir daquele momento, iniciamos nossas visitas externas. O centro de Salvador pulula com o movimento dos ambulantes, que anunciam aos gritos os seus produtos: água mineral, pamonha, milho verde, acarajé, cocada, frutas da estação. Tudo era muito novo para mim. Visitamos as bancas instaladas no centro da cidade, Rua do Cabeça, no Largo do Rosário, no Mercado Modelo, na Feira de São Joaquim, as clientes no Bairro de Aquidabã, Barretos, Brotas, Centenário, Tancredo Neves, onde se nota a perduração do “preconceito de cor” presente no processo de deslocamento de uma população de raça negra para a periferia. Tenta-se disfarçar a sua condição de miséria, de desorganização e de abandono, alijando-os para a margem de uma vida social organizada nos moldes de uma sociedade capitalista competitiva. Isso significa que, na sociedade brasileira, continua-se com a perduração da velha associação entre *cor e posição social ínfima*, a qual excluía o “negro”, de modo parcial ou total (conforme os comportamentos e os direitos sociais considerados) da condição de *gente*. Com o término da I Grande Guerra, a inquietação e os movimentos sociais (Alvarez, Dagnino e Escobar: 2000), que se esboçam a partir da segunda década daquele século, marcam o início da participação do negro e do mulato, como e enquanto tais, na história moderna da cidade.

No seio de uma sociedade estamental e de castas, era impossível para uma camada popular participar do processo político. Nos anos que se seguiram, verificam-se tentativas sociais construtivas, visando integrar o negro e o mulato à sociedade de classes, que iria formar-se e consolidar-se na cidade de São Paulo, para onde se dirigiam os migrantes em busca de trabalho no setor formal da economia. A migração para a capital paulista, dotada de múltiplas oportunidades, não significou, na verdade, a eliminação dos problemas sociais que afetavam a “população de cor”. O pauperismo e a anomia social conduziam à desilusão coletiva e ao desalento crônico, uma vez que defrontaram-se com a preponderância de uma “raça branca” formada com a chegada dos “imigrantes”,

notadamente os italianos, que eram os preferidos pelos empregadores. Os negros e mulatos – impactados pela rejeição sofrida ao buscarem o trabalho assalariado e o artesanato, concorrendo deslealmente com o “branco europeu” – sentiam-se aliados de um processo dito “democrático”, em que podiam verificar o destino próspero de seus antigos vizinhos que vieram para o Brasil nos mesmos porões dos navios que o negro africano e habitaram os mesmos cortiços, conforme descrição de Fernandes (1978: 7-11).

Referindo-se especialmente a São Paulo e Sul do País, Fernandes aponta como as emoções e os sentimentos negativos dos negros em relação aos “italianos” e a percepção dos fatores positivos surgiram com a convivência entre ambos. Entre estes fatores, citam-se o trabalho árduo, a poupança severa e o anseio de “subir na vida”, resultados de uma vida social organizada, que imperam entre os “italianos” e outros imigrantes. Essa convivência mostrou-se positiva quando os movimentos sociais começaram a germinar, tendo uma enorme significação dinâmica. Os negros e mulatos entenderam que a classificação na ordem social competitiva dependia de certos requisitos psicossociais e dispuseram-se a conquistá-los, pela imitação dos exemplos fornecidos pelos próprios “brancos” (Fernandes, 1978: 14).

Ao contatarmos as mulheres no setor informal urbano da economia, pudemos perceber que, muitas dessas mulheres, ao relatarem suas experiências no ramo, evidenciam que são dotadas de tenacidade, sabem que precisam fazer sacrifícios prévios para vencerem em seus negócios. Muitas delas informaram que quando não tinham ponto fixo, eram obrigadas a rodar com seu produto acondicionado em um isopor pela cidade, durante sete dias por semana, com uma carga de trabalho superior a oito horas por dia, subindo e descendo as encostas íngremes de Salvador. Num estágio posterior, depois que conseguiram o empréstimo, puderam comprar um carrinho padronizado, ou instalar uma banca para vender seus produtos, ou até comprar um “*box*” de madeira na feira.

Como existe uma disputa muito acirrada pelos pontos, os trabalhadores do setor informal (homens e mulheres) precisam cadastrar-se junto à Prefeitura para receberem uma licença e o direito de instalarem sua banca ou seu carrinho numa determinada rua ou esquina e efetuar seus negócios. Uma microempresária sentiu muito medo quando comecei a conversar com ela, apesar de ter sido apresentada pela agente de crédito, pensou que eu era da polícia e ia prendê-la por manter os dois filhos pequenos trancados em casa. Outra, ressaltou que passou mais de três anos vendendo cachorro quente, água mineral,

refrigerante e folhas de espinho cheiroso, circulando sem ponto certo pela cidade, com os produtos acondicionados num isopor. Ficava muito cansada, vendia pouco, não formava clientela nem fazia idéia de quanto iria ganhar para cobrir seus débitos, até que conseguiu uma licença da Prefeitura, um ponto fixo e solicitou um empréstimo para comprar um carrinho padronizado. Ao regularizar sua situação, teve sua renda duplicada de R\$ 300,00 para R\$ 600,00.

Outras microempresárias foram contatadas e entrevistadas, tanto no centro, quanto na periferia. Todos os depoimentos foram sinceros, espontâneos, mostrando um segmento de mulheres que vendem água mineral, milho verde e pamonha, frutas e legumes, confecções e bijuterias. Mulheres que, algumas, foram incentivadas pelos maridos, irmãos, primos, ou pais e mães, a abrirem seus negócios, outras tiveram seus sonhos impedidos pelos companheiros machistas, violentos e repressores. Uma das microempresárias do ramo de bijuterias, ressaltou que abriu seu negócio por incentivo do marido, que já era camelô, sem sociedade, sem a interferência de outro parceiro. Uma microempresária do ramo de flores artificiais, explicou que trabalhava há quinze anos como comerciária, recebendo salário mínimo, dependendo de percentagens de vendas: - *“Eu era uma ótima vendedora, convencio os clientes a levarem os produtos, até que percebi que só dava lucro para o dono. Eu vendia tudo e ele só colocava o dinheiro no bolso, até que “Graças a Deus todo poderoso e a um sobrinho, consegui abrir minha banca de flores”*. Mulheres que trabalham doze horas por dia, de domingo a domingo, sem um mínimo de conforto, em espaços compartilhados por dezenas de outras ou outros ambulantes, sem proteção adequada contra o sol ou chuva. Microempresárias que abriram seu coração para informarem que, quando chegam atrasadas em suas bancas, por questões pessoais, ou pelo atraso no recebimento de mercadorias que serão vendidas no início do expediente, encontram, na maioria das vezes, um outro vendedor ocupando o seu espaço, sendo obrigadas a chamarem os fiscais do Sindicato, para reassumirem seus pontos. Este é o exemplo de uma vendedora de milho verde e pamonha na Rua do Cabeça, Centro, que tem o marido como sócio: - *“Na semana passada não pude fazer a pamonha, choveu muito forte, o caminhão atolou numa estrada de terra e não pôde passar com o milho verde. Quando cheguei no ponto tinha um outro vendedor dizendo: - “Comprem aqui, ela não veio”. Se eu parar de vender, não vou ter renda pra pagar o microcrédito”*. Na Feira de São Joaquim, não muito longe do Centro, conhecemos uma baiana de 42 anos, dona de um *box* de madeira, todo

organizado com prateleiras, repletas de produtos, como camarão seco, garrafadas de ervas medicinais, que aprendeu a vender com o pai, com quem trabalhou durante vários anos e recebeu o negócio como herança, quando ele morreu. O marido toma conta de uma segunda banca, que foi remodelada, com o dinheiro do microcrédito. Esta mulher se percebe como vencedora e acredita ter alcançado o empoderamento e a liberdade.

A reflexão sobre a vida empresarial dessas mulheres trouxe à tona a indagação de seu estado civil e se este perfil ajuda ou prejudica na implementação, gerenciamento e expansão de seus empreendimentos. – *“Sou dona de uma banca de hortifrutigranjeiros. Eu trabalhava no comércio, fiquei desempregada e um dos meus irmãos possuía um comércio de cereais, precisava desfazer-se do negócio e eu assumi a direção, adquiri novos produtos, conquistei novos clientes. Sou separada, tenho um filho, mas meu companheiro nunca me apoiou, num gostava que eu trabalhasse, falava mal das minhas amigas, pois ele era violento e minhas amigas me aconselhavam a enfrentar ele. Num agüentei, separei dele.”*

Além das usuárias do microcrédito, foram feitas entrevistas com mulheres que não tiveram seus empréstimos aprovados pelo Programa de microcrédito, algumas ainda aguardando a análise de suas fichas cadastrais. Nas visitas realizadas, por meio de fichas pré-selecionadas ou acompanhando a rotina diária dos agentes, verificamos que, na maioria das vezes, o cônjuge, especificamente rotulado pelos agentes como “baiano típico”, não concorda nem aceita que a mulher abra um micronegócio, alegando que ela é sustentada por ele e não precisa trabalhar. Estas microempresárias, em geral, fazem parte de um segmento denominado de “sacoleiras”, que vendem em suas residências uma série de produtos como roupas, sapatos, bijuterias, artesanato em geral, para suas amigas ou vizinhas. Essas “sacoleiras” são sonhadoras, idealizam uma pequena loja onde possam expor seus produtos, cativar sua clientela e oferecer mercadorias com preços acessíveis. São mulheres que ainda não se firmaram em seus empreendimentos e pensam que seriam muito bem sucedidas se abrissem uma pequena loja, onde pudessem vender flores, biquínis, confeccionar bijuterias, trabalhar com aplicações em panos de prato, bordar sandálias de praia, atuarem na organização de festas infantis ou fornecendo refeições no comércio ou na construção civil.

Em Tancredo Neves conhecemos uma sacoleira que vende roupas, sandálias bordadas, acessórios femininos em seu domicílio. – *“Sei que o agente de crédito está investigando minha renda porque peguei um empréstimo no Banco da Mulher, precisava*

fazer estoque, agora faltam três prestações. Meu marido é militar, não me apóia. Precisei de um avalista e ele avisou que eu não ia conseguir, que desistisse da idéia. Tive que conseguir por meio de um amigo". O marido é machista e prepotente: _ *"Pra que ela tem que mexer com essas coisas, eu cuido de todas as despesas, num preciso do dinheiro dela. Se ela trabalhar, quem vai fazer a comida? Quem vai cuidar das crianças?"*". O comentário do marido choca, pois verificamos que ele age como obstaculizador da realização da mulher, impedindo-a de desabrochar plenamente suas capacidades individuais. A família passa a coadjuvante de um sistema econômico-social em que é nuclear a injustiça (Saffioti, 1984: 14).

No Arraial de Cima, Travessa São Lázaro, periferia de Salvador, descemos do ônibus para procurar a casa de uma microempresária que tem um salão de beleza, misturado com confecções, numa pequena porta, no alto do morro. O agente de crédito disse-lhe que havia ligado para marcar a visita e alguém atendeu ao telefone dizendo que era o marido dela. –*"Era meu filho, ele tem ciúmes de mim. Casei-me com 14 anos, e aos 15 já estava grávida. Meu marido é ajudante de pedreiro e mora no Rio de Janeiro. Estamos separados, ele bebe muito, fica violento, bati ni mim e envergonha a família."* Sentimentos fortes de injustiça, de desamor, de frustrações, mesclados ao desemprego e a pobreza. O desabafo introduz a reflexão a respeito de manifestações de violência ocorrida no seio da família, entre parceiros conjugais, na presença de filhos menores ou agregados familiares, que se mantêm impotentes, sem qualquer reação.

Em paralelo a esses empreendimentos em gestação verificamos que, em vários locais do centro de Salvador e no litoral, é muito comum encontrarmos as "bairanas do acarajé", com seus negócios estruturados, preparando em suas tendas os bolinhos típicos da cozinha tradicional de origem africana, com feijão branco, camarões, pimenta verde e vermelha, e azeite de dendê, vestidas à caráter, seguindo uma indumentária branca, típica de mulheres negras africanas, cobertas por colares e pulseiras multicoloridas, remetendo-nos ao mundo do candomblé e dos orixás.

A música, a alva indumentária composta por várias saias, ligeiramente parecidas com as "polleras" bolivianas, mostram uma gama de tradições e costumes, que fazem da cidade de Salvador um lugar único, especial. Ao comércio ambulante, juntam-se um sem número de feiras e mercados tradicionais, contrastando com centros comerciais modernos e sofisticados. Os *shopping centers* são locais movimentados, dotados de infra-estrutura moderna, com rígidos esquemas de segurança, ar-condicionado, estacionamentos e outras

facilidades. Nos centros comerciais, encontramos lojas de artesanatos e produtos típicos, que fazem parte de um esquema de promoções, marketing empresarial e veiculação na mídia. Como pontos negativos, percebemos as altas taxas de arrendamento ou aluguel mensal, proporcionando-lhes lucros parciais e até incertezas no cumprimento dos compromissos.

As visitas realizadas na periferia da cidade nos mostraram zonas altamente povoadas, onde os pequenos comércios dominam a paisagem entrecortada por penhascos, abismos, precipícios, moradias construídas em áreas invadidas, sem registro oficial, sem projetos urbanísticos ou acesso fácil. O lixo amontoa-se pelas calçadas, misturado ao mato, aos buracos na pista, fazendo parte de um ambiente de desocupados, gente mal encarada, que fuma seus cigarros de maconha, conhece os moradores e sabe que os brancos bem vestidos, não fazem parte de sua coletividade. Os micronegócios são instalados em espaços exíguos, desordenados, com portas estreitas ostentando roupas penduradas, mofo nas paredes e banheiros que vazam ininterruptamente, é uma imagem da desigualdade, da ausência de padrões de higiene, de administração ou marketing institucional. São poucos os negócios bem estruturados, em ambientes limpos, de fácil acesso e visibilidade para o público. As casas estão nos morros, no cimo dos penhascos, enquanto os micronegócios são estruturados em vias comerciais delimitadas, embora em espaços pequenos, reduzidos, enquanto as sacoleiras sem renda pessoal para alugarem esses espaços, têm seus negócios nos domicílios, onde amontoam suas sacolas de roupas, penduram pregos nas paredes para mostrarem novas confecções, misturando seus produtos ao cheiro da comida, mesclando a vida familiar com a utopia de um gerenciamento empresarial.

As visitas nos retratam as condições de subumanidade vividas principalmente pela população negra.⁵⁸ É flagrante a enorme concentração de negros que vivem na periferia da cidade, alocados nas faixas de menor renda da população brasileira.

Em termos de micronegócios, no Brasil, existe um conflito na divisão de trabalho, em que os homens competem acirradamente com as mulheres, tentando ultrapassá-las nas vendas, ou abocanharem seus pontos, apesar de denotarem uma simpatia velada, uma cordialidade, quando não conseguem conciliar os afazeres domésticos com o gerenciamento empresarial e fracassam; na verdade, é um ambiente social envolto em ambigüidade, ironia e conflito. As mulheres mais vulneráveis são as mulheres de maridos

⁵⁸ Segundo dados dos institutos nacionais IBGE, PNUD e IPEA, publicados em 2002, utiliza-se o termo “negro” como o somatório de pretos e pardos.

ausentes e as solteiras que não contam com uma renda solidária para ajudá-las a provar que poderão arcar com as despesas do negócio, como compras a prazo e o valor das prestações. Por outro lado, as mulheres casadas sofrem com o peso das responsabilidades e da jornada tripla, o que as torna desamparadas no desempenho de seus negócios, na articulação com o mercado, privando-as de uma autonomia organizativa, obrigando-as a retornarem para casa mais cedo, para cuidarem dos filhos ou membros idosos enfermos da família.

Não é possível aceitar passivamente este *status quo*. Pesquisas recentes (2004) mostram que duas em cada três brasileiras avaliam que a vida melhorou nos últimos 20 ou 30 anos (65%). Para um quarto, ou 24%, a vida piorou e 10% não observam mudanças em suas vidas nas últimas décadas. Apesar dos percentuais negativos, de maneira geral, reflete-se que a maioria das mulheres brasileiras convive bem com sua condição feminina. As mulheres brasileiras têm consciência das conquistas obtidas, das ações afirmativas em termos de políticas sociais voltadas para se alcançar a igualdade entre homens e mulheres nas diferentes instâncias: no mercado de trabalho e na política, como bem ressaltado por Cappellin (1996b: 13). Contudo, as mulheres reclamam do peso da jornada e reivindicam o fim das discriminações, seja no mercado de trabalho, seja sob a forma de violência (Ribeiro, 2004: 91).

O cotidiano das mulheres no setor informal em Salvador nos permitiu levantar questionamentos e, até que ponto estas mulheres estão aceitando passivamente as imposições com as quais não concordam. A partir de qual momento estão conseguindo empoderamento para abrirem seus negócios, deslançarem suas vendas sem acatarem as manipulações machistas, que fazem parte de uma estrutura de poder da sociedade. Para um conjunto de dezesseis mulheres entrevistadas, vencerem como empreendedoras, embora sejam exigidos sacrifícios, infunde-lhes um profundo bem-estar, primeiro porque não possuem escolaridade, segundo porque a concessão de um empréstimo representa um aval para deslançarem seus negócios. Os efeitos do Programa de microcrédito na vida desse universo de dez mulheres que receberam empréstimos é evidente, assim como a angústia daquelas seis mulheres que não conseguiram os montantes solicitados, um sentimento de ambigüidade de esperança e frustração.

2.4.2 HISTÓRICO DA EXPERIÊNCIA DE CAMPO EM LA PAZ, BOLÍVIA

Depois de visitarmos Salvador, embarcamos para La Paz, após um prévio contato com os gerentes do Banco Solidario S.A.

Em Salvador, as mulheres são migrantes, nordestinas, negras ou mulatas, enquanto em La Paz elas são migrantes indígenas e mestiças, apresentando uma heterogeneidade étnica e cultural. Existem aspectos comuns e divergentes, mesclados a uma compatibilidade e incompatibilidade entre estas mulheres migrantes, membros do setor informal urbano da economia. Entre os aspectos de compatibilidade e incompatibilidade dos direitos cidadãos com os direitos étnicos, temos a finalidade de delinear as bases e os elementos necessários para analisarmos a pertinência das políticas setoriais e específicas, e se estas políticas incorporam a perspectiva de gênero nas diversas políticas públicas ou em políticas mais neutras e globais.

“Na história objetivada da América Latina, as culturas indígenas, a cultura ibero-mediterrânea dos primeiros colonizadores, as culturas africanas e as culturas européias e asiáticas dos imigrantes mais recentes, marcaram, na acepção de Machado (1991: 127), e se inscreveram diferentemente no decurso da trajetória das relações das atividades agrícolas no período colonial escravista até as relações sociais capitalistas com a presença das atividades industriais, em situação de internacionalização crescente no mercado interno.”

O que verificamos ao chegarmos em La Paz, “a capital mais alta do mundo”, foi um ambiente econômico em que impera o setor informal, com 80% dos negócios ressaltando uma feminização da pobreza, cuja característica principal está centrada nas mulheres indígenas, migrantes, comparadas com as mulheres migrantes nordestinas, num ambiente permeado por jovens, crianças e agregados adultos e idosos, apresentando um entrecruzamento de modelos culturais de alteridade, confrontando-se com o modelo ocidental. A jornada de trabalho é cada vez maior, e percebe-se uma exploração crescente de outros membros da família, inserindo-os na modernidade imposta pelos centros hegemônicos norte-americanos e europeu por meio do movimento internacional de difusão de “bens simbólicos” (Machado, 1991: 128).

Um mundo plural e de colorações matizadas impacta imediatamente ao visitante de La Paz, está composto majoritariamente de migrantes (membros de uma primeira, segunda

e terceira gerações), que remontam seus comportamentos e códigos culturais ao mundo rural andino de origem, cujas orientações reproduzem-se no contexto urbano, uma vez que servem denexo entre as comunidades e o sistema econômico e político de grande amplitude. Entre estes sinais, o uso emblemático da vestimenta feminina chamou-me a atenção: “chola”, sempre de pollera e chapéu de “coco” negro, “índia”, com roupas de lã fina ou outro tecido colorido tradicional, com saias rodadas superpostas e a inseparável “mantilla”.

À função principal de mães e esposas, associaram-se aos sindicatos, envolveram-se nas lidas dos mercados, das feiras, ou implementaram outras atividades salariais em suas residências, além de desempenharem tarefas de faxina, lavagem de roupas ou trabalharem como cozinheiras. Algumas microempresárias bolivianas além das tarefas domiciliares, ainda mantêm as tarefas de tecelagem, possuem outros pontos de venda, compartilhados com membros familiares, o que lhes proporcionam um acréscimo na renda mensal. É impressionante como vinculam em sua rotina diária esta diversidade de atividades, sucessivas ou simultâneas, produzindo uma curiosa dicotomia que permite a essas mulheres uma participação sincronizada e ritualizada da vida social e pública regional, esforçando-se em integrar-se, sobressair-se, integrar-se nos abstratos e supostamente benefícios igualitários de uma “cidadania” cunhada de “participativa”. Tornar-se vendedora em um mercado municipal ou feira significa enfrentar a competição e a burocracia administrativa de uma cidade que está sempre tentando regulamentar os mercados e limitar o comércio nas ruas. Os jovens vendedores, com pequenas quantidades de mercadorias para vender estão sempre numa posição de alerta para atuarem como “gato e rato”, fugindo da polícia ao menor sinal, com mais presteza do que os mais idosos, que possuem grandes quantidades de mercadorias à venda.

Os vendedores ambulantes sempre se recordam de experiências desagradáveis quando decidem instalar-se num determinado ponto. O estabelecer-se num novo ponto remete-os a um verdadeiro duelo com a polícia, que, dependendo das políticas do momento, tentam impedir a proliferação de novos vendedores ambulantes com mais ou menos vigor. Os fundadores de novos mercados são freqüentemente tratados com um particular respeito por aqueles que o seguem posteriormente, e podem até gozar de benefícios especiais, tais como não serem obrigados a financiar as festas típicas do mercado (Buechler & Buechler, 1996: 33).

Depois da revolução social de 1952-53, novos mercados foram criados com uma frequência constante. Na verdade, o governo oficialmente abriu dois novos mercados para produtores/vendedores, com o objetivo de reduzir os custos dos gêneros alimentícios para os consumidores urbanos, e também como resposta aos camponeses que, libertos da servidão, tinham mais tempo para venderem pessoalmente seus produtos, e tinham adquirido mais influência sob o regime do Movimento Nacional Revolucionário (M.N.R.).

Um caminho alternativo para um jovem vendedor ter acesso a um ponto de venda é por meio da herança materna, por meio de uma tia, ou outra parente, ou ainda por meio do pagamento de uma taxa para tornar-se sócio de um mercado livre que encontra-se em processo de regulamentação oficial (ibid: 33).

Este processo de aculturação é descrito por Hans Buechler e Judith Maria-Buechler (1996) em seu trabalho etnográfico sobre Sofía Velasquez, uma indígena aymara, que inicia-se na arte de negociação como vendedora num mercado, utilizando-se das redes intrincadas de sua mãe. Adicionalmente, incorpora Agustina, a inquilina de sua mãe no condomínio de Velasquez, e a mãe de sua amiga Yola, para adquirir seus produtos. Em contrapartida, Agustina reporta a ajuda recebida da mãe de Sofia, para estabelecer seu próprio negócio, utilizando-se de seu cliente regular de Atahuallpani, que lhe repassava torresmos (peles de porco fritas). Foi o pai de sua cunhada que a persuadiu a lhe comprar cebolas a varejo, em vez de ervilhas e feijão.

O mundo de Sofía Velasquez, nascida em 1945, é um mundo semelhante com o panorama que visitei em 2004. A tentativa de apresentar uma capital cosmopolita, choca-se com o “rural”, em que os produtos são oferecidos “in natura” no centro de La Paz, arraigando os conceitos de um variado e abundante comércio de frutas e gêneros alimentícios, associados a uma rica culinária regional. O centro da cidade “*El Prado*”, os mercados na “*Zona de Belén*”, o burburinho de clientes e vendedores, as barracas, os espaços comerciais, demonstram uma gama de mulheres que trabalham sozinhas em suas microempresas (22,5%), enquanto uma parte significativa (31,5%) recebe apoio familiar, de pelo menos um membro. Algumas microempresárias abriram o negócio com seus maridos ou companheiros (15%), outras receberam o ponto como herança da mãe; e algumas recebem ajuda dos filhos/filhas (40%), irmãs ou mães (20%). A maioria dos membros familiares que auxiliam em seus empreendimentos não recebem qualquer remuneração.

Nosso primeiro contato foi com uma microempresária que vende frangos no mercado na “Zona de Belén”, centro da cidade. Essa senhora, apesar de ter 42 anos, tem 30 anos de experiência no setor informal, é a única dona do negócio, tem uma renda líquida de 300 bolivianos (1 US\$ = 7,92 bolivianos), possui casa própria quitada, uma vida pessoal estabilizada, esforça-se para vender bem seus produtos, sendo capaz de poupar até 100 bolivianos por mês, que são investidos na educação dos filhos.

Em seguida, passamos a outro box, onde conhecemos uma microempresária que vende arroz, farinha, ovos, amendoim, açúcar, sêmola, melancia, que atua há 19 anos no setor informal: _ *“Comecei a trabalhar como doméstica, antes dos 14 anos de idade, depois dos 16 anos, juntei a um grupo de amigas para abriremos um negócio. Meus pais emprestaram-se dinheiro para abrir uma banca de melancia. Para diversificar meus produtos, fiz um primeiro empréstimo com a PRODEM, em 1980, de 300 bolivianos, depois um segundo empréstimo de 600 bolivianos. Agora, como meus negócios vão bem, solicitei um empréstimo de 40.000 bolivianos para comprar um terreno e construir minha casa.”*

Em El Prado, conhecemos uma microempresária que montou seu negócio numa passagem de pedestres, em um espaço que tem pouco mais de um metro quadrado, terreno de chão, com a água escorregando pelo solo, e um tamborete, onde expõe seus produtos: - *“Vendo sucos (fresquitos), salada de frutas, gelatinas, empanadas, queijos e bolos. Trabalho há oito anos, desde que meu marido fugiu com outra mulher. Faço entregas também numa construção aqui perto, sempre ao meio-dia. Meu primeiro empréstimo foi de 2.500 bolivianos em 2002, agora pedi outro de US\$ 3.000 para comprar um terreno em El Alto.”*

Os contatos com o Banco Solidario em La Paz e com a Caixa Econômica em Salvador não só permitiram o acesso ao mundo das microempresárias que demandam e recebem crédito destas instituições, quanto ao acesso com mais profundidade às formas de gestão bancária dos microcréditos realizada por estas duas instituições.

2.4.3 ANÁLISE COMPARADA DO MODELO DA GESTÃO BANCÁRIA

Ao apresentarmos teoricamente uma análise comparada do modelo da gestão bancária e o papel das microfinanças no Brasil e na Bolívia, mostrando seus produtos e serviços básicos, assim como suas estratégias inovadoras para atrair novos clientes, interessa-nos contribuir para a compreensão de como se articulam a tradição e a modernidade, em dois países latino-americanos, que vivenciaram situações de dependência e de crise, mas que almejam uma inserção diferenciada no mercado mundial.

A Caixa Econômica Federal (CAIXA), como instituição bancária estatal no território brasileiro, auferiu uma renda líquida de R\$ 456 milhões e teve R\$ 1,02 bilhão de lucro líquido na gestão de 2003, com 1.690 subsidiárias, 2.108 correspondentes bancários atuantes nos 5.561 municípios brasileiros, conforme dados da **Tabela 16**.

Tabela 16
Caixa Econômica Federal (CAIXA)
Demonstrativo Financeiro, Novembro de 2003 (em R\$)

	R\$
Renda líquida	456 mi
Lucro líquido	1.02 bi
Taxa de retorno financeiro	24%
Potencial do mercado em novos clientes	39 mi
Total de subsidiárias	1.690
Total de correspondentes bancários	2.108

Fonte: Dados compilados pela autora, a partir de documentos oficiais da CAIXA.

Como se trata de um banco com fins sociais, que financia a casa própria, Programas para a educação, treinamento e gerenciamento empresarial, permaneceu ausente do segmento do microcrédito por muitos anos, até verificar o potencial do mercado, onde existe um total de 100.000 usuários que estão sendo atendidos por outros Programas no País.

Apesar dos funcionários da Caixa Econômica terem tido a iniciativa pioneira de abrir uma ONG em suas dependências em Salvador, isto não significa que o seu apoio administrativo e financeiro esteja assegurado para os próximos anos. A CAIXA está ciente de que o potencial de novos clientes para o mercado brasileiro, nos próximos

anos, é de 39 milhões de pessoas, compreendendo 75% da população, em 5.561 municípios.

Do ponto de vista comparativo, as instituições de microcrédito na Bolívia começaram suas operações no final dos anos 80, num período em que o País estava imerso em turbulências políticas e econômicas, em que havia um ambiente de repressão da demanda concentrada no setor de microempresas, fomentado por uma profunda desconfiança no sistema bancário informal. Neste ambiente caótico, a única circunstância favorável, e talvez a única e exclusiva perspectiva era a implementação de Programas de microcrédito.

Convém ressaltar que na Bolívia o microcrédito surgiu de uma abordagem estritamente social, adquirindo um caráter comercial. A criação do BancoSol ocorreu em virtude de um Programa integral de estabilização econômica realizado em 1985. Esta crise deu origem a uma completa falta de confiança no sistema bancário, as poupanças sumiram, criando uma desconfiança generalizada, e uma aversão aos microcréditos de alto risco. Este cenário originou um ambiente favorável para as instituições de microfinanças delinearem seus produtos e serviços, oferecendo credibilidade a uma população excluída e desempregada.

Neste contexto, desenvolveram-se mecanismos para a oferta de um produto financeiro, que havia sido considerado como inacessível para as pequenas empresas (Glosser, 1993; Hulme e Mosley, 1996, cap. 9; Velasco e Marconi, 2004: 520). O ambiente político e social refletia um país onde milhares de trabalhadores mineiros estavam desempregados, unindo-se a uma massa de empregados estatais, despedidos em função do Programa de estabilização governamental, que passaram a fazer parte do setor informal, contabilizando mais de 5 milhões de pessoas em 1993 (PRODEM, 1993).

Os custos do ajuste econômico só poderiam ser mitigados, nas palavras de Newman et al. (1991), se o setor de microfinanças oferecesse as técnicas apropriadas e particulares a uma população carente e miserável. A partir destes parâmetros, a macroeconomia da Bolívia passou a vivenciar uma mudança estrutural significativa, distanciando-se do setor primário, fundamentado na agricultura e na mineração, e direcionando-se ao setor terciário, que na verdade era o principal mercado para as instituições de microfinanças.

De acordo com dados estatísticos do final de 2002 (Velasco e Marconi, 2004: 520), esta conjuntura propiciou favoravelmente, o desenvolvimento do setor de microfinanças, que estava em sua fase embrionária, e que conta no presente, com 6% do valor total dos depósitos de poupança, que corresponde, na verdade, a somente 9% do portfólio, mas com 57% da clientela bancária (*Microfinanzas*, dezembro de 2002, anexo I), e o setor de pequenos negócios, que agora é servido principalmente pelas instituições de microfinanças, compreendendo um segmento que cobre 80% de todo o emprego.

Nessa linha de trabalho, o BancoSol, inaugurado em 1992, mas partindo de uma experiência anterior como ONG (PRODEM), possui atualmente 62.000 clientes, conforme dados referentes a março de 2003 (*BancoSol Memoria Anual 2003*), e com atendimento personalizado direcionado a uma população muito pobre.

O BancoSol, como a mais rentável instituição financeira do País, vem alcançando os mais altos índices de lucro por anos seguidos, em meio a um sem número de ONGs, que devido a um ambiente regulatório nacional, lhes permitiu converterem-se em bancos, ou em ‘fundos privados financeiros’, que receberam a permissão governamental para captarem depósitos do público. Entre estas instituições, citam-se os *Fondos Financieros Privados* (FFPs) de consumo, que são “*consumer-credit houses*”, isto é, casas de crédito para o consumidor, como a ACCESO, o CrediAgil e a FASSIL, oferecendo um crédito diferenciado das instituições de microfinanças e dos bancos comerciais, com volumes de empréstimo superiores, direcionados a bens de consumo duráveis, tais como televisores, máquinas de lavar roupa, em vez dos ativos para negócios, utilizando ademais, técnicas de concessão de crédito inovadoras.

A **Tabela 17**, que se segue, mostra o crescimento das instituições financeiras na Bolívia, composto de bancos nacionais particulares, com um portfólio representativo de US\$4.208 milhões, e um total de 206.000 clientes. Os bancos internacionais apresentam um portfólio de US\$367 milhões, contabilizando um total de 10.000 clientes, e os fundos mutuários possuem um portfólio de US\$319 milhões, com 49.000 clientes, superando os bancos internacionais.

Tabela 17

Instituições Financeiras na Bolívia

(Dezembro de 2001)

Dados Gerais do portfólio, clientela e distribuição por gênero	Valor do Portfólio (\$ milhões)	Número de Clientes (milhares)	Comparativo por (milhares) Homens	de Clientes Gênero (milhares) Mulheres	Porcentagem de Mulheres
Setor bancário formal:					
Bancos particulares nacionais	4208	206			
Bancos particulares internacionais	367	10			
Fundos mutuários	319	49			
Setor de microfinanças:					
(i) Instituições de microfinanças regulamentadas (autorizadas a receber depósitos)					
BancoSol	76	56	22	34	60
FFPs ^a -casas de crédito para consumo	41	19	7	12	62
FFPs de microcrédito	87	118	58	60	51
(ii) Cooperativas de poupança e empréstimos	213	46	29	17	36
(iii) ONGs (não-autorizadas a receber depósitos)	48	137	53	84	61

Fonte: FINRURAL, *Microfinanzas*, Dezembro de 2002, cit. por Carmen Velasco e Reynaldo Marconi, *Group Dynamics, Gender and Microfinance in Bolivia*, 2004, p. 521.

^a FFPs – *Fondos Financieros Privados*

O que surpreende nos dados estatísticos, são as novas casas de crédito, analisadas como *Fondos Financieros Privados* – FFPs, e as instituições de microcrédito, que juntos possuem carteiras com mais de 140.000 clientes. Segue-se a eles, as ONGs que perfazem uma cifra de 137.000 clientes.

De posse dessas assertivas, e de forma comparativa, o Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil, fundado em 1998, demonstrava estar entre as 10 primeiras instituições de microfinanças da América Latina em termos de penetração geográfica, número de clientes, e a capacidade de atingir camadas pobres da população (o chamado “outreach”), com mais de 55.000 clientes ativos em 358 municipalidades do Nordeste do Brasil, e uma perspectiva de 3,3% de crescimento nos próximos anos (Schonberger e Christen, 2001, *apud* CAIXA, Programa de Microcrédito no Brasil: 2002). O Crediamigo contou com o suporte técnico da *Acción Internacional e do Consultive Group to Assist the Poorest* (CGAP) ao qual se adiciona o suporte técnico e financeiro

do Banco Mundial.⁵⁹ Além da *Acción Internacional*, cita-se o trabalho da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ).

Entre as instituições analisadas no Brasil, foram identificados os Programas financiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Fundação Caixa do Povo, do Ceará (1996), Banco da Mulher, Seção Bahia (1989), apoiado pelo UNICEF e BID, a Associação Brasileira de Desenvolvimento da Mulher (Banco da Mulher), datada de 1995, o Centro Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Sistema CEAPE), que teve início em 1997, o Fundo de Investimento de Crédito Produtivo e Popular, conhecido como Banco do Povo (1998) e gerido pela Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho de São Paulo, que abrange mais de 60 municípios, o Viva Cred, do Rio de Janeiro (1996), a Portosol, de Porto Alegre (1995), entre outros. No total, são 43 instituições, com 115.654 clientes ativos, e uma carteira ativa de mais de 85 milhões de reais, conforme dados da Caixa Econômica Federal (Programa de Microcrédito no Brasil: 2002).

Este supercrescimento deve-se à demanda do setor urbano, em que uma economia de escala poderia ser facilmente alcançada, desde que os custos dos empréstimos fossem razoáveis e as taxas de juros pudessem baixar, beneficiando a uma população carente, especialmente as mulheres microempresárias, que excedem em número aos homens, e necessitam empréstimos bem mais “micro” do que aqueles que são típicos das áreas como o Sul e o Sudeste. Como essas mulheres não possuem capital de giro em seus pequenos empreendimentos, não participam das cooperativas, no mesmo percentual que os homens. No entanto, verifica-se um balanço entre o setor oficial e o setor não oficial, que apresenta 40% de homens e 60% de mulheres, mas que deveriam compor pelo menos quatro- quintos da carteira com usuárias femininas, como acontece na maioria dos Programas de microfinanças no mundo⁶⁰, uma vez que estas

⁵⁹ O Consultive Group to Assist the Poorest (CGAP), sediado em Washington, é uma *joint venture* de um grupo de entidades públicas e privadas – entre as quais a OIT – encabeçadas pelo Banco Mundial, para buscar soluções tecnicamente sólidas para apoio aos produtores pobres. O Banco Mundial e o CGAP dizem que “Há casos de bancos que têm gasto muito menos [que o Crediamigo em estabelecer programas de microcrédito], como é o caso do Banco do Estado do Chile, que não cometeu praticamente erro algum depois de passar uns poucos anos procurando o melhor modelo, e de bancos que têm gasto muito mais, como o Bank Rakyat de Indonésia, que teve que estornar 20 vezes mais operações equivocadas” (SCHONBERGER; CHRISTEN, 2001, apud CEF. **Programa de microcrédito no Brasil**, 2002, p. 17).

⁶⁰ “The idea that the inclusion of the socially excluded in networks might have a substantial economic payoff has, of course, recently been popularised (e.g. World Bank, 2000) under the name of social capital... As a response to the initially low self-esteem and limited family support among members of the target group, the unit of organization is the all-female group, typically 15-25 members. But the establishment of groups members as mutually supportive independent entrepreneurs is simply a point of

instituições foram criadas direcionando seus empréstimos para mulheres, como é o caso do Grameen Bank, ao verificar que as mulheres representavam menos de 1% de todos os empréstimos concedidos em Bangladesh (Yunus, 2000: 116).

Na verdade, os Programas de microcréditos deveriam priorizar a participação dos socialmente excluídos, oferecendo empréstimos solidários aos membros mais carentes, tendo as mulheres como líderes desses grupos e fundadoras da coesão familiar. Esta seria a pedra angular para a aglutinação de microempresários de forma mútua e interdependente. Este processo seria o início da alavancagem de um desenvolvimento coletivo, no qual se priorizaria o fomento da capacitação técnica, que constituiria a base de sustentação deste processo. O objetivo primordial seria o empoderamento dos “desempoderados”, não só em relação às estruturas da família, constituída em base patriarcal, mas também no que se refere às condições inexpressivas do Estado.

Amparados pelo ímpeto de um ambiente regulatório criativo, que permitiu a Bolívia ter um número crescente de ONGs convertendo-se em bancos, ou 'fundos financeiros particulares', o setor de microfinanças alcançou, na metade dos anos de 1990, não só altas taxas de crescimento, mas também altos lucros, tendo o BancoSol como o primeiro da lista, direcionando as linhas dos empréstimos à aquisição de bens de consumo duráveis, empréstimos para casamento, para arrendamento, compra da casa própria, utilizando ademais, técnicas de concessão de crédito inovadoras. Este novo segmento de empréstimos forçou a PRODEM e o BancoSol a reverem seus critérios como provedores de crédito, aumentando o valor de suas ofertas creditícias, adicionando uma série de produtos, como amortizações, *giros a descubierto*, empréstimo para o consumo, introduzindo um limite mínimo nos depósitos de poupança, o que causou uma certa discriminação dos consumidores de baixa renda, incluindo valores muito superiores como empréstimos na faixa de US\$ 30.000 e de até US\$ 100.000, sem atentar para o comprometimento e deterioração da qualidade de sua carteira de clientes. A análise de Velasco e Marconi (2004: 520), chama a atenção para

*departure in a process of personal and collective development in which the development of technical skills, and capacities for collective organizations are key milestones. As in organizations such as BRAC and SEWA of South Asia the ultimate objective is the empowerment of the siempowered, not only in relation to patriarchal family structures but also in relation to a condition of state weakness which has recently been aggravated by the crises of February and October 2003” (VELASCO, Carmen; MARCONI, Reynaldo. Group dynamics, gender and microfinance in Bolivia. **Journal of International Development**, 16, 2004, p. 519-528 (publicado on-line em Wiley InterScience, p. 522).*

um índice crescente de inadimplência, e também relaxamento na supervisão dos pagamentos. Um dos gestores de microcrédito protestou: “- O fim do mundo aconteceu quando o BancoSol ofereceu US\$ 50.000 de empréstimo para a família Roda (uma rica e conhecida família boliviana)” (Rhyne, 2001, p. 153-154).

A entrada de novos atores no setor de microfinanças na Bolívia, desequilibrou todo o segmento, criou um problema de superdébitos, mesmo antes da crise financeira que abalou o Governo em 1999, com algumas instituições sendo reguladas pela *Superintendencia de Bancos*, enquanto outras permanecem fora deste contexto regulatório, mostrando uma estrutura dupla, como pode ser verificada na tabela 42. Esta estrutura, como em muitos outros países em desenvolvimento, tem preconceitos com relação ao setor de serviços na área urbana. Mas, dois paradoxos emergem nos dados estatísticos da **Tabela 18**, que apresenta o ponto crucial da instabilidade financeira, que é o crédito ao consumidor, fornecido por meio dos *Fondos Financieros Privados – FFPs*, que estão inseridos no setor de crédito regulado e não como setor irregular (Velasco e Marconi, 2004: 521).

Comparativamente, o BancoSol concede créditos para a produção, capital de trabalho, consumo, ferramentas de trabalho, e as garantias podem ser individuais ou solidárias, enquanto a “ONG Moradia e Cidadania – CAIXA”, trabalha com crédito para o trabalho, incentivo à reformas das instalações administrativas, compra de maquinário, e na modalidade de empréstimos individuais, como demonstrado na **Tabela 18** a seguir.

Tabela 18
Dados Gerais do BancoSol

1. ESTRUTURA	Banco particular orientado à microempresa, com agências nas capitais das províncias (38 agências até dezembro de 1997)
2. TIPOLOGIA DE CLIENTE	Microempresários urbanos, geralmente dedicados ao comércio (alta rotatividade)
3. TAMANHO DA GESTÃO	Dados de dezembro de 2001: carteira de 76 milhões de dólares distribuída entre 76.216 usuários. Inadimplência: 2.1%
4. MODALIDADES DE CRÉDITO	- Crédito solidário, com grupos de 3 a 7 pessoas, com negócios próprios e próximos fisicamente; dispostos a assumir a dívida solidária (se um dos membros não pagar, os restantes assumem o débito). - Crédito individual.
5. PROCESSO DE APROVAÇÃO	Cada assessor avalia 1 a 15 propostas de crédito semanais. O processo consiste de preencher a solicitação Visita de verificação do agente de crédito Pré-comitê revisa passos (agente e gerente) Aprovação final pelo gerente da agência Para empréstimos fora das regras normais, um comitê de crédito se reúne toda semana.
6. CONDIÇÕES DO CRÉDITO	GRUPO SOLIDÁRIO: Somente para negócios com mais de um ano de existência. Valor: De 50 dólares a 6.000 dólares Destino: Em geral para capital de trabalho para comércio (quase nunca para produção) Prazo: 8 meses Taxa: 30% de juros anuais em dólares Garantias: Garantias cruzadas entre os membros do grupo Modalidade de pagamento: Cada semana, quinzena ou mês, em prestações fixas Prazo para a concessão do crédito: 5 dias
	CRÉDITO INDIVIDUAL: É menos freqüente. O montante varia de 3.000 a 30.000 dólares; com taxa de 27% de juros anuais em dólares, prazo médio de 22 meses. Garantia “prendaria”
7. CAPACITAÇÃO	Capacitação oferecida aos agentes de crédito.

Fonte: P. Camacho, “Informe de visita a Bolivia para conocer tecnología crediticia rural”, La Paz, 1 al 11 de marzo de 1999, cit. por Biciato et al., 2002, p. 18.

Os dados acima se mesclam entre dezembro de 1997 e dezembro de 2001, apresentando uma taxa de inadimplência baixa, da ordem de 2,1%, o que, na verdade mudou, de acordo com a análise de Velasco e Marconi (2004), e a partir dos relatórios oficiais apresentados pelo BancoSol. A carteira de pagamentos dos microcréditos com atraso de até 30 dias em 1999 foi de Bs 10.954.137, em 2000 Bs 14.517.817 e em 2001 Bs 10.947.172. A inadimplência por mais de 30 dias passou de 14,65% em 31 de dezembro de 2001, reduzindo-se para 8,25% ao final de 2002, voltando a subir para 10,22% em 2003. O índice de crescimento foi o mais baixo do sistema nos últimos 12 anos, contabilizado em 1,26%. O número de clientes também sofreu alterações, em 1999 eram 73.073, reduzindo-se para 60.976 em 2000 e chegando a 53.812 em 2001 (BancoSol Memoria Anual 2001, p. 50 e 2002, p. 15), estabilizando-se em 70.000 em 2004.

Apesar dos níveis de inadimplência altos, a rentabilidade do BancoSol alcançou cifras de 14,42%, uma vez que está constantemente promovendo cursos na área do microcrédito a empresas em todo o mundo, assim como a consultores e assessores, além de cursos para os usuários, na área de mercado de capitais, administração de empresas e regras básicas de contabilidade.

Nossa percepção é que os mecanismos financeiros oficiais são administrados por uma equipe de gerentes e agentes de microcrédito voltados a uma carteira bancária em que o lucro predomina, não contemplando os mais pobres dos pobres.

Perguntamos: A essas mulheres que são negados os empréstimos, é porque vivem em bairros isolados na periferia, são “sacoleiras”, não têm os seus negócios estruturados e por isso não se lhes dá crédito? Na verdade, esses assessores de crédito mantêm-se rigorosos na análise cadastral, investigando pessoalmente e questionando os bens duráveis de cada cliente em potencial, denotando segregações veladas ou abertas, em que a renda do companheiro tem peso nas aprovações. Em que medida se cumprem os objetivos institucionais? Tratam-se de mecanismos de inclusão ou exclusão, matizes que se superpõem pactuados a uma tradição colonialista segregante. No depoimento dos gerentes do BancoSol percebe-se que possuem um discurso fundamentado nas regras do banco, cujo objetivo principal é o de “facilitar o acesso aos serviços financeiros”, “mas à sua maneira”, de forma sustentável, somente para aqueles setores que tradicionalmente recebem empréstimos, e não para os que estiveram e estão marginalizados do sistema bancário nacional.

Que impacto têm os Programas de microcrédito na economia de seus clientes? Existem críticas à metodologia desenvolvida pelo BancoSol, feitas pelos técnicos das ONGs, que enfatizam que o banco aprova os créditos somente para o microempresários que possuem uma experiência prévia de 2 anos e que já tenham um nível médio ou alto de renda. Existe relação entre o tempo de participação no segmento empresarial e a concessão de crédito? De que forma os Programas podem melhorar suas ações para satisfazer as necessidades e expectativas de seus clientes?

O mecanismo social tem como objetivo aumentar a taxa de reembolso, criar condições de sustentabilidade financeira, permitir que cada usuário se sinta responsável pelos empréstimos que lhe foram concedidos, melhorando seu empreendimento, formando um círculo de desenvolvimento econômico, com geração de renda e bem-estar, promovendo a independência econômica para os excluídos.

Como reflexões conclusivas, verificamos que a estrutura desses Programas varia de acordo com as circunstâncias de cada país, denotando-se uma grande parcela de experimentação e um número incontável de falências, de idas e vindas, geralmente para revisar os seus modelos originais de criação (Zeller & Meyer, 2002: 1).

Nossa visita permitiu-nos vivenciar uma realidade marcante, por meio da qual esforçamo-nos para fazer uma leitura do passado e vislumbrar metas para o futuro de um contingente de trabalhadoras e trabalhadores, numa perspectiva de gênero, explorando na verdade suas formas de exclusão e marginalidade no cerne deste universo migrante, que pela própria acepção da palavra as coloca numa posição subalterna em relação à população tradicional e urbana da cidade de La Paz.

Ao optarmos pela lente observadora dos negócios conduzidos pelas mulheres, espalhadas por mais de 20 mercados de La Paz e El Alto, constatamos sua extensiva dominação sobre o espaço físico, social e econômico do mercado. Subseqüentemente, no desenvolvimento da pesquisa, passamos a compreender a importância vital que exerce a atividade produtiva, organizacional e familiar feminina, a fim de garantir o estabelecimento, a sobrevivência ou a expansão deste tipo de negócios. Debruçamo-nos sobre os relatórios financeiros do BancoSol da gestão de 2001, 2002 e 2003, além de realizarmos visitas e entrevistas a vários estabelecimentos, aplicando diversos instrumentos de análise quantitativa e qualitativa.

Ao compararmos os dois Programas no Brasil e na Bolívia, verificamos que, desde o século XVIII evidenciam-se instituições que ofereciam microcrédito na

Inglaterra, na Alemanha, Irlanda e Itália ao longo do século XIX (Hollis e Sweetman, 1998 apud Caixa Econômica Federal: 2002). Nos últimos vinte e cinco anos, uma série de organizações governamentais e não governamentais têm se concentrado em Programas de fomento que oferecem crédito a micro e pequenos empresários, como o sistema bancário criado pelo economista Muhammad Yunus, fundador do *Grameen Bank* (1976), assentando-o nos moldes das redes de associações sociais, fugindo da concepção bancária tradicional, em que o empréstimo solidário (fundamentado para as mulheres), assim como a Self-Employed Women's Association (SEWA) da Índia, o Badan Kredit Kecamatan (BKK), que é uma agência de crédito distrital, que atua na área, e o Bank Rakyat, da Indonésia (BRI). Estes Programas oferecem crédito para famílias carentes que não possuem terras ou pequenos negócios. Os resultados de Programas de microcrédito na Indonésia foram avaliados por Panjaitan-Drioadisuryo e Cloud (1999), que concluíram que a maioria dos tomadores foi capaz de expandir suas atividades econômicas e sua renda.

Na América Latina destaca-se a *Acción Internacional* que possui uma ampla rede de serviços que se estende aos Estados Unidos, provê crédito, oferece formação empresarial básica e trabalha com consultorias, subsidiando novas instituições de microcrédito, dando-lhes apoio, gerenciando suas ações, até que se sintam auto-sustentáveis em seus negócios. Como subsidiária da *Acción Internacional*, cita-se o trabalho da *Asociación Grupos Solidarios de Colombia (AGS)*.

No Chile, destaca-se o *Fundo de Inversión Social Chileno*, fundado em 1993, com atendimento aos pequenos empresários. Trata-se de um consórcio de quatro bancos, com uma carteira de mais de 100.000 clientes, e um portfólio superior a US\$100 milhões. Atualmente, cerca de um terço dos microempresários chilenos são clientes deste consórcio, sendo que a carteira de microcrédito representa menos de 5% de seus ativos. No Peru, o *Banco del Trabajo Peruano* lidera o setor com empréstimos direcionados a usuários de classe média e superior, com 50% do crédito voltado ao consumidor e os outros 50% para os microempresários, variando entre US\$ 400,00 e US\$ 5.000,00, com taxas de juros da ordem de 40% a 50% anuais, com descontos que variam de 10% a 14%. Destaca-se também o *Mibanco*, com empréstimos voltados para pequenos usuários de classe inferior, com o objetivo principal de apoiar setores emergentes e oferecer capacitação empresarial. No Equador, verificamos que o sistema bancário abrange uma média de 40 instituições particulares, 46 sociedades financeiras,

além de 6 intermediários financeiros, 10 agências mutualistas e 36 cooperativas de crédito. Estas instituições atendem a 1.200.000 pessoas, das quais 500.000 são mulheres, e trabalham com empresas pequenas e médias, com taxas de juros anuais que chegam a 59% e prazo para pagamento de até quinze meses. No Uruguai destaca-se a *Fundación Uruguaya de Cooperación y Desarrollo Solidario* (FUNDASOL), um consórcio de instituições do setor social da economia, com uma carteira de US\$7 milhões, que trabalha especificamente com empresas pequenas e médias, com taxas de juros anuais que chegam a 58% e prazo para pagamento de até trinta e seis meses. Na República Dominicana há o *Banco ADEMI*, uma ONG que se transformou em um banco comercial, fundado em 1995. Como banco comercial apresenta um portfólio com mais de 66.000 clientes e empréstimos direcionados às pequenas e médias empresas, sendo que 50% dos usuários são mulheres.

Um caso bem sucedido é o do sistema de cooperativas de poupança e crédito, *ROSCAS*, que teve seu início fundamentado em práticas tradicionais de poupança e empréstimo organizadas pela comunidade, mas que se transformou em cooperativas de poupança e crédito, visando promover o desenvolvimento das áreas rurais. As cooperativas funcionam como intermediários financeiros não como autogeradoras de capital e possuem uma vigorosa movimentação de serviços e produtos.

De acordo com a análise comparada apresentada, verificamos que as instituições bancárias latino-americanas estão desenvolvendo estratégias inovadoras, especialmente no que concerne aos riscos de concessão do microcrédito, incluindo-se visitas personalizadas aos clientes, visitas virtuais (*on site visits*) aos microempresários para avaliação do microcrédito, mecanismos especiais para atrair antigos clientes, como o oferecimento de uma política de empréstimos graduais.

O sistema de microfinanças funciona, basicamente, fundamentado em um sistema especial que produz os resultados esperados, poderíamos dizer que é onde se encontra a “mágica dos negócios”, para auferir as mais altas taxas de liquidez dos empréstimos e lucro, como é o exemplo do BancoSol.

As instituições de microfinanças operam de forma diferenciada do sistema bancário convencional, sem a exigência de garantias colaterais, que os bancos convencionais utilizam para proteger seu portfólio de empréstimo.

Esta mágica de sucesso nos negócios funciona por meio da construção de redes de relacionamentos sociais, que substituem as exigências de garantias colaterais, pressionando o usuário a pagar seus débitos.

Estas redes de relacionamentos sociais formam padrões de confiabilidade e honestidade, que se apresentam como uma extraordinária reserva de recursos humanos produtivos. Estes recursos humanos produtivos demonstram a cada dia uma fascinante energia, que prova a potencialidade das redes sociais e modifica as estruturas legais sociais. São indivíduos competitivos, tanto no setor formal, quanto no informal, que fazem parte de associações locais. Entre essas instituições locais comunitárias destacam-se os sindicatos dos empresários autônomos e dos empresários agrários, que têm como objetivos principais, gerenciar os recursos da comunidade e defender seus interesses. Esta cultura cívica fundamenta-se numa série de filiações apolíticas, que geram atitudes positivas em direção a outras pessoas, um sentido de confiança social, exercendo um papel democrático significativo, como é o caso da Associação do Culto Afro, dos microempresários do Mercado Modelo, do Pelourinho, da Cidade Alta, em Salvador.

As associações voluntárias, por exemplo, correspondem às primeiras formas originais, por meio das quais se exerce a função de mediação entre o indivíduo e o Estado. Por meio das associações voluntárias, ou grupos solidários, como a Associação das Baianas do Acarajé, o indivíduo é capaz de relacionar-se efetivamente e de forma significativa com o sistema político, ou com as instituições financeiras. Se o indivíduo é membro de um grupo solidário, ele se verá envolvido num mundo social mais amplo, e se sentirá protegido e menos dependente em casos de flutuações econômicas, ou emergências pessoais.

Como alternativas para as mulheres usuárias do microcrédito, as instituições financeiras deveriam pensar na importância de formas inovadoras de amortização de seus haveres, aceitando jóias e outros bens duráveis, como capital bruto, em contraposição à linha de julgamento apresentada pela “Ohio School”. A solicitação de um empréstimo a uma instituição financeira oficial deverá ser tão prazenteira como lidar com os parentes, ou com um agiota reconhecidamente honesto.

Quando os clientes de microcrédito sentirem confiança absoluta na instituição financeira oficial, movimentarão suas contas-correntes, abrirão cadernetas de poupança e, certamente, terão muito mais prazer em quitar os seus débitos, servindo para garantir

a saúde da organização. A partir do momento em que os usuários mudarem de um sistema tecnicamente ilegal para uma fonte legal de crédito, como a Caixa Econômica Federal no Brasil e o BancoSol na Bolívia, sentirão que escapam de um sistema freqüente de técnicas de pagamento com cobranças brutais, perpetradas por agiotas em muitos países, para sistemas voltados ao bem-estar público.

A capacidade dos gerentes deve voltar-se para a conciliação dos indicadores de solidez, ampliação da carteira de clientes e renda líquida. Seus princípios básicos incluem parâmetros que demonstram que podem contribuir para o crescimento econômico e a geração de emprego e renda no País, para isso, devem incorporar ao sistema financeiro, os mais amplos setores da população, que apesar de terem as mais baixas rendas, podem, a longo prazo, converter-se em empresários de sucesso.

Grootaert e Narayan (2001: 60), ressaltam que: “quando os governos, as organizações não-governamentais e os doadores investem em capital social – de forma direta ou indireta, criando um ambiente amigável para a emergência de associações locais, e quando há investimentos em Programas de combate à pobreza, o retorno do investimento em capital social é muito maior para os pobres do que para as outras categorias sociais.” No entanto, as receitas políticas para o apoio da formação do capital social do tipo que reduz a pobreza num contexto de polarização social, precisam ser elaboradas respeitando-se as diferentes nuances e levando em consideração as relações sociais locais e as estruturas de poder, tanto nas organizações formais quanto informais. Nem todas as instituições são igualmente inclusivas, ou são voltadas para as necessidades dos pobres. As instituições são criadas imbuídas de história, cultura e política. Todas estas questões precisam ser entendidas para se evitar a prescrição simplista de se ‘criar grupos locais’. A criação de associações locais no contexto de um ambiente de descentralização na América Latina, como um todo, requer um enfoque equilibrado para a edificação da capacitação, tanto a níveis de governos locais, quanto de associações locais. Há um grande perigo quando se sobrecarrega de tarefas e Programas as comunidades locais, antes que elas sejam buriladas em suas qualificações para o trabalho efetivo de poder de decisão. Isto é o que já está acontecendo e que poderá se tornar contra-produtivo.

As prescrições políticas para o apoio da formação do capital social na América Latina, deve seguir alguns passos ou caminhos, como os exemplificados por Grootaert e Narayan:

1) “A criação de uma infra-estrutura local básica e de serviços básicos de saúde e de educação deverão levar em conta a estrutura social e as desigualdades sociais, no desenho de estratégias para a criação de grupos e associações participativas. Os processos inclusivos de construção do capital social (por exemplo, incluindo os pobres, tanto homens quanto mulheres) em nível local, fomentados na comunidade, aumentarão o grau de organização das comunidades locais, assim como elevarão a sustentabilidade desses serviços. Os recursos financeiros para estes processos sociais e institucionais precisam fazer parte de um projeto de financiamento, na mesma proporção que uma construção física.

2) Os processos nacionais de ampliação da participação local e da descentralização municipal precisam estar muito bem afinados com o fato de que dependem da composição de comitês de vigilância local e da densidade, da composição e da força, tanto de grupos solidários quanto de uma união com os grupos supracomunitários, com atuação nas comunidades, como os Conselhos Municipais. Em virtude dos perigos decorrentes da cooptação dos comitês de vigilância pelos partidos políticos, este monitoramento ajudará a refinar os procedimentos municipais, e talvez os procedimentos concernentes às eleições. Faz-se necessário, também a desagregação de dados estatísticos de gênero. Alguns autores têm observado que as organizações territoriais tendem a ser dominadas pelos homens. Na verdade, mesmo em nível municipal, como os conselhos rurais recebem recursos, o número de mulheres conselheiras decresceu, à medida que os homens tornaram-se interessados, percebendo que este engajamento os conduziria a cargos potenciais de influência.

3) A assistência técnica precisa ser provida por meio de organizações de desenvolvimento local, pelos comitês de vigilância, e os cidadãos devem receber treinamento sobre as novas leis e sobre seus direitos. A assistência técnica também é importante em nível municipal. Dependendo da importância do Programa, as ONGs e outras agências de financiamento externo precisam ter um papel fundamental na assistência técnica, não só como meio de interlocução para os recursos externos, mas também no treinamento das organizações locais, a fim de preencherem seus mandatos sem serem cooptados pelo Estado. No entanto, as ONGs devem ter a sua própria agenda, que se adequará ou não às estratégias de empoderamento locais. As ONGs que possuem cruzamentos múltiplos ou que são consideradas como agentes supracomunitários, e que já se encontram na região há muito tempo, exercem um papel

muito importante nas ações de desenvolvimento local. Como se pode verificar em outros países, as organizações locais devem ter a capacidade para escolher seus parceiros entre as ONGs, onde elas existam e adquirir, se necessário a assistência técnica requerida, como parte dos Programas de doação financiados por meio de vários canais.

4) Com o objetivo de transformar o capital social dos pobres de uma estratégia de luta para uma estratégia produtiva, serão necessários investimentos no incremento do acesso dos pobres aos bens produtivos, às oportunidades econômicas, à educação e ao crédito.

5) Vale a pena ressaltar que, embora os grupos e as associações possam ser reunidas e acrescidas para trabalharem em conjunto, deve-se pensar na rotação dos líderes, o que conduzirá à estratégias de aquisição de novas habilidades e comportamentos e, também à novas conexões sociais. O aprendizado social que se verificará é provavelmente tão importante quanto os benefícios diretos recebidos pelos membros. É esta característica social dos grupos que permite que o capital social seja diferente de outras formas de capital. (Grootaert e Narayan, 2001: 61).

O Estado tem a tarefa de facilitar as ações da comunidade, ajudando na superação das desigualdades sociais, provendo os cidadãos de todos os mecanismos necessários que lhes permitam uma vida realizada junto às suas famílias. O Estado jamais poderá agir como um oponente da família e dos grupos comunitários; deverá tornar-se, em vez disso, numa organização de nível superior, por meio da qual os propósitos intrínsecos da família poderão ser realizados. A essência da nação, em outras palavras, reside na ação local individual, por meio das instituições cívicas (Paterson, 2000: 45).

Durkheim (apud Fukuyama: 1995), ao referir-se a uma sociedade composta de um número infinito de indivíduos desorganizados, que um Estado hiperatrofiado é forçado a oprimir e conter, necessita de uma série de grupos secundários que estejam próximos uns dos outros, que os atraiam fortemente em sua esfera de ação e leva-os na direção de uma torrente geral de vida social, quando são traçadas metas para benefícios recíprocos, direcionadas a valores como confiança, camaradagem e construção de atitudes. Da mesma forma que as instituições, na opinião de Grootaert e van Bastelaer (2002), esses relacionamentos, atitudes e valores governam as interações entre as pessoas e contribuem para o desenvolvimento econômico e social.

Na verdade, os impactos econômicos e sociais das instituições de microfinanças só se farão sentir na atualidade, se estiverem conjugados a fatores de característica social dos grupos de usuários dos serviços bancários, o que permitirá que o capital social se entrelace nas relações entre a comunidade e seja diferente de outras formas de capital. Neste sentido, deverá separar-se do puramente econômico, contradizer a *Ohio School* que não concorda com os Programas de microcrédito. Neste sentido, não se pode permitir que as instituições irregulares, que vivem puramente das leis de mercado, com metas puramente lucrativas, prejudiquem o trabalho de organizações sérias, tais como Promujer e Crecer, na Bolívia, que não fundamentam seu trabalho somente na recuperação dos empréstimos e no aferimento do lucro, mas que oferecem serviços adicionais para o crescimento econômico e o bem-estar social da população (Velasco e Marconi, 2004: 525).

Estas instituições sérias valorizam os relacionamentos sociais, conforme enfocado por Pierre Bourdieu (1968), Bourdieu e Passeron (1977), Coleman (1990), que foram os primeiros teóricos a revalorizarem os relacionamentos sociais no discurso político, refletindo sobre a complexidade e a inter-relacionalidade do mundo real entre grupos e classes. Entre redes de contatos sociais duráveis, permanentes, institucionalizadas, que ajudarão na formação do capital social.

Para Bourdieu e Coleman (1991) “capital social” se inseria mais no contexto educacional mostrando a importância das relações familiares e da organização social, fundamentais para o desenvolvimento cognitivo ou social de jovens e crianças (Coleman, 1994: 300).

Putnam (1996: 56) segue os passos de Coleman, concentrando-se na 'atuação institucional' do governo e na comunidade cívica, que é composta de redes sociais, normas e padrões de confiabilidade, que permitem a seus participantes agirem juntos e de formam mais efetiva para alcançarem seus objetivos.

Neste contexto, inserem-se as instituições de microcrédito sérias e comprometidas com o cidadão, oferecendo além dos empréstimos, produtos e serviços adicionais, incluindo-se os treinamentos, os aconselhamentos jurídicos, os serviços de educação e saúde, além de outras emergências que afetam a vida dos cidadãos. Estes produtos e serviços são componentes importantes para que os clientes enfrentem as crises de recessão, com altos níveis de inflação, desemprego e até golpes políticos, mas que servirão para demonstrar o quanto são leais à instituição, pagando em dia os seus

débitos, demonstrando sua lealdade a quem lhes socorreu em momentos de infortúnio. É durante as crises que se verifica o quão importantes são os elementos acima apresentados, como garantia de sucesso para seus Programas, com altas taxas de repagamento e crescimento em suas carteiras, do que simplesmente as estratégias monetaristas dos economistas.

O grande diferencial da ONG “Moradia e Cidadania” da CAIXA e do BancoSol é a sua metodologia, baseada no relacionamento direto do agente de crédito com o microempreendedor no local de sua atividade.

A ONG “Moradia e Cidadania” da CAIXA e o BancoSol são duas instituições dotadas de produtos e serviços abrangentes, com estratégias inovadoras e solidez financeira, resultando em modelos de eficiência, com uma alta taxa de pagamentos dos empréstimos, que se traduz não apenas pela tenacidade e disciplina empresarial dos prestatários, mas também pelo seu infinito esforço de trabalho ininterrupto, assegurando as relações amistosas e fluxos de trabalho não-remunerados. Na **Tabela 19** apresentamos a análise comparada do microcrédito desenvolvido pela ONG “Moradia e Cidadania” – CAIXA e o BancoSol, demonstrando os valores dos empréstimos concedidos, as modalidades do crédito, e o número total de usuários, assim como o percentual de mulheres atendidas.

Tabela 19
Análise Comparada do Microcrédito, 2000 – 2002 (US\$)

DADOS GERAIS DO MICROCRÉDITO	ONG MORADIA E CIDADANIA (CAIXA) (Salvador)	BANCOSOL (Bolívia)
Valor mínimo do empréstimo	100.00	100.00
Valor médio do microcrédito	300.00	1.588.00
Valor máximo do microcrédito	400.00	100.000
Modalidade de grupos	Individuais	individuais e solidários
Total de usuários	2.000	62.000
Percentual de mulheres	43%	60%
Taxa de juros anuais	46,8%	28% ¹
Potencial do mercado para novos clientes	10 milhões	700.000
Aporte total de empréstimos concedidos (2002)	400.000	98.5 milhões ²

¹ As taxas de juros oscilam entre 46,8% na ONG Moradia e Cidadania, compreendendo 3,9% ao mês, e de 12% a 28% ao ano no BancoSol.

² Dados fornecidos pelo BancoSol, 30.06.2002

Fonte: Dados compilados pela autora, BancoSol Memoria Anual 2002, ONG-CAIXA, 2002.

Os valores mínimos e médios dos empréstimos são similares, enquanto o BancoSol, recentemente aumentou o valor máximo do microcrédito para US\$ 100.000. O BancoSol, diferente da “ONG Moradia e Cidadania – CAIXA”, trabalha com a modalidade de grupos individuais e solidários, e evidencia-se uma maior participação de mulheres do que no Brasil.

Conclui-se que os Programas de microcrédito têm proliferado nos últimos anos em países tão diversos como Ásia, Europa, América Latina e Caribe, América do Norte e África, na forma de bancos estatais ou privados, ou cooperativas de poupança e crédito.

Como os grupos solidários formados pelas instituições financeiras são pequenos, geralmente homogêneos, de condição sócio-econômica similar, compostos de pessoas que se conhecem, pois pertencem à mesma municipalidade ou província, demonstram confiança uns nos outros, e sabem da capacidade de pagamento dos empréstimos. Os membros do grupo se encarregam de supervisionar o uso adequado dos recursos financeiros que lhes são outorgados pelo banco, e de pressionar a todos os componentes para que paguem suas prestações em dia. Há, também, os relacionamentos com base no indivíduo, sobre os quais as pressões vêm dos agentes de microcrédito, e em alguns casos dos mentores e outros membros pertencentes à comunidade do cliente. Estas duas modalidades são bastante desenvolvidas na maioria dos Programas de microfinanças que analisamos, mas há inclusive, evidência de que existe uma progressão na modalidade de crédito individual, que no presente é superior ao crédito solidário.

No Brasil, a “ONG Moradia e Cidadania” não opera com a modalidade de crédito solidário, pois há dificuldades operacionais no pagamento das prestações, uma vez que trata-se de uma população migrante, que vai e volta à zona rural, e que têm seus negócios em pontos diversos e distantes uns dos outros.

Na Bolívia, os créditos solidários oferecidos pelo Banco Sol se direcionaram a microempresários que têm seus negócios nos mercados, nas feiras, ruas, praças e avenidas, e que se vêem todos os dias. Esses empresários se interagem como membros da mesma comunidade, dos mesmos grupos parentais e organizacionais, criando condições de pagamento dos empréstimos. No entanto, à medida que esses empresários vão adquirindo estabilidade empresarial, preferem os empréstimos individuais.

Tanto no Brasil quanto na Bolívia, as microempresárias que entrevistamos recebem créditos individuais e não solidários.

Ao examinarmos os Programas de microcrédito tanto no Brasil quanto na Bolívia, é importante questionarmos se eles estão reduzindo ou não os níveis de

pobreza. Os Programas de microcrédito, ademais de convencerem os microempresários do setor informal da economia a solicitarem pequenas quantias de empréstimo de suas instituições financeiras, deverão assisti-los na implementação de seus negócios, por meio do desenvolvimento de suas qualificações, provê-los de incentivos e, principalmente uma melhor abrangência de suas redes sociais, promovendo impactos positivos no desenvolvimento econômico das comunidades.

2.4.4 ANÁLISE COMPARADA DAS MULHERES MICROEMPRESÁRIAS ATRAVÉS DE ESTUDOS DE CASO

As entrevistas realizadas com 16 mulheres microempresárias em Salvador e 10 em La Paz, parecem ter um significado a ser eminentemente extraído a partir de uma análise qualitativa, e não por uma análise quantitativa clássica, por se tratar de um número reduzido de entrevistas que não obedeceu a um caráter amostral estatístico. Contudo, optamos por combinar uma análise qualitativa das entrevistas em profundidade, com uma análise quantitativa. Para isso, elaboramos e aplicamos questionários, que pudessem ser trabalhados quantitativamente, tendo sempre a clareza que não se trata de respostas de mulheres representativas em termos estatísticos. Desta forma os casos específicos de cada uma destas mulheres podem ser referenciados a seu significado no conjunto de casos e situações do conjunto das mulheres pesquisadas.

O fundamento da análise qualitativa é a capacidade de revelação de significado. A combinação de uma análise qualitativa com uma análise quantitativa, permite que esta revelação de significado se possa fazer referenciada ao sentido mais totalizante do conjunto de situações destas mulheres pesquisadas. Desta forma, buscamos apresentar como se organizam, se assemelham e se diferenciam as experiências destas mulheres que recebem crédito, entendendo que o conjunto das diversidades e semelhanças encontradas podem estar indicando o que se passa no universo mais amplo das microempresárias que demandam e recebem crédito.

Das dezesseis microempresárias entrevistadas em Salvador, dez receberam créditos e seis demandaram, mas não obtiveram o empréstimo. Das dez microempresárias entrevistadas, todas receberam empréstimo. Como o nosso acesso dependia dos contatos de gerentes e agentes de crédito, na Bolívia, não pudemos ter acesso às mulheres que não receberam o empréstimo demandado, assim como fomos direcionados às mulheres

consideradas de sucesso no uso dos empréstimos. Levaremos em conta na análise, sempre que necessário, estas diferentes situações.

Inseridas majoritariamente em um universo composto de migrantes, recém-chegadas aos grandes centros, alijadas dos processos formais educacionais, as mulheres que demandam microcrédito, estão entre aquelas que não conseguiram inserir-se no mercado de trabalho formal, tendo decidido abrir seus próprios negócios, com suas poupanças particulares, ou com dinheiro conseguido por meio de parentes, como se pode verificar nos dados comparativos entre Brasil e Bolívia, apresentados na **Tabela 20**.

Tabela 20
Mulheres Migrantes no Setor Informal
Brasil - Bolívia

Migrante		País		Total
		Brasil	Bolívia	
sim		14	9	23
		87,5%	90,0%	88,5%
não		2	1	3
		12,5%	10,0	11,5%
Total		16	10	26
		100,0%	100,0%	100,0%

O universo das microempresárias no Brasil mostra-as como 87,5% de migrantes do interior do País, em comparação com 90,0% das mulheres bolivianas, que migraram da zona rural para a zona urbana de La Paz e a maioria instalou-se em El Alto. São poucas as mulheres nascidas em Salvador, Brasil (12,5%) e La Paz (10,0%).

Essas mulheres deixam sua terra natal na esperança de novas oportunidades de vida nas zonas urbanas. Neste estágio, quando essas famílias migram no Brasil e na Bolívia⁶¹, das zonas rurais para os centros urbanos, pode-se testemunhar a revalorização

⁶¹ Este fenômeno é ressaltado por Soto no Peru, na sua análise sobre o setor informal da economia: “All these changes began when the population of self-reliant farming communities began to move to the cities, reversing the long historical trend that kept them in isolation. As we have already seen, between 1940 and 1981 Peru’s urban population increased almost fivefold (from 2.4 to 11.6 million), while its rural population increased barely a third (from 4.7 to 6.2 million). Thus, while 65 percent of the population lived in rural areas and 35 percent in urban areas in 1940, these percentages had been reversed by 1981. To put it more simply, in 1940, two of every three Peruvians lived in the countryside, but by 1981 two of every three lived in the city” (SOTO, Hernando de. **The other path: the invisible revolution in the Third World**. New York: Harper & Row Publishers, 1989. p. 7).

dos relacionamentos sociais, e como uma família de assentados convida a outros membros a juntar-se a eles na cidade, mesmo que tenham que dividir o mesmo espaço domiciliar. Redes de relacionamentos sociais são ‘estruturas abertas, capazes de expandir-se sem limites, integrando novos nódulos, à medida que partilham dos mesmos códigos de comunicação (por exemplo, de valores ou do atingimento de metas)’ na visão de Castells (1996: 470).

Ao inserir-se na área urbana, essas mulheres buscarão meios de sobrevivência, a fim de exercerem um papel importante em sua comunidade. Entre estas mulheres, os relatórios e a carteira do BancoSol apresentam níveis crescentes de microempresárias, que não relutaram em se aproximar dos assessores de microcrédito para solicitarem empréstimos para seus negócios, mesmo conscientes do aumento sistemático das taxas de juros, que nos mostraram uma camada social que foi excluída dos créditos baratos oferecidos pelo sistema bancário oficial, que direciona suas ofertas para uma clientela elitizada. Ao analisar-se as condutas econômicas e sociais das mulheres no setor informal urbano da economia, em La Paz e El Alto, nos foi possível identificar um “terreno importante de conflitos encobertos, que a própria atomização dos atores impede de formular em termos mais coletivos”, citando Silvia Rivera (1996: 54), os quais fazem alusão de maneira direta às estruturas de desigualdade, incrustadas no sistema político e econômico bolivianos.

Os negócios informais mostram uma cultura indígena comunitária, em que os núcleos familiares são fundamentais para o sucesso dos micronegócios, tendo os homens como intermediários no ir e vir do interior para manterem abastecidos os postos de trabalho informais nos mercados livres, feiras ou ruas da cidade.

Do ponto de vista histórico, houve uma intensa migração para as áreas urbanas, em decorrência do fechamento das minas de prata, desequilibrando os tradicionais “ayllús”, culturalmente ameaçados por profundos desequilíbrios demográficos, devido às políticas cunhadas de “desenvolvimentistas” impostas pelo Estado ou pelas Organizações Não-Governamentais. La Paz transformou-se numa só urbe com a agregação de El Alto, há pouco mais de uma década, quando os bairros altos da cidade adquiriram um status administrativo independente, ao converterem-se na capital da quarta seção da província Murillo (Rivera, 1996: 163). Esta “classe mercantil” só foi possível a partir de continuidades decorrentes de uma “classe emergente”, composta por camponeses

proprietários de terras, que foram beneficiados com as possibilidades surgidas após a reforma agrária (Buechler & Buechler: 1996).

Ser mulher na Bolívia significa transitar pelos escalões da migração e da mestiçagem cultural, até ser designada de “chola” ou “birlocha”, em que existem hoje renovadas exclusões e acessos condicionantes aos direitos do cidadão e aos Programas de desenvolvimento com recursos internacionais obtidos, alicerçados em uma população cada vez mais necessitada. De acordo com Rivera (1996: 21)

o Estado e o sistema político perpetuam a exclusão das maiorias ao não poder romper o cerco da pobreza e ao tentar neutralizar a multidão, ritualizando a democracia ao momento único do voto e atando lealdades políticas ao frondoso aparato clientelar cuja fisionomia reproduz ao conjunto da sociedade: índios/as, cholos/as, mestiços pobres, etc., formando as “bases” de múltiplos triângulos “sem base” que desarticulam as solidariedades horizontais e privilegiam as dependências verticais, enquanto que a “casta señorial encomendera” (Zavaleta 1977, 1983), remoçada pela inclusão de capas “gringas” e mestiças ilustradas, continua detendo o poder como faz há mais de quatro séculos.

Neste sistema de exclusão étnica, percebe-se claramente uma reciprocidade negativa de insultos e estereótipos culturais onde se encontra implícito o prolongamento da discriminação e do racismo.

Com as transformações decorrentes de um panorama neoliberal em constante mutação, mulheres e índios passaram a fazer parte da agenda internacional desde os anos '70, inseridos pelos formuladores legais, sem que isso significasse uma mudança de hábitos e mentalidades. Na verdade, acentuaram-se as diferenças, pois ser mulher indígena (ou “chola”, ou “birlocha”) e além disso pobre significa um estigma triplo, que não habilita a um número crescente de pessoas a ascender a um status digno de pessoa humana (Rivera, 1996: 22).

Este processo afeta as mulheres guaranis ou “moxeñas”, às camponesas e semi-camponesas fortemente integradas ao sistema informal urbano, vivendo entre o pólo rural e os múltiplos mercados e rotas interurbanas, e as “cholas” e “birlochas” que vivem nos “cinturões de pobreza” de La Paz, de El Alto e de outras grandes cidades, como Cochabamba e Santa Cruz de la Sierra.

A região Andina, palco onde se desenvolveram inúmeras e sofisticadas culturas, está formada por uma grande variedade de sistemas ecológicos dispersos tanto horizontalmente como verticalmente (Cardoso, 1993: 49). Conformou-se em cerne do movimento Katarista-indigenista dos anos '70. Apesar da classe política fundamentar-se na noção de que a mulher indígena ou a mulher aymara estavam ocupadas com os afazeres domésticos, elas se inseriram em espaços vivos de interação ou resistência cultural. Os homens eram considerados como chefes natos do domicílio e como trabalhadores produtivos, mas as mulheres de diversas condições étnicas interagem entre si e com os homens nos espaços domésticos, como tecelãs, no sindicato, no clube de mães, na prefeitura, no “ayllú”, na associação e no município.

A estrutura familiar fragmentou-se e desestruturou uma ordem familiar, com o processo de expropriação de terras comunitárias entre 1880 e 1920, o que deu lugar a uma profunda “arcaização” das formas de trabalho e de dominação política, provocando a migração para os centros urbanos, trazendo como consequência um número cada vez maior de domicílios tendo as mulheres como chefes (Rivera, 1996: 39).

Estas mulheres chefes de domicílio fazem parte de um espaço produtivo e reprodutivo que estende seus laços a múltiplas unidades similares de seu entorno, assim como aos subúrbios urbanos, onde se reproduz como célula vital das culturas migrantes que vivem nos cinturões urbanos. As mulheres aymaras, quéchuas ou guaraní, articulam-se em redes de solidariedade, parentesco ou de apadrinhamento, inserindo os grupos de camponeses em seu contexto, reproduzindo uma forma *sui generis* de etnicidade feminina, especialmente associada ao mundo rural e as trocas produtivas.

Entre estas mulheres discriminadas pela sua etnicidade, ou por rastros dela, estão as mulheres que demandam microcrédito e por nós entrevistadas. Das bolivianas entrevistadas, 50% possuem famílias com 3 ou mais filhos, como se pode verificar na **Tabela 21**.

Tabela 21
Número de Filhos
Brasil - Bolívia

Número de Filhos	País		Total
	Brasil	Bolívia	
0	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
1	5 31,3%	3 30,0%	8 30,8%
2	4 25,0%	1 10,0%	5 19,2%
3	4 25,0%	3 30,0%	7 26,9%
4	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
5	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

As mulheres bolivianas mostram um número superior de filhos, comparadas às brasileiras. A maioria das mulheres brasileiras entrevistadas têm entre 1 e 2 filhos (56,3%), em face de 37,6% de mulheres com 3 a 5 filhos.

Ao salientarmos o modelo familiar nos dois países, convém definirmos “família”. A família nuclear, definida na maioria dos censos, pesquisas domiciliares e estudos qualitativos, nos mostra uma unidade funcional, com base residencial, constituída pelo casal e seus filhos biológicos, tendo como chefe domiciliar o homem adulto (Paulson, 1996: 91).

O modelo hegemônico de família que surgiu nas classes média e alta, impôs um modelo cada vez mais irreal de família monogâmica, com a mulher encarregada exclusivamente de um ambiente doméstico e o homem como provedor de bens adquiridos por meio do mercado monetário. Neste sentido, a maternidade tornou-se o eixo central de um universo cultural e simbólico ancorado no *chacharwarmi* andino, que se submete a uma crescente ocidentalização por meio do filtro da dicotomia entre um mundo “público” dominado pelos homens, e um mundo “privado” fechado entre as quatro paredes do domicílio e na intensidade intersubjetiva dos afetos (Rivera, 1996: 42).

Nestas famílias nucleares estáveis, dá-se prioridade aos chefes de domicílio masculinos, que são peças-chave na dinâmica de relações complexas de parentesco e

apadrinhamento, provida de uma flexível administração de recursos, espaços e atividades. Ao se analisarem as dinâmicas internas dessas unidades, verifica-se a importância dos filhos, não só como integrados ao trabalho, mas também como herdeiros e encarregados do cuidado dos idosos e enfermos.

A **Tabela 22** apresenta-nos a estrutura familiar desses domicílios, que agregam membros familiares como irmãos, pais ou mães idosos, que estão sob a sua responsabilidade, e que exercem papéis vitais no cumprimento de suas funções. Consideramos aqui como agregados, familiares ou não, excluídos os companheiros/maridos e os filhos e filhas.

Tabela 22
Número de Agregados

Número de Agregados	País		Total
	Brasil	Bolívia	
0	10 62,5%		10 38,5%
1	3 18,8%	2 20,0%	5 19,2%
2	3 6,3%	4 40,0%	5 19,2%
3	4 12,5%		2 7,7%
4		2 20,0%	2 7,7%
NSA		2 20,0%	2 7,7%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

Os domicílios brasileiros das entrevistadas, com 2 a 3 agregados, representam apenas 28,8%, em comparação com 60,0% na Bolívia, que contam com 2 a 4 agregados. Conforme relato de uma empresária, do ramo de flores artificiais, que tem seu negócio no Centro de Salvador: - *“São três pessoas na minha casa, meu filho de 16 anos, que é deficiente e uma sobrinha de 18 anos, que estuda. Tenho um companheiro, não vive comigo, nunca me ajudou em nada, apesar da doença do nosso filho. A deficiência do menino atrapalhou mais ainda nossa vida, nós brigava, ele me atacava e batia no filho. Eu reagia aos maus trato, revidava os ataque, acabamo separando.”*

Num outro segmento, temos o relato de uma empresária de confecções e salão de beleza, na periferia de Salvador: - *“Tenho 3 filhos: dois rapazes, com 21 e 20 anos, e uma filha de 16 anos. Meu filho mais velho é biscateiro, ajudante de pedreiro e estuda à noite, o filho mais novo é funcionário da IBASA e recebe um salário de R\$ 360,00. A filha de 16 anos, estuda e ajuda no salão de beleza, não tem salário, recebe peças de roupas em troca. Minha situação financeira complicou depois que emprestei dinheiro pra meu irmão, que estava em apuros. Ele até foi viver com a família na minha casa, por alguns meses, depois ele mudou, mas não pagou o empréstimo, a filha dele, de 16 anos, continua na casa. Ele disse que vai me ajudar com as despesas de água, luz e telefone.”*

Na Bolívia, ouvimos os seguintes relatos:

(1) de uma senhora que possui um quiosque numa região muito movimentada de La Paz, em um espaço que tem entre 1,5 de altura, por 1,0 metro de largura, protegido por uma grade, que é trancada durante à noite, e recebe a proteção de um guarda noturno: - *“Tenho três filhos, um filho casado, de 36 anos e dois filhos solteiros de 34 e 21 anos. Vivo com meu pai e minha mãe, que são idosos, eu pago as despesas de água e comida”*.

(2) de uma senhora que trabalhou nos serviços de mineração, mas casou-se em 1978, e mudou-se para La Paz, com o marido: - *“Meu marido arrumou um emprego de motorista de ônibus, com carteira assinada, poupamos o suficiente para comprar uma casa e criar os 4 filhos, mas meu marido resolveu vender a casa, ele foi embora viver com outra mulher, fiquei sem nada. Sofri muito com as traições dele, com a violência. Ele não ajudou a criar os filhos, era machista, sempre dizia que eu deveria ficar em casa, que as amigas estavam colocando coisas na minha cabeça. Vivo com minha mãe, na casa dela, eu ajudo nas despesas”*.

Revela-se com mais força nos Andes, tanto do ponto de vista cultural, como do econômico, a presença da família extensa no mesmo domicílio: pais, irmãos e sobrinhos, com ênfase nos parentes da mulher.

No entanto, não só na Bolívia, como no Brasil, as entrevistadas apontam a importância da família e do parentesco como referência de reciprocidade nas expectativas mútuas de “ajuda” econômica, participação nos rendimentos do trabalho e nos “cuidados” de crianças e idosos.

A **Tabela 23** apresenta-nos a situação conjugal das entrevistadas nos dois países.

Tabela 23
Situação Conjugal
Brasil - Bolívia

Situação Conjugal	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Mulher sozinha	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
Marido presente	7 43,8%	8 80,0%	15 57,7%
Marido ausente	8 50,0%	1 10,0%	9 34,6%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

No Brasil, a maioria das mulheres entrevistadas vivem no domicílio sem companheiro (56,3%), embora apenas uma (6,3%) se diga sozinha e 8 (50%) se refiram a um “marido ausente”. O significado dessa categoria centra-se no fato de que estes companheiros não vivem mais no domicílio, mas continuam a interferir em decisões econômicas ou relacionais de autoridade. Enquanto são 80,0% as bolivianas entrevistadas que convivem com seus maridos. Mostra-se, na Bolívia, uma forma de união mais tradicional, calcada em normas e fundamentos indígenas, que parecem ser responsáveis pela maior estabilidade e extensão da família.

Em Salvador há uma predominância de companheiros ausentes, descompromissados com as responsabilidades familiares, apesar da intromissão dos companheiros em seus planos, sonhos e negócios, aparecendo periodicamente, mais para desestabilizarem suas emoções. A mulher mostra-se independente, mas verificamos que há uma autoridade compartilhada. Essas mulheres, cujos companheiros denominamos simbolicamente como “marido ausente” (50,0%) no Brasil e (10,0%) na Bolívia, não vivem com elas no mesmo domicílio, e muitas vezes não recebem qualquer amparo moral para educar os filhos, ou ajuda financeira do companheiro, estando incumbidas da sobrevivência de suas famílias. Além disso, essas mulheres geralmente cuidam de algum membro idoso da família, ou até de filhos de outros familiares, não são casadas, mas têm uma união livre com seus companheiros. São poucas as mulheres solteiras, que deixaram a família no interior do Estado ou província e buscaram centros maiores, na tentativa de melhores chances na vida, de independência financeira, especialmente por meio da abertura de um negócio.

Na verdade, existe um universo simbólico, vasto, misterioso, onde se incluem as mulheres com companheiros “ausentes”, que raramente aparecem, e que não participam da vida familiar, tendo seus domicílios classificados como “unidades anômalas” ou “incompletas”, ignoradas pelos censos demográficos e estatísticas oficiais. Silvia Rivera (1996: 43) chama a atenção para um universo de mulheres que são colocadas frente a várias encruzilhadas, pois foram abandonadas pelos maridos, têm filhos de pais diferentes, mas que cruzam os espaços que as separam da modernidade e da cidadania, para oferecer a seus filhos um futuro melhor que o seu: a integração subordinada em uma sociedade dominante, perpassando a imagem de uma mãe forte e superprotetora, que enfrenta com coragem as situações mais críticas para resolver a sobrevivência de sua família, ou para comprar seu imóvel.

Ao ouvir o relato das microempresárias verificamos que é muito importante para elas ter o seu imóvel próprio, o que significa auto-suficiência, o “vencer na vida”. A maioria dessas mulheres relata que conseguiram comprar sua casa ou seu barraco com a renda auferida de seu micronegócio. No entanto, isto não significa que vivam em seus imóveis, alguns estão alugados. Percebe-se que 36% dessas mulheres bolivianas vivem em domicílios pertencentes aos pais, mantendo sua etnia familiar indígena, ciosos de que suas tradições culturais permaneçam intactas, laços sociais e trocas de informações, que incluem o ir e vir da zona urbana para a zona rural. Quando ocorre uma mudança de domicílio, há uma cisão das grandes famílias, e um desequilíbrio econômico, já que este repousa, na maioria das vezes sobre a pluralidade das fontes de rendimentos (Bourdieu, 1979: 111). Esse equilíbrio vê-se ameaçado quando o casal transfere-se para outro bairro ou outra cidade e precisa arcar com as despesas tanto de alimentação quanto de habitação, incluindo-se aquelas relacionadas à saúde e educação.

Fundamentadas no sonho da abertura do micronegócio, que começa com uma banca, um carrinho, uma loja, uma “tienda” ou um quiosque, onde possam desenvolver a arte de comercializar seus produtos, usufruindo uma renda pessoal que será seu aporte principal de sobrevivência, nos deparamos com intrincadas nuances de profissões e especialidades, que encobrem sutis hierarquias da cor da pele, do lugar de origem e muitos sinais frequentemente estereotipados.

O mercado da *Zona de Belén*, no centro de La Paz, possui estruturas rústicas, mas os microempresários receberam um espaço uniforme para colocarem seus produtos, havendo bancas de frutas, legumes, ervas medicinais, carnes e aves.

Como se pode verificar na **Tabela 24**, os dados mais abrangentes do ramo dos negócios nos dois países mostram na Bolívia a predominância do percentual de mulheres que demandam

microcrédito nos ramos de comércio, de aves, confecções, gêneros alimentícios e hortifrutigranjeiros, enquanto no Brasil se distribuem não só nestes ramos de negócios como também estão mais presentes na venda de produtos industrializados, de bijuteria, acessórios femininos e decoração.

Tabela 24
Ramo do Negócio, Brasil – Bolívia

Ramo do Negócio	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Água mineral.	1 6,3%		1 3,8%
Artesanato, mel, remédios naturais, café, carne de sol e requeijão.	1 6,3%		1 3,8%
Aves (frango).		1 10,0%	1 3,8%
Banca de flores artificiais.	1 6,3%		1 3,8%
Banca de venda de roupas.	1 6,3%		1 3,8%
Bijuterias.	3 18,8%		3 11,5%
Comércio de cereais.	1 6,3%		1 3,8%
Confecções.	2 12,6%	2 20,0%	4 15,5%
Confecções e salão de beleza.	1 6,3%		1 3,8%
Decorações infantis.	1 6,3%		1 3,8%
Gêneros alimentícios (arroz, farinha, ovos, amendoim, açúcar, sêmola, melancia)		1 110,0%	1 3,8%
Gêneros alimentícios.		2 20,0%	2 7,7%
Guloseimas(chocolates, biscoitos, amendoim, doces) e cigarros.		1 10,0%	1 3,8%
Hortifrutigranjeiros.	1 6,3%		1 3,8%
Milho verde e pamonha.	1 6,3%		1 3,8%
Presentes diversos.	1 6,3%		1 3,8%
Roupas, sandália e acessórios femininos.	1 6,3%		1 3,8%
Sucos, saladas de frutas, gelatinas, empanadas, queijos e bolos.		1 10,0%	1 3,8%
Tomates.		1 10,0%	1 3,8%
Verduras.		1 10,0%	1 3,8%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

Na **Tabela 24**, procuramos reter as classificações tais como expressas pelas entrevistadas.

Na **Tabela 25**, agrupamos os dados do ramo do negócio em apenas três segmentos: hortifrutigranjeiros, comércio e confecções em geral, e gêneros alimentícios. Percebe-se então que o comércio predominante na Bolívia é o de gêneros alimentícios, que apresenta um percentual de 50,0% dos negócios, em contraposição à importância do comércio de confecções em geral no Brasil que representa 68,8% dos negócios.

Tabela 25
Ramo do Negócio Consolidado, Brasil - Bolívia

Ramo de Negócio	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Hortifrutigranjeiros	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
Comércio e confecções em geral	11 68,8%	2 20,0%	13 50,0%
Gêneros alimentícios	8 12,5%	5 50,0%	7 26,9%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

É possível inferir que o número de supermercados no Brasil supera os da Bolívia, onde o comércio está predominantemente estruturado em pequenos estabelecimentos, que atendem a uma classe popular de migrantes e camponeses, na tentativa de oferecer-lhes produtos com custos reduzidos. De outro lado, a importância dos pequenos estabelecimentos de gêneros alimentícios e hortifrutigranjeiros entre os ramos de negócios das bolivianas podem indicar uma associação mais íntima do comércio com atividades de produção rural.

No mercado da *Zona de Belén* fomos apresentadas às usuárias do microcrédito do BancoSol, conversamos com cada uma delas, sobre os seus negócios, sua vida pessoal e seus planos futuros. Uma microempresária do ramo de aves (frangos), informou-nos que seu primeiro empréstimo foi feito por meio da Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM), nos anos '80, quando solicitou um empréstimo de 100 bolivianos, a serem pagos em dois meses. A partir daí, continuou a

solicitar pequenos empréstimos para capital de giro, tendo recorrido ao banco mais de vinte vezes. Em seguida, entrevistamos uma microempresária de gêneros alimentícios, que abriu seu negócio com um grupo de amigas, também na década de '80, contando com a ajuda financeira de familiares. Para diversificar seus produtos, solicitou um empréstimo à PRODEM, da ordem de 300 bolivianos. Atualmente, com a consolidação de seu micronegócio, e depois de vários pequenos empréstimos, conseguiu 40.000 bolivianos, por meio do BancoSol, para comprar um terreno e iniciar a construção de sua casa própria. Perto de sua banca, conhecemos uma microempresária que vende tomates. Ela está há sete anos no negócio, e herdou da mãe sua primeira banca. Ressaltou que contou com a ajuda dos produtores de tomates para consolidar seu negócio, pois enviam-lhe o produto regularmente. Com a morte da mãe, tornou-se a única dona do negócio, tendo solicitado seu primeiro microcrédito em 1998, no valor de US\$ 1.500 dólares para formar seu capital de giro. O segundo empréstimo, por meio do BancoSol, foi de US\$ 4.500, para comprar uma casa, que já foi quitada.

Algumas das microempresárias relataram suas experiências anteriores, tendo a Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM) como agência oficial concessora de seu primeiro microcrédito. Para muitas das mulheres entrevistadas, o microcrédito concedido pelo BancoSol significou o primeiro empréstimo formal, inserindo-as economicamente num contexto de microempresárias do setor informal urbano da economia.

Com fundamento nos questionários sobre o tempo de negócio e a capacidade de acesso ao microcrédito, elaboramos a **Tabela 26**, onde apresentamos os índices estatísticos do tempo de negócio.

Tabela 26
Tempo no Negócio
Brasil - Bolívia

Tempo de Negócio	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Até 5 anos	12 75,0%	1 10,0%	13 50,0%
6 a 10 anos	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
11 a 15 anos		2 20,0%	5 19,2%
16 a 20 anos	1 6,3%	3 30,0%	4 15,4%
21 a 25 anos		1 10,0%	1 3,8%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

No Brasil, 75% das mulheres entrevistadas encontram-se com até 5 anos no negócio, enquanto na Bolívia 90% das mulheres ultrapassam 6 anos de negócio: 20% possuem de 11 a 15 anos e 40% tem 16 anos ou mais de tempo no negócio, tendo muitas delas iniciado a vida empresarial ainda muito jovens, seguindo uma trajetória familiar ou cultural. As microempresárias que recebem microcrédito na Bolívia apresentam, assim, maior estabilidade que as brasileiras. Dado o viés a que fomos impostas de escutar somente mulheres de sucesso, é possível inferir que o tempo de negócio é uma variável muito valorizada para a concessão de empréstimos.

Idade e tempo de serviço não são atributos estanques, interagem com outros fatores para a determinação de um negócio estável e do nível de sucesso na vida dessas mulheres. Essa dinâmica interessante é observada na idade média das microempresárias, que é de 25 a 35 anos, mas as usuárias com mais experiência e tempo no negócio, estão na faixa etária dos 45 anos, têm filhos adolescentes, cuidam de outros membros da família idosos, deficientes físicos ou enfermos, e têm sob a sua tutela sobrinhos ou sobrinhas.

Das mulheres entrevistadas no Brasil, com famílias nucleares desagregadas pelos companheiros ausentes, 53,6% aguardam a entrada dos filhos no mercado de trabalho. Um representativo percentual de filhos adultos já trabalha, mas eles não estão inseridos no setor formal da economia, devido à baixa escolaridade, somente conseguindo ocupações temporárias como biscateiros, ajudantes de construção, como peões de obra ou motoristas. Ajudam nas despesas do lar, mas retêm para si parte (que pode ser maior ou menor) de suas rendas.

Na Bolívia, à estabilidade maior no negócio, corresponde uma maior estabilidade do grupo familiar domiciliar expressa tanto pelo maior percentual de Madrid presentes, quanto pela maior presença de filhos e agregados familiares, em especial os pais das mulheres.

A **Tabela 27** apresenta uma análise comparativa do tempo no setor informal da economia entre os dois países, agora levando em conta a participação global.

Tabela 27
Tempo no Setor Informal
Brasil - Bolívia

Tempo no setor informal	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Até 5 anos	4 25,0%		4 15,4%
6 a 10 anos	2 12,5%	2 20,0%	4 15,4%
11 a 15 anos	5 31,3%	1 10,0%	6 23,1%
16 a 20 anos	1 6,3%	4 40,0%	5 19,2%
21 a 25 anos	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
Mais de 25 anos	3 18,8%	2 20,0	5 19,2
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

Comparando-se o tempo de negócio ao tempo no setor informal, é possível evidenciar que a experiência no setor informal é muito anterior à participação no mesmo ramo de negócio de sua atual ocupação. A rotatividade dos negócios no setor informal evidencia-se, ao mesmo tempo, que se torna clara a experiência acumulada.

No Brasil, 25% das mulheres têm apenas 5 anos no setor informal, enquanto no negócio atual, 75% das mulheres têm até 5 anos. As mulheres brasileiras entrevistadas que participam do setor informal há mais de 15 anos representam 62,7%.

Na Bolívia, 80% das mulheres possuem mais de 11 anos como empresárias, tendo herdado seus negócios de parentes, conforme entrevistas pessoais, retratando uma larga vivência na área de vendas. Essas empresárias quer tenham seus negócios no centro ou na periferia, vivem na cidade de El Alto, que está formada por várias zonas subdivididas, num ambiente majoritariamente de migrantes, que habitam em casas modestas construídas nos penhascos ou colinas íngremes, sem qualquer sofisticação ou conforto, sem pintura externa, para evitar-se as taxas governamentais que incidem sobre aqueles que pintam seus domicílios. As casas toscas, de tijolos aparentes, foram ampliadas sem qualquer projeto urbanístico, sofrendo modificações à medida que estes cidadãos eram absorvidos por empregos formais temporários, decorrentes de seu desempenho em campanhas políticas. A maioria das casas recebeu um segundo pavimento, mas não tiveram suas obras terminadas, uma vez que os moradores foram despedidos de seus empregos. A zona metropolitana de El Alto é considerada como periurbana bilíngüe, de alta mobilidade social e geográfica,

formada por organizações étnicas fortes, que enfrentam os mesmos problemas inerentes aos moradores de La Paz, com a ausência de políticas públicas e sociais específicas, que os incluam num contexto formal de trabalho.

Na **Tabela 28** apresentamos uma análise do ramo dos negócios consolidados das duas capitais, conforme se situem no centro ou na periferia.

Tabela 28
Localização do Ramo do Negócio, Centro e Periferia
Brasil - Bolívia

Bairro (local)	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Periferia	9 56,3%	4 40,0%	13 50,0%
Centro	7 43,8%	6 60,0%	13 50,0%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

No Brasil, 56,3% dos micronegócios estão localizados na periferia de Salvador, enquanto em La Paz, a maioria dos negócios do setor informal encontra-se no centro da cidade (60,0%), misturando-se ao comércio formal.

A partir dos critérios de seleção feitos pelo BancoSol, verificou-se que a maioria dos negócios consolidados está localizado no centro da cidade, na região de *El Prado*, onde o movimento é grande, notando-se bancas, tendas, ou quiosques em todas as avenidas. Saindo da agência Matriz do BancoSol, caminhamos ainda no centro, mas na direção norte, para a *Zona de Belén*, onde ficam os mercados livres e as feiras. Mais acima, na direção norte, fica a cidade de El Alto, já na periferia.

Em Salvador, o comércio informal é intenso nas ruas do centro da Cidade Alta, na Rua do Cabeça, na Praça Castro Alves, na Avenida Sete de Setembro; no Mercado Modelo, que fica na Cidade Baixa; e na periferia da cidade: Feira de São Joaquim, Tancredo Neves, Brotas, Sussuarana e Arraial de Cima.

E por que há uma concentração de pequenos negócios na periferia, embora no centro das duas capitais também se façam presentes os pequenos negócios? Será que o baixo poder aquisitivo dos microempresários os dificulta de desenvolverem suas atividades na região central? O que é necessário para que vençam estes obstáculos?

As indagações nos levam à burocracia para a abertura de um negócio. Na Bolívia, os microempresários do setor informal possuem seus pequenos negócios consolidados oficialmente a partir de um cadastro obtido na Prefeitura Municipal, com o pagamento correspondente a uma taxa de Bs 120 bolivianos (US\$ 15.15). Este quadro que se nos apresenta com ruas, praças e avenidas repletas de negócios informais, mostra uma evolução recente das tendências econômicas no País, denotando resultados paradoxais de uma modernização “inacabada, desigual e contraditória”, cujos efeitos se fazem sentir na grande maioria da população (Rivera, 1996: 17).

Os efeitos dos Programas de microcrédito analisados nos dois países apresentam estratégias específicas de atuação que se direcionam para o suporte financeiro, para o desenvolvimento de pequenos negócios.

A missão dos dois Programas está inserida na promoção de oportunidades de formação e geração de renda nos setores sociais vulneráveis, para que possam contribuir para a melhoria das condições e da qualidade de vida, por meio da segurança de padrões alimentares, educação, habitação, saúde e fortalecimento da unidade familiar.

A pesquisa realizada nos dois países apresenta aspectos muito significativos nos dois Programas. Nos dois países, fica clara a necessidade de incorporar um componente de capacitação aos Programas de crédito, a fim de que possam contribuir efetivamente para o desenvolvimento das relações pessoais e capacidades empresariais das mulheres. Em segundo lugar, analisa se o acesso a níveis mais altos de renda gerados pelo microcrédito lhes permitem ganhar espaços do empoderamento social e econômico no âmbito de suas atividades cotidianas: família, empresa e coletividade.

Até aqui analisamos a configuração social das mulheres microempresárias nos dois contextos. Agora, buscaremos diferenciar as mulheres segundo o grau de sucesso obtido na geração de maior renda a partir do recebimento do microcrédito, verificar em que ramos de negócios elas se situam, se o fato de situarem seus negócios no centro ou na periferia parece ter efeitos no maior sucesso, e, principalmente, se o maior tempo de experiência no mesmo ramo de negócio e o maior tempo de experiência no setor informal são indicadores de uma possibilidade maior de sucesso. Ao mesmo tempo, buscaremos situar em que situações estão as mulheres que não obtiveram empréstimo.

Na **Tabela 29** verifica-se a renda dessas mulheres antes do empréstimo.

Tabela 29
Renda Mensal antes do Empréstimo⁶²
Brasil – Bolívia

Renda mensal antes do empréstimo	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Até 400,00	7 43,8%	5 50,0%	12 46,2%
401,00 a 800,00	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
Mais de 800,00	5 31,3%	2 20,0%	7 26,9%
NSA	1 6,3%		1 3,8%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

No Brasil, 43,8% das mulheres percebiam uma renda de até R\$ 400,00 antes do empréstimo, enquanto na Bolívia este percentual chegava a 50,0%. A renda média era de R\$ 401,00 a R\$ 800,00, 18,8% no Brasil e 30,0% na Bolívia. Somente 31,3% das mulheres no Brasil e 20,0% na Bolívia alcançavam uma renda superior a R\$ 800,00, demonstrando o seu baixo empoderamento e redundando em dificuldades para compra de estoques para seus negócios.

Os dados da **Tabela 30** a seguir, mostram os percentuais da renda depois do empréstimo.

Tabela 30
Renda Mensal depois do Empréstimo
Brasil – Bolívia

Renda mensal depois do empréstimo	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Até 400,00	2 12,5%	2 20,0%	4 15,4%
401,00 a 800,00	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
Mais de 800,00	5 31,3%	5 50,0%	10 38,5%
NSA	6 37,5%		6 23,1%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0

⁶² Os dados agruparam a renda em reais, com uma equivalência de US\$ 1.00 = R\$ 3.30. Então, R\$ 400.00 = US\$ 121,21. No caso da Bolívia, R\$ 400,00 significam US\$ 50.50 (1 US\$ = 7.92 bolivianos).

Após o empréstimo, fica claro que o percentual das mulheres recebendo renda inferior a 400,00 reais (ou equivalente) diminuiu sensivelmente, pois são apenas 15,4% as mulheres que continuam nessa categoria. A transposição de uma renda de R\$ 401,00 a R\$ 800,00 é conseguida por (23,1) microempresárias, que vão diversificando seus estoques, cativando um público maior e se inter-relacionando com outros negociantes. São 38,5%, as mulheres que atingem ou superam a renda de R\$ 800,00, depois do empréstimo, quando anteriormente, essas mulheres representavam apenas 26,9%.

Na Tabela que se segue de índice de sucesso calculado a partir do estabelecimento de classes de aumento de renda, procuramos definir três categorias de sucesso: as que denominaremos “estáveis”, ou seja, as que se mantiveram na mais baixa categoria de renda, as de “sucesso”, ou seja, as que implementaram sua renda, passando de uma categoria de classe de renda para a seguinte, e as de “muito sucesso”, que passaram de uma categoria de classe de renda para a de dois níveis superiores. Contudo, no decorrer da análise, dados os números reduzidos de casos, trabalharemos apenas com duas categorias: as “estáveis” e “de sucesso”, incluindo aqui, “as de sucesso” e “as de muito sucesso”.

A partir de uma renda de R\$ 800,00 ou compreendendo (38,5%) de mulheres, verifica-se que são negócios que atingem um segmento mais abrangente e maior experiência no ramo.

Na Tabela 31 apresentamos o índice de sucesso em classes de percentual de aumento.

Tabela 31
Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento
Brasil – Bolívia

Índice de sucesso em classes de percentual de aumento	País		Total
	Brasil	Bolívia	
33,33% a 99,99%	7	4	11
	63,6%	36,4%	100,0%
100,00% a 499,99%	43,8%	40,0%	42,3%
	2	4	6
500,00% a 999,99%	33,3%	66,7%	100,0%
	12,5%	40,0%	23,1%
1.000,00% a mais	1	1	2
	50,0%	50,0%	100,0%
NSA	6,3%	10,0%	23,1%
		1	1
		100,0%	100,0%
		10,0%	3,8%
Total	6		6
	100,0%		100,0%
	37,5%		23,1%
	16	10	26
	61,5%	38,5%	100,0%
	100,0%	100,0%	100,0%

Chamaremos aqui de “microempresárias estáveis” todas as mulheres que receberam empréstimo e mantiveram e/ou aumentaram sua renda em até 99,9%. Se excluirmos do total do Brasil, as entrevistadas que não receberam empréstimo, incluídas na categoria NSA e que representam 37,5% das entrevistadas, verifica-se que é um número superior a 70% de mulheres que se mantêm “estáveis”, depois que recebem empréstimo, em contraste com 30% das mulheres que se situam como de “sucesso”. Em comparação, é menos da metade: 40%, as bolivianas que se mantêm estáveis. A maioria das bolivianas (60%) obteve aumentos maiores que 100%, situando-se entre as mulheres de “sucesso” e de “muito sucesso”.

Os dados gerais do índice de sucesso de percentual de aumento apresentam 42,3% de mulheres nos dois países que tiveram 99% de aumento na renda, mas levando em conta que devem ser excluídas as mulheres que não responderam porque não receberam empréstimo, são 55% do total dos dois países, as mulheres que se mantiveram estáveis depois do empréstimo. O sucesso de seus microempreendimentos atinge um total de 9 mulheres entrevistadas nos dois países, que representam 45% das pesquisadas que receberam empréstimo.

Na **Tabela 32** apresentamos as classes de aumento de renda, segundo o ramo do negócio, iniciando-se a amostra com 99% de aumento, até 100% ou mais (33,3%) para as microempresárias do setor de hortifrutigranjeiros.

Tabela 32
Classes de Aumento de Renda
Por Ramo de Negócio
Brasil - Bolívia

País	Classes de aumento da renda	Ramo do Negócio			Total
		Hortifrutigranjeiros	Comércio e confecções em geral	Gêneros alimentícios	
Brasil	Até 99,99%	2 66,7%	5 45,5%		7 43,8%
	100,00% a 499,99%	1 33,3%		1 50,0%	2 12,5%
	500,00% a 999,99%			1 50,0%	1 6,3%
	NSA ⁶³		6 54,5%		6 37,5%
	Total	3 100,0%	11 100,0%	2 100,0%	16 100,0%
Bolívia	Até 99,99%	1 33,3%	1 50,0%	2 40,0%	4 40,0%
	100,00% a 499,99%	1 33,3%		3 60,0%	4 40,0%
	500,00% a 999,99%		1 50,0%		1 10,0%
	1.000,00% ou mais	1 33,3%			1 10,0%
	Total	3 100,0%	2 100,0%	5 100,0%	10 100,0%

No Brasil, as mulheres que mais apresentaram aumento da renda estão no ramo de gêneros alimentícios. As empresárias que estão no ramo de hortifrutigranjeiros, a maioria, se distribuíram entre aumento de 99,99%, e aumento superior a 100,00%, em contraposição a 45,5% no ramo de comércio e confecções em geral. A totalidade das mulheres no ramo de comércio e confecções em geral tiveram aumento menor que 100%. Na Bolívia, os percentuais mas representativos de aumentos acima de 100%, concentram-se nos ramos de gêneros alimentícios e hortifrutigranjeiros. Os negócios de comércio e confecções na Bolívia se dividem igualmente entre os que obtêm mais de 100% de aumento de renda e os que obtêm até 99% de aumento de renda.

⁶³ NSA: microempresárias que não receberam empréstimo.

No centro de Salvador, visitamos por mais de uma vez uma empresária que vende flores artificiais; e na segunda visita, verificamos que ela havia ampliado sua linha de negócios oferecendo sombrinhas e guarda-chuvas: - *“No Natal vou ter brinquedos eletrônicos também”*, enfatizou. Na Feira de São Joaquim, visitamos uma comerciante de gêneros alimentícios, com 15 anos no negócio informal, que possuía uma barraca precária, fechada com plásticos, sem a menor segurança, ou infra-estrutura para exposição de seus produtos, em local de pouca visibilidade para o público: - *“Depois do empréstimo, comprei uma barraca nova, construí paredes de alvenaria e bancadas de madeira. Antes eu tirava R\$ 400,00, hoje tiro R\$ 1.000,00. Em época de festas, quando o movimento aumenta, minha renda passa para R\$ 2.000,00”*. Trata-se de uma mulher casada, cujo marido está encarregado de uma banca bem perto da sua, recebe a ajuda do filho de 15 anos, e herdou o negócio do pai, com quem aprendeu a vender.

Em La Paz e El Alto, os elevados índices de aumento da renda são para os ramos de gêneros alimentícios de hortifrutigranjeiros. Nesse setor, muitos produtos vêm do Peru, na divisa com o Lago Titicaca. É um ambiente propício, cebolas crescem durante todo o ano no vale irrigado, e batatas, apesar de sazonais, são de importante valor econômico de troca, envolvendo constantes viagens para a cidade. Além desses produtos, incluem-se queijos, ovos, tomates, melancia, frangos e porquinhos da Índia.

O comércio de hortifrutigranjeiros e confecções na Bolívia é intenso, com mercadorias trazidas de Llamacachi, Compeños, Huatajata, Parquipujio, do Peru, e do Equador.

As microempresárias, comerciantes de grãos, farinhas, hortifrutigranjeiros, confecções e “chicha” (bebida) mantêm seus negócios ancoradas na reciprocidade e no parentesco, com a participação de sobrinhos/sobrinhas ou irmãos/irmãs, principalmente em dias de feiras e festas, remunerando-os com 10 bolivianos diários (1 US\$ = 7.92 bolivianos), ou um simples prato de comida. Estas redes de parentesco e amizade, mescladas às tradições comunitárias, apresentam-se como atores principais de um mundo popular urbano, que nos permite visualizar o funcionamento estrutural de uma série de linhas divisórias entre homens e mulheres, o público e o privado, atividades trabalhistas e filiações sindicais, que se reproduzem também no interior de cada instituição, privilegiando os setores masculinos. São linhas sociais de amizade e parentesco relativamente circunscritas em categorias culturais que estes indivíduos aceitam, manipulam, transformam ou resistem.

Convém ressaltar que as 6 mulheres entrevistadas, que aparecem como NSA 6 = 23,1% (Missing NSA); estão aqui separadas nessa categoria, e não foram contempladas com os empréstimos solicitados porque não possuíam capital de giro suficiente, e algumas haviam solicitado empréstimos solidários em outros Programas de microcrédito e tiveram impedimentos cadastrais.

Entre as microempresárias entrevistadas que não receberam empréstimo em Salvador, todas estão no ramo de confecções, como se vê na tabela acima, com algumas variações, como um negócio mesclado com salão de beleza e uma empresária que trabalha com decorações infantis.

Passaremos a fazer uma breve caracterização das microempresárias que não receberam empréstimo, fazendo uso, inclusive de dados que serão apresentados em tabelas seguintes, mas que merecem este tratamento a parte, para dar conta da categoria específica de não recebimento de empréstimo. Estas microempresárias têm seus negócios instalados, majoritariamente na periferia (quatro na periferia e dois no centro, conforme tabela seguinte). Três encontram-se há mais de 15 anos no setor informal, a primeira é uma ambulante que está vivendo com a irmã, cujo marido é ausente, não possui ponto fixo e apenas vende seus produtos provisoriamente no Mercado Modelo e ressaltou que gostaria de implementar seu negócio, mas não tem coragem de solicitar um empréstimo. A segunda, tem 3 anos no negócio e 38 anos no setor informal, tem um negócio estável na periferia, marido presente que a ajudou na abertura da loja, aumentou sua renda em 50% em decorrência de um primeiro empréstimo, mas teve seu empréstimo atual negado, porque uma parente fez compras com seu cartão de créditos e não pagou a dívida. A terceira empresária está há 28 anos no ramo do setor informal, e seu negócio tem 5 anos. É separada do marido, apesar de não terem formalizado a separação, tem um comércio formal, na periferia da cidade, e solicitou um empréstimo de R\$ 2.000,00 que ainda não foi liberado, pois faltam documentos comprobatórios de renda e contracheque do marido, que mora no Rio de Janeiro.

Entre as microempresárias que não receberam empréstimo, com menor tempo no setor informal cita-se uma “sacoleira” que tem 1 ano de tempo no negócio, apesar de estar há 5 anos no setor informal. Tem marido presente, casa própria, carro, mas a microempresária não tem um negócio estável que possa apresentar garantias de empréstimo.

A sexta empresária está há apenas 2 anos no negócio, e possui 4 anos no setor informal, é solteira, possui uma renda de R\$ 300,00 e não conseguiu apresentar renda e estoque

suficientes que lhe garantissem o microcrédito. Assim, se é a experiência estável no negócio e a capacidade de dar garantias que possibilitam o acesso ao empréstimo, mesmo com experiência, a falta de garantia ou a má reputação de não ser “uma devedora que paga”, são condições que dificultam ou impedem o acesso ao empréstimo.

Será que o sucesso no ramo de negócio incide sobre as mulheres que têm maior nível de escolaridade? São poucas as microempresárias que terminaram o segundo grau, mas todas sabem fazer contas, calcular o lucro, e tudo parece indicar que a experiência é o quesito mais importante, levando-as ao sucesso.

Os índices de aumento da renda estão explicitados na **Tabela 33**, distribuídos segundo os bairros ou locais do microempreendimento, já agrupados em duas categorias: centro e periferia.

Tabela 33

**Classes de Aumento da Renda por Bairro ou Local do Micronegócio
Brasil – Bolívia**

País	Classes de aumento da renda	Bairro (local)		Total
		Periferia	Centro	
Brasil	Até 99,99%	3 33,3%	4 57,1%	7 43,8%
	100,00% a 499,99%	1 11,1%	1 14,3%	2 12,5%
	500,00% a 999,99%	1 11,1%		1 6,3%
	NSA	4 44,4%	2 28,6%	6 37,5%
	Total	9 100,0%	7 100,0%	16 100,0%
Bolívia	Até 99,99%	2 50,0%	2 33,3%	4 40,0%
	100,00% a 499,99%	1 25,0%	3 50,0%	1 10,0%
	500,00% a 999,99%	1 25,0%		1 10,0%
	1.000,00% ou mais		1 16,7%	1 10,0%
	Total	4 100,0%	6 100,0%	10 100,0%

O que caracterizamos como diferenças específicas em Salvador e em La Paz, é que fazer sucesso com micronegócios em Salvador parece ser um pouco mais fácil na periferia que no centro, enquanto em La Paz, parece ser o centro o lugar que propicia mais sucesso. Entre as mulheres de sucesso bolivianas, a maioria está no centro, e, em Salvador, está na

periferia. Entre as microempresárias estáveis de Salvador, a maioria está no centro e a minoria na periferia. Em La Paz, as microempresárias estão igualmente divididas entre centro e periferia. Na capital baiana, o maior contingente de informais está no centro, onde o fluxo de pedestres é intenso, e apesar da alta probabilidade de negócios, a disputa é acirrada, enquanto na periferia, os micronegócios parecem ter a menor concorrência e poder assim ter mais sucesso. Contudo, o que se pode também concluir, prioritariamente, é que a oposição centro-periferia, não é um indicador tão relevante de sucesso, pois os dados desta pesquisa indicam diferenças, mas relevam uma proporcionalidade equilibrada entre as duas posições: centro e periferia, nas duas cidades.

A **Tabela 34** apresenta o índice de sucesso das microempresárias no Brasil, em classes de percentual de aumento pelo tempo no setor informal.

Tabela 34
Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento
Tempo no Setor Informal - Brasil

Índice de sucesso em classes de percentual de aumento	Tempo no setor informal						Total
	Até 5 anos	6 a 10 anos	11 a 15 anos	16 a 20 anos	21 a 25 anos	Mais de 25 anos	
33,33% a 99,99%	1 14,3% 25,0%	2 28,6% 100,0%	1 14,3% 20,0%	1 14,3% 100,0%	1 14,3% 100,0%	1 14 33,3%	7 100,0% 43,8%
100,00% a 499,99%			2 100,0% 40,0%				2 100,0% 12,5%
500,00% a 999,99%			1 100,0% 20,0%				1 100,0% 6,3%
NSA	3 50,0% 75,0%		1 16,7% 20,0%			2 33,3% 66,7%	6 100,0% 37,5%
Total	4 25,0% 100,0%	2 12,5% 100,0%	5 31,3% 100,0%	1 6,3% 100,0%	1 6,3% 100,0%	3 18,8% 100,0%	16 100,0% 100,0%

Enquanto as microempresárias “estáveis” no Brasil se distribuem quase equitativamente entre as que têm de até 5 anos de experiência no setor informal até as que têm mais de 25 anos, as empresárias de sucesso se concentram entre as que têm de 11 a 15 anos experiência. Assim o tempo de experiência prévia é importante para o sucesso, mas,

claro, não é suficiente. O tempo médio de experiência no setor informal parece estar sendo mais relevante para o sucesso entre as microempresárias baianas que o tempo no mesmo ramo do seu negócio atual, como se verá na tabela adiante (**Tabela 36**), onde as mulheres de sucesso em Salvador se situam entre as que estão na categoria de menor tempo no ramo de negócio que é de até 5 anos.

Um caso de sucesso, com 100% de aumento na renda bruta, é o de uma vendedora de água mineral, na Praça do Relógio, Centro, em frente à agência da CAIXA. Esta microempresária está no ramo há 4 anos, e possui 15 anos de experiência no setor informal. É uma mulher de marido ausente, que lutou para conseguir regularizar seu negócio, comprar um carrinho padronizado, estabilizar suas vendas, mas que conseguiu aumentar sua renda de R\$ 300,00 para R\$ 600,00. O segundo caso, é o da empresária da Feira de São Joaquim, na periferia, dona de um negócio estável, marido presente, que depois do empréstimo, conseguiu um aumento na renda de R\$ 400,00 para R\$ 2.000,00 (500%). O terceiro exemplo, é de uma empresária com comércio estável em seu domicílio, na periferia, que relatou uma experiência de 15 anos no setor informal, com ponto fixo, clientela cativa, cuja renda passou de R\$ 150,00 antes do empréstimo, para R\$ 1.200,00 depois de receber o microcrédito.

Em La Paz, apesar de um alto percentual de “quiosques” e “barracas” no centro da capital, há um contingente maior de migrantes que vive em El Alto e se abastece nos pequenos estabelecimentos, que vendem gêneros alimentícios a granel, frutas e verduras.

No geral, verifica-se um balanceamento entre negócios bem sucedidos no centro e na periferia. As mulheres entrevistadas em Salvador, que denotam maior sucesso depois do recebimento do microcrédito, estão na periferia, em contraposição às mulheres bolivianas, bem sucedidas, que têm seus negócios instalados na periferia de La Paz, geralmente El Alto, onde se concentram no ramo de hortifrutigranjeiros.

A **Tabela 35** apresenta o índice de sucesso em classes de percentual de aumento por tempo no setor informal na Bolívia.

Tabela 35
Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento
Tempo no Setor Informal - Bolívia

Índice de sucesso em classes de percentual de aumento	Tempo no setor informal					Total
	6 a 10 anos	11 a 15 anos	16 a 20 anos	21 a 25 anos	Mais de 25 anos	
33,33% a 99,99%	1 25,0% 50,0%	1 25,0% 100,0%	2 50,0% 50,0%			4 100,0% 40,0%
100,00% a 499,99%	1 25,0% 50,0%		2 50,0% 50,0%		1 25,0% 50,0%	4 100,0% 12,5%
500,00% a 999,99%				1 100,0% 100,0%		1 100,0% 6,3%
1.000,00% a mais					1 100,0% 50,0%	1 100,0% 37,5%
Total	2 20,0% 100,0%	1 10,0% 100,0%	4 40,0% 100,0%	1 10,0% 100,0%	2 20,0% 100,0%	10 100,0% 100,0%

Todas as mulheres bolivianas que tiveram 99% de aumento de renda, isto é, as que denominamos “estáveis”, por não apresentarem mudanças significativas nos seus negócios, se distribuem quase equitativamente entre as que possuem de 6 a 10 anos, até as que possuem de 16 a 20 anos de experiência, de 6 a 25 anos no setor informal. As mulheres “de sucesso” se concentram entre as que têm mais de 16 anos de experiência no setor informal, com exceção de uma que apresenta de 6 a 10 anos de experiência.

Focalizando-se apenas a escala das mulheres de “muito sucesso” de aumentos de 500% a 1000% ou mais, releva-se uma experiência marcante de 21 a 25 anos, e a inserção de apenas 2 mulheres. Essas mulheres relatam que herdaram seus negócios do pai ou da mãe, num contexto de continuísmo familiar. A preocupação dos pais em passar à filha seu micronegócio, contribuirá para gerar o capital social.

A partir da consolidação de seus negócios, que lhes garantirão aumento efetivo na renda, o poder de mando dessas mulheres se fará presente, mostrando as relações de gênero dentro do domicílio, a identidade feminina na gerência tradicional do negócio, como manifestação do seu empoderamento empresarial no âmbito familiar.

A **Tabela 36** mostra as classes de aumento da renda por tempo no setor informal nos dois países.

Tabela 36
Classes de Aumento da Renda
Tempo no Setor Informal – Brasil - Bolívia

<i>Classes de aumento da renda</i>		<i>Tempo no setor informal</i>						<i>Total</i>
		<i>Até 5 anos</i>	<i>6 a 10 anos</i>	<i>11 a 15 anos</i>	<i>16 a 20 anos</i>	<i>21 a 25 anos</i>	<i>Mais de 25 anos</i>	
<i>Brasil</i>	<i>Até 99,99%</i>	1 25,0%	2 100,0%	1 20,0%	1 100,0%	1 100,0%	1 33,3%	7 43,8%
	<i>100,00% a 499,99%</i>			2 40,0%				2 12,5%
	<i>500,00% a 999,99%</i>			1 20,0%				1 6,3%
	<i>NSA</i>	3 75,0%		1 20,0%			2 66,7%	6 37,5%
Total		4 100,0%	2 100,0%	5 100,0%	1 100,0%	1 100,0%	3 100,0%	16 100,0%
<i>Bolívia</i>	<i>Até 99,99%</i>		1 50,0%	1 100,0%	2 50,0%			4 40,0%
	<i>100,00% a 499,99%</i>		1 50,0%		2 50,0%		1 50,0%	4 40,0%
	<i>500,00% a 999,99%</i>					1 100,0%		1 10,0%
	<i>1.000,00% a mais</i>						1 50,0%	1 10,0%
Total			2 100,0%	1 100,0%	4 100,0%	1 100,0%	2 100,0%	10 100,0%

Comparando-se Brasil e Bolívia, o tempo no setor informal das mulheres de sucesso tende a ser maior entre as bolivianas que entre as brasileiras, reforçando-se na situação boliviana, mais do que na brasileira, a importância do tempo no setor informal para o sucesso dos empreendimentos.

A **Tabela 37** explicita as classes de aumento da renda por tempo no negócio nos dois países.

Tabela 37
Classes de Aumento da Renda
Tempo no Negócio – Brasil - Bolívia

Classes de aumento da renda		Tempo no setor informal					Total
		Até 5 anos	6 a 10 anos	11 a 15 anos	16 a 20 anos	21 a 25 anos	
Brasil	Até 99,99%	3 25,0%	3 100,0%		1 100,0%		7 43,8%
	100,00% a 499,99%	2 16,7%					2 12,5%
	500,00% a 999,99%	1 8,3%					1 6,3%
	NSA	6 50,0%					6 37,5%
Total		12 100,0%	3 100,0%		1 100,0%		16 100,0%
Bolívia	Até 99,99%	1 100,0%	1 33,3%	1 50,0%	1 33,3%		4 40,0%
	100,00% a 499,99%		1 33,3%		2 66,7%	1 100,0%	4 40,0%
	500,00% a 999,99%			1 50,0%			1 10,0%
	1.000,00% a mais		1 33,3%				1 10,0%
Total		1 100,0%	3 100,0%	2 100,0%	3 100,0%	1 100,0%	10 100,0%

É especialmente ao se comparar o tempo de experiência no mesmo tempo de negócio, mais do que a experiência de tempo no setor informal, que as situações da Bolívia e do Brasil se diferenciam. Os índices apresentados evidenciam que as empresárias brasileiras de sucesso não possuem a mesma tradição empresarial que as bolivianas. É evidente a concentração das brasileiras de sucesso na primeira escala, de até 5 anos no tempo do negócio, e é também, significativo que as empresárias com mais tempo de negócio (três com de 6 até 10 anos no mesmo ramo de negócio, e uma com 16 a 20 anos no mesmo ramo de negócio) não se situem entre as de maior sucesso. Muito embora, como já vimos, todas as brasileiras de sucesso que apresentam tão somente até 5 anos no atual ramo de negócios, todas elas apresentam experiência no setor informal de 11 a 16 anos, indicando a maior instabilidade dos micronegócios em Salvador que em La Paz.

Os dados apresentados mostram um segmento de mulheres brasileiras, três mulheres que relataram uma experiência significativa de 11 a 15 anos de tempo no setor

informal, com percentuais de aumento na renda que variam de 100 a 900%. Essas mulheres possuem negócios estáveis, com larga diversidade de produtos e gerenciamento orçamentário saudável.

Na Bolívia, as microempresárias de sucesso encontram-se a partir da escala de 6 a 10 anos no tempo de negócio. No universo das mulheres entrevistadas em La Paz – El Alto, todas possuem mais de 10 anos de tempo no setor informal, denotando experiência no ramo de vendas, e duas mulheres com 21 a 25 anos ou mais como empresárias, e percentuais de aumento de renda depois do empréstimo, de 100% a 1000%.

Dessas microempresárias, 6 mulheres têm suas lojas, tendas ou quiosques no centro da cidade, e 4 na periferia. Os negócios são estáveis, em mercados, lojas, ou espaços públicos licenciados, verificando-se apenas uma microempresária que possui seu negócio instalado de forma precária, numa ruela. É uma mulher de marido ausente, enquanto das entrevistadas, somente uma apresentou-se como mulher sozinha, e 8 com maridos presentes. Os hortifrutigranjeiros superaram o comércio de confecções, mostrando um aumento na renda depois do empréstimo da ordem de 100% a 1000%. Das mulheres entrevistadas, somente uma vendedora de tomates, disse ter tido apenas 33% de aumento de renda. Seis mulheres disseram possuir o segundo grau completo, e uma relatou que chegou a cursar dois anos no curso de medicina, tendo abandonado a universidade para trabalhar. As outras quatro relataram não ter terminado o primeiro grau, mas são capazes de fazer contas, contabilizar compras e vendas, e o lucro auferido em suas transações comerciais.

No que se refere à Bolívia, 50% das mulheres entrevistadas têm entre 31 e 40 anos. Quatro mulheres estão inseridas na faixa etária de 41 a 45 anos (40%), e uma têm 54 anos (10%). As mulheres que têm entre 6 e 10 anos no setor informal (20%) passaram para a segunda classe de aumento na renda depois do empréstimo. São mulheres com mais de 10 anos de experiência no setor informal, que começaram a ajudar os pais em seus negócios ainda muito jovens, e que herdaram os estabelecimentos familiares. As empresárias que têm de 11 a 15 anos de experiência no setor informal, 5 no Brasil (31,3%) e 1 na Bolívia (10%), passaram para a terceira classe de aumento na renda depois do empréstimo

As mulheres brasileiras têm menos tempo no setor informal. Será que o fator empoderamento empresarial está conectado à idade?

Na **Tabela 38** apresentamos a faixa etária dessas microempresárias.

Tabela 38**Faixa Etária das Microempresárias
Brasil – Bolívia**

Idade	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Até 30 anos	3 18,8%		3 11,5%
31 a 35 anos	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
36 a 40 anos	3 18,8%	2 20,0%	5 19,2%
41 a 45 anos	3 18,8%	4 40,0%	7 26,9%
Mais de 45 anos	4 25,0%	1 10,0%	5 19,2%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

Das mulheres entrevistadas em Salvador, duas têm 25 e 28 anos, justamente aquelas cujos negócios ainda estão em fase embrionária de funcionamento, sua experiência no setor informal é de apenas 4 e 5 anos, e que tiveram suas solicitações de empréstimo negados. A primeira classe apresenta 3 empresárias que possuem até 5 anos no setor informal (25%), que obtiveram de 100 a 499% de aumento na renda depois do empréstimo. Sete mulheres conseguiram aumento na renda e passaram de uma classe para a outra (46,7%), com um tempo no setor informal de mais de seis anos. Uma empresária fica na mesma faixa de 33,2%. Seis microempresárias têm menos de 40 anos, mas já trabalham no setor informal por mais de 15 anos, observando-se apenas duas empresárias respectivamente de 34 e 46 anos, com apenas 7 anos de trabalho no setor informal. As categorias de 30 a 45 anos, apresentam três mulheres em cada faixa etária, com um percentual de 18,8%, havendo uma mudança substantiva na faixa etária de mais de 45 anos, com 4 mulheres (25%).

Assim, o contingente das mulheres entrevistadas na Bolívia não só têm mais idade quanto mais tempo no setor informal, e especialmente mais tempo no mesmo ramo de negócio. E se o sucesso em Salvador parece exigir menos tempo no ramo de negócio que em La Paz, exige, também, no entanto, mais tempo de experiência no setor informal.

As mulheres estão tendo sucesso no seu negócio devido ao tino comercial, tempo de experiência no ramo atual de vendas, mas, especialmente, tempo de experiência no setor informal e maturidade para diversificarem os produtos que comercializam.

Se a caracterização da configuração social das microempresárias e da caracterização dos seus micro negócios, tal como feita até aqui, já nos permitiram comparar os diferentes graus de sucesso a partir dos empréstimos obtidos, assim como verificar a importância do tempo de experiência no setor informal e no ramo do negócio para o sucesso empresarial, o objetivo da nossa pesquisa também inclui uma proposta de análise das relações entre o empoderamento das mulheres e o sucesso nos micronegócios, em que se espera que o acesso ao microcrédito seja uma forma de acumulação espiral de capital social, isto é, para se chegar a obtê-lo, é porque já há uma acumulação prévia, maior ou menor de capital social, e, quando se o obtém, espera-se que aumente o seu capital social. Parte do questionário foi elaborada com o objetivo de apreender a noção de empoderamento, e estabelecer então sua relação com os dados sobre o sucesso das microempresárias.

A perspectiva de análise que escolhemos para abordar a noção de capital social foi a de empoderamento, conceito que focaliza o modo como os atores/sujeitos sociais se percebem e atuam como sujeitos capazes de realizarem seus projetos frente aos outros sujeitos sociais, enfim, de como avaliam e como mobilizam suas forças pessoais e suas redes sociais a favor da realização de seus projetos, de sua auto-estima e da estima percebida pelos atores/sujeitos sociais com quem interagem.

Em geral, o uso da categoria de empoderamento das mulheres proposto pelos movimentos feministas e assumido pelas mais variadas organizações internacionais e governamentais nacionais, utilizam o termo de empoderamento referido às mais amplas dimensões da vida das mulheres. O Informe Anual 2002/2003 do UNIFEM, por exemplo, é intitulado “Acción para el empoderamiento de la mujer y la igualdad de género” e trata dos mais diferentes aspectos da vida cotidiana e das políticas públicas que podem afetar a vida das mulheres como “crear conexiones para el comercio”, alentar la participación política, “llevar a las mujeres a la mesa de negociación, “liberar al mundo de la violencia”, forjar alianzas contra el VIH/SIDA” (UNIFEM, 2003).

Assim o conceito de empoderamento parece indicar a necessidade de reflexão sobre seus diferentes sentidos e usos: o geral e os específicos. O geral parece pressupor uma certa identidade cumulativa entre eles: o empoderamento em uma área desencadearia o empoderamento em outra. Os específicos parecem indicar que as formas de se lidar com estas diferentes áreas exigem estratégias distintas nem sempre estes empoderamentos são cumulativos.

Por empoderamento, entende-se, nesta pesquisa, todas as situações em que as mulheres se percebem como detentoras da capacidade de decisão ou como apoiadas e aceitas pelos atores/sujeitos com quem interagem e que podem representar tanto apoio como obstáculo ou impedimento para suas decisões. Sempre que a mulher, nas suas entrevistas se considera como capaz de decisões ou como apoiada pelos sujeitos com quem interage, entende-se que se está diante de um indicador de empoderamento.

O âmbito social considerado para a medida de sua percepção sobre o seu empoderamento é prioritariamente o âmbito familiar e de agregados, com especial atenção ao âmbito das relações conjugais, mas também estendido para a rede social mais ampla de parentesco e o acesso a instituições oficiais de empréstimo. As decisões levadas em conta se referem não só à capacidade de abrir e gerenciar o negócio frente à percepção dos familiares, mas também ao modo pelo qual são apreciadas ou desvalorizadas, ou sofrem violência por parte dos maridos.

Para efetuarmos a análise, além de trabalhar com uma escala de empoderamento geral que engloba estas variadas dimensões, entendemos ser fundamental trabalhar com subcategorias de empoderamento e verificar se há ou não relação entre elas. O âmbito privilegiado é sempre o mesmo: o domiciliar, mas as diferenças e vivenciam sobre os assuntos diferenciados de empoderamento dentro deste âmbito. As subcategorias que trabalhamos são as que se seguem: empoderamento empresarial, relativo às decisões das mulheres sobre abertura e manutenção do negócio, frente aos sujeitos/atores do âmbito domiciliar; empoderamento conjugal, relativo à sua auto-estima diante do companheiro, à percepção de como o companheiro a respeita e se sofre ou não violência e como reage; empoderamento familiar, relativo às decisões sobre filhos e gerenciamento das relações familiares; e empoderamento social, relativo à capacidade de mobilização de empréstimos para emergências, sejam dos familiares, sejam das instituições.

Ao analisarmos o funcionamento estrutural do mundo público e privado destas mulheres na área urbana, entendemos que há outras formas de empoderamento que não incluímos no nosso questionário. A condição de empoderamento empresarial de mulheres no âmbito familiar que as possibilita gerirem seus negócios, muitas vezes não lhes abre as portas para a participação política. Muitas mulheres se queixam que não podem participar das reuniões sindicais, apesar dos homens solicitarem sua opinião, quando precisam decidir sobre interesses coletivos nas *Juntas Vecinales*, assim como nas próprias Associações representativas do poder político municipal e nacional. Estas

somente oferecem às mulheres um acesso limitado e condicionado ao cumprimento de uma imagem hegemônica (no caso boliviano *mestizo-criolla*) do *dever ser* feminino, por meio do chamado “*entreamado clientelar estatal, para-estatal o partidista, que es la encarnación de la dominación patriarcal y colonial a escala local*” (Rivera, 1996: 283).

As condições atuais na Bolívia enfocam indivíduos e famílias que são excluídas das instituições nacionais, levando-os a questionarem a validade dos conceitos e dos modelos dominantes, suscitando-os a levantarem questionamentos.

Na década de '80, a instabilidade política, as crises econômicas, e as políticas de austeridade do governo, mescladas a graves períodos de seca, e a uma acelerada degradação ambiental, tornaram cada vez mais difícil a vida das famílias rurais, dificultando para que conseguissem desenvolver uma variedade de funções necessárias na manutenção e reprodução em suas vidas.

Conseqüentemente, novos processos estão sendo forjados, embora os avanços positivos não possam ser identificados com facilidade, influenciados pelas hierarquias de poder e a participação histórica de dominação pelos homens brancos, ricos e urbanos.

Atualmente, os processos de Participação Popular estão sendo cuidadosamente planejados, embora as mulheres não estejam completamente incorporadas nas escolas, nos sindicatos, nas cooperativas de produção e nos projetos de desenvolvimento.

Para a construção da categoria e dos índices de empoderamento empresarial apresentados na **Tabela 39**, foram consideradas as respostas a dez quesitos de nosso questionário: (1) o empoderamento relativo à autoridade para a construção da casa inclui os quesitos: (a) quem decide sobre a construção/reparos da casa; (b) quem implementa a construção da casa; (2) o empoderamento relativo a empréstimo, à implementação de negócios e ao trabalho fora de casa inclui os quesitos: (c) quem decide sobre os assuntos de pedir dinheiro emprestado, (d) quem decide sobre o destino do dinheiro emprestado; (e) se o marido aceita quando ela diz que vai abrir um negócio ou comprar um bem durável; (f) se ela tem renda própria; (g) se ela pode gastar sua renda própria sem a permissão do marido; (h) se ela gasta seu dinheiro com o que quiser; (i) se o marido já a obrigou a repassar-lhe seu dinheiro da poupança no passado; (j) e atualmente.

Tabela 39
Empoderamento Empresarial, Brasil - Bolívia

Empoderamento empresarial	País		Total
	Brasil	Bolívia	
4	2 12,5%	3 30,0%	5 19,2%
5		1 10,0%	1 3,8%
7	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
8	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
9	4 25,0%		4 15,4%
10	5 31,3%	2 20,0%	7 26,9%
NSA	1 6,3%		1 3,8%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

As decisões sobre a construção e reparo da casa foram incluídas na categoria de empoderamento empresarial, pois muitas vezes a abertura e continuidade de um pequeno negócio é realizada no próprio domicílio, assim como é uma das linhas da política de microcrédito na Bolívia.

Nos dados apresentados, verifica-se que as mulheres em Salvador, em comparação com as mulheres bolivianas, responderam positivamente a mais quesitos assinalados. Esses quesitos são relativos ao empoderamento empresarial e estão relacionados com a construção da casa e a implementação de reparos, empréstimos e o destino do dinheiro, apresentando-nos níveis de empoderamento mais baixos entre as bolivianas. A demonstração do mais alto nível de empoderamento, as respostas positivas a 10 quesitos assinalados, apresentam índices de 31,3% no Brasil e 20,0% na Bolívia. Levando-se em conta a faixa de resposta positiva no intervalo de 7 a 10 quesitos, entre as bolivianas sua representatividade é de 60% e entre as brasileiras é de 86% (excluída a respondente que se disse “mulher sozinha”), denotando-se que as mulheres brasileiras são mais independentes para decidir e gerir seus negócios e sua renda.

Contudo, as mulheres bolivianas entrevistadas se mostraram mais independentes que as brasileiras com relação ao quesito de decisão de abertura de um negócio.

Enquanto 100% declararam que seus maridos aceitaram sua decisão, apenas 73,3% das brasileiras responderam afirmativamente. Quanto ao uso autônomo da renda própria, as mulheres bolivianas esperam o consentimento final do marido (40% das bolivianas em face de 18.8% das brasileiras). A constituição da autoridade masculina familiar persiste, apesar das mudanças observadas na participação das mulheres nas esferas econômica e política; que levam à intensificação de conflitos entre gêneros e gerações (Paulson, 1996: 93).

Possivelmente, a diferença de maior autonomia das bolivianas frente às brasileiras face à implementação dos negócios se deve à visão cultural boliviana de percepção de sua participação na esfera do âmbito do comércio, como fazendo parte do domínio feminino, dado que nas culturas andinas tradicionais, a atividade produtiva obedece a uma divisão sexual do trabalho, mas dela fazem parte, complementarmente, homens e mulheres.

No Brasil, entre as classes populares, predomina a idéia, moderna, de uma maior ruptura entre a esfera reprodutiva e a esfera produtiva, de tal forma que idealmente ao homem cabe ser o provedor e a mulher “deixar” ou “não” que sua mulher trabalhe ou abra um negócio.

Por outro lado, são as brasileiras as que se consideram mais independentes em relação às decisões sobre a construção e reparação da casa e a decisão sobre tomar dinheiro emprestado. É como se elas, distribuídas entre maridos presentes e maridos ausentes, fossem levadas a tomar as decisões cotidianas e econômicas, enquanto seus maridos retêm o valor da “decisão final” no que respeita à abertura do negócio. Entre as bolivianas, elas decidem sobre a abertura dos negócios e os maridos (geralmente presentes) decidem mais sobre os gastos de suas rendas próprias, suas poupanças e sobre a construção e reparo das casas.

A **Tabela 40**, a seguir, apresenta o empoderamento conjugal nos dois países.

Tabela 40
Empoderamento Conjugal, Brasil – Bolívia

Empoderamento conjugal	País		Total
	Brasil	Bolívia	
3	3 18,8%	3 30,0%	6 23,1%
4	5 31,3%	1 10,0%	6 23,1%
5	1 6,3%		1 23,1%
6	3 18,8%	2 20,0%	5 19,2%
7	3 18,8%	4 40,0%	7 26,9%
NSA	1 6,3%		1 3,8%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

Para a elaboração da categoria “empoderamento conjugal” e dos seus índices, foram utilizados 7 quesitos retirados das entrevistas com as usuárias do microcrédito: (1) Seu marido lhe diz que você é inteligente? (2) Você já sofreu violência de seu marido/companheiro? (3) Você acha que seu marido/companheiro é superior a você em qualidades e educação? (4) Se já sofreu violência: já protestou contra a violência? (5) Se já sofreu violência: reagiu contra a violência? (6) Se já sofreu violência: separou-se do marido? (7) Seu marido acha que o empoderamento da mulher conduz a uma sociedade melhor?

Excluída a “mulher sozinha” (NSA), dos 7 quesitos assinalados, verifica-se que o nível de empoderamento é baixo, para 20,0% das mulheres no Brasil e 30,0% na Bolívia que responderam positivamente apenas a 3 quesitos. De 4 e 5 quesitos respondidos positivamente, se situam 40% das mulheres entrevistadas no Brasil e 10,0% na Bolívia. Agrupando-se os dados dos dois países, temos 24% das mulheres com pouco poder e 32% com poder intermediário, excluída a “mulher sozinha”.

Como nível de empoderamento alto, temos 6 e 7 quesitos respondidos afirmativamente, que correspondem a 40% no Brasil e 60,0% na Bolívia.

As mulheres bolivianas estão mais presentes no nível baixo e alto, ao passo que as mulheres brasileiras se situam nos níveis intermediário e alto.

No quesito “seu marido lhe diz que você é inteligente”, temos respostas afirmativas para 7 brasileiras (46,7%) e 10 bolivianas (100%); enquanto 8 mulheres (53,3%) informaram que os maridos não as consideram inteligentes. As bolivianas são mais asseguradas que as brasileiras.

Quando perguntamos: “você acha que seu marido é superior a você?”, recebemos respostas afirmativas de 7 brasileiras (50%) e somente de 2 bolivianas (20%). As respostas negativas apontam 7 brasileiras (50%) e 8 bolivianas (80%); novamente mostrando que não só as bolivianas são consideradas mais positivamente pelos companheiros, como apresentam melhor auto-estima que as brasileiras.

Ao indagarmos “seu marido acha que o empoderamento da mulher conduz a uma sociedade melhor?”, as respostas afirmativas apontam 7 brasileiras (46,7%) e 9 bolivianas (90%); em contraposição a 8 mulheres brasileiras (53,3%), e 1 boliviana (10%) que informaram que os maridos não as consideram inteligentes.

O resultado estatístico é o mesmo quando perguntamos: “seu marido acha que o empoderamento da mulher conduz ao caos na sociedade?”, 8 mulheres brasileiras (53,3%), e 1 boliviana (10%) informaram que seus maridos acham que o empoderamento das mulheres leva ao caos na sociedade. As bolivianas demonstram possuir mais segurança que as brasileiras, pois seus maridos acham suas iniciativas e seus trabalhos positivos.

No que se refere à violência doméstica, 8 mulheres brasileiras (53,3%), e 4 bolivianas (40%) informaram que já sofreram violência por parte de seus maridos. Adicionalmente perguntamos: “Se já sofreu violência: tornou público?” 7 brasileiras disseram que sim, e somente 1 boliviana tornou pública a violência perpetrada pelo marido, denunciando-o à família.

Ficou evidente que as brasileiras sofrem mais violência que as mulheres bolivianas, mas protestam mais contra este abuso domiciliar, e tornam pública a situação, brigando com o companheiro, enfrentando-o, expulsando-o de casa, gritando com ele, reagindo fisicamente à agressão e rebelando-se contra suas ordens, mas não os denunciam à família.

Se quatro das dez mulheres bolivianas delataram sofrer violência, apenas 1 boliviana respondeu que tornou pública a agressão sofrida, denunciando-o à família.

As mulheres brasileiras entrevistadas protestam mais, tornam mais público sua relação conjugal, contudo reagem de forma mais individualizada; enquanto as mulheres

bolivianas, ou não reagem à violência, ou denunciam a violência à família, levando ao grupo familiar seu problema, esperando que os parentes a ajudem a solucionar seu desajuste conjugal.

No quesito reação contra a violência e conflito, as brasileiras brigam mais, lutam por seus direitos, ameaçam denunciar os maridos e dizem que vão colocá-los na cadeia. Além disso, ameaçam ir embora, se defendem verbal e fisicamente, mas somente 1 mulher chama os filhos para decidir sobre a separação.

Um outro questionamento foi sobre o voto eleitoral: “Você votou independentemente de seu marido?”. Das mulheres brasileiras entrevistadas, 15 (93,8%), e 8 bolivianas (80%) responderam à questão de forma afirmativa. Houve 1 brasileira e 2 mulheres bolivianas que disseram que dependem do marido para votar. As mulheres brasileiras são mais independentes do que as bolivianas, escolhem seus candidatos e votam de forma autônoma nas eleições.

Na **Tabela 41** apresentamos dados sobre o empoderamento familiar das entrevistadas por país.

Tabela 41
Empoderamento Familiar, Brasil – Bolívia

Empoderamento familiar	País		Total
	Brasil	Bolívia	
0	1 6,3%	1 10,0%	2 7,7%
1		1 10,0%	1 3,8%
2	3 18,8%	5 50,0%	8 30,8%
3	11 68,8%	3 30,0%	14 53,8%
NSA	1 6,3%		1 3,8%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

Os dados foram construídos a partir da utilização de quesitos relativos à dinâmica social familiar, a filhos e discussões. Foram 3 os quesitos incluídos:

- (1) Quem inicia as discussões na família? 1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a) 4 [] Pai/mãe 5 [] Outro.
- (2) Sobre controle de natalidade: quem determina quantos filhos vão ter?
- (3) Quem inicia as discussões sobre a educação dos filhos?

Aos 3 quesitos mencionados, verificamos que 68,8% das mulheres no Brasil, e 30,0% na Bolívia responderam afirmativamente que são elas quem decidem ou iniciam as discussões no lar. Respostas afirmativas a 2 e 3 itens correspondem a 84,6% das mulheres nos dois países, indicando que as discussões no lar sobre a socialização e influência nos assuntos familiares é um campo predominantemente feminino, que ocorre mesmo quando seu empoderamento conjugal apresenta índices mais baixos.

Dos relatos em Salvador, ressalta-se o depoimento de uma empresária na Feira de São Joaquim: - *“Eu me considero chefe da casa, meu marido é bom pai, responsável, batalhador, mas sou eu quem dá as ordens finais. Ele colabora com as despesas da casa, mas fui eu quem decidiu ter um filho só”*. Em outra entrevista, ouvimos o depoimento de uma baiana alegre e comunicativa, de 58 anos, natural de Palmeira: - *“Sou casada, meu marido é pedreiro e trabalha em Brejões, tenho quatro filhos de 24, 22, 20 e 18 anos. Minhas duas filhas já ajudam nas despesas, mas sou eu quem decide tudo na casa. Tenho o 1º grau completo, já trabalhei como professora no maternal, no jardim de infância, e como professora de música. Orientei meu filho mais novo a estudar música, ele toca flauta muito bem.”*

Na Bolívia, somente 3 mulheres responderam aos três quesitos, uma delas, que tem seu negócio em El Prado, fez as seguintes observações: - *“Tenho o título de bacharel, terminei o 1º e o 2º graus, estudei 13 anos, sou responsável pela educação dos meus três filhos. Faço depósitos mensais na minha caderneta de poupança, mas não é só para pagar o empréstimo, é para investir na educação dos meninos.”*

Outro relato interessante foi de uma empresária do ramo de gêneros alimentícios, natural de Achacachi, que mudou-se para La Paz ainda criança e casou-se com um peruano, também microempresário: - *“Fui eu que decidi pegar um empréstimo para comprar um terreno e construir minha loja e a casa juntos. Antes eu ia regularmente à escola, mas não consegui terminar o 1º grau. Sou eu quem inicia as discussões na casa, e digo que é preciso melhorar os negócios, e quantos filhos vamos ter. Estou investindo na melhoria do negócio e investindo na educação dos quatro filhos.”*

As 13 mulheres brasileiras entrevistadas, no entanto, mostram-se mais empoderadas na educação dos filhos (87,3%), do que as 6 bolivianas (60%).

Elaboramos a **Tabela 42** com a finalidade de apresentar os dados por país, sobre o empoderamento social.

Tabela 42
Empoderamento Social, Brasil – Bolívia

Empoderamento social	País		Total
	Brasil	Bolívia	
1	2 12,5%		2 7,7%
2	6 37,5%	3 30,0%	9 34,6%
3	4 25,0%	5 50,0%	9 34,6%
4	4 25,0%	2 20,0%	6 23,1%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

Para a elaboração desta categoria, foram analisadas as respostas das entrevistadas sobre sua acessibilidade às redes familiares, às solicitações de empréstimos com parentes e usuários oficiais, num total de 4 quesitos, delineados a seguir: (v) Sobre acesso a fundos emergenciais: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia conseguí-lo com seus parentes? (x) Sobre acesso a fundos emergenciais: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia conseguí-lo com usuários oficiais? (y) Sobre dinheiro emprestado por parentes: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia conseguí-lo com os parentes de seu marido? (z) Sobre acesso a fundos emergenciais: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia conseguí-lo com a família?

Dos 4 quesitos, verifica-se que 50% de mulheres no Brasil e 30,0% na Bolívia, responderam afirmativamente a até 2 questões.

Percebe-se que 50% das mulheres brasileiras e 70,0% das bolivianas, responderam afirmativamente a 3 ou 4 quesitos, indicando que as bolivianas apresentam maior empoderamento relativo a acesso a fundos emergenciais e à utilização das redes sociais.

Antes de apresentarmos as correlações e as ausências de correlações entre estes diferentes tipos de empoderamento (o que faremos na tabela 48), é importante apontar se, a escala geral de empoderamento das mulheres, em que não foram diferenciadas as suas diferentes facetas e aspectos, apresenta uma distribuição correlacionada com a escala de índices de sucesso das microempresárias.

As potencialidades das mulheres e seu respectivo empoderamento, podem constituir um conjunto articulado, embora não harmônico, de iniciativas que buscam contribuir estrategicamente com caminhos e referências, para acelerar o ritmo das mudanças rumo ao fortalecimento de suas ações domiciliares, visando diminuir as desigualdades junto ao cônjuge, o que significa construir, afirmar e defender seus interesses.

Empoderamento é um tema bastante complexo, especialmente quando se apresenta inserido num contexto domiciliar de mando masculino, e que reverbera esta incidência na área empresarial. Para que as mulheres implementem seus negócios alicerçados em parâmetros modernos e competitivos, necessitam de acesso aos recursos financeiros e à capacitação, mas também à auto-estima e ao reconhecimento de sua dignidade e igualdade.

A **Tabela 43** apresenta a relação entre o índice geral de sucesso em classes de percentual de aumento e a escala de empoderamento, para as microempresárias brasileiras.

Tabela 43
Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento
Escala de Empoderamento - Brasil

Índice de sucesso em classes de percentual de aumento		Escala de empoderamento				Total
		1	3	4	5	
33,33% a 99,99%		1	2	1	3	7
		14,3%	28,6%	14,3%	42,9%	100,0%
		50,0%	66,7%	20,0%	50,0%	43,8%
100,00% a 499,99%					2	2
					100,0%	100,0%
				33,3%	12,5%	
500,00% a 999,99%				1		1
				100,0%		100,0%
				20,0%	6,3%	
NSA		1	1	3	1	1
		16,7%	16,7%	50,0%	16,7%	100,0%
		50,0%	33,3%	60,0%	16,7%	37,5%
Total		2	3	5	6	16
		12,5%	18,0%	31,3%	37,5%	100,0%
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Verifica-se que as microempresárias brasileiras que consideramos “estáveis”, isto é, que se encontram no nível 1 (mais baixo) de aumento da renda, de 33% a 99%, englobam mulheres que se situam nas mais variadas escalas de empoderamento: do nível mais baixo (1) ao nível mais alto (5).

Contudo, a relação entre empoderamento e sucesso aparece quando focalizamos as microempresárias com sucesso (nível 2 e 3 de índice de sucesso). Elas correspondem exclusivamente a mulheres com os níveis de empoderamento mais altos : 4 e 5.

Do total das mulheres que apresentaram os mais altos níveis de empoderamento (4 e 5) entre as brasileiras, metade delas apresentou apenas estabilidade nos negócios e metade apresentou sucesso nos negócios. Assim, se os altos níveis de empoderamento não parecem suficientes para o sucesso nos negócios, parecem ser uma condição necessária.

As mulheres que não receberam empréstimo estão inseridas em todas as escalas de empoderamento, de 1 a 5, predominantemente na escala 4, contudo, seu empoderamento não foi suficiente para obter o empréstimo, em função da falta de garantia ou falta de pagamentos de dívidas anteriores, como apresentamos anteriormente.

A **Tabela 44** apresenta a relação entre o índice geral de sucesso em classes de percentual de aumento e a escala de empoderamento das microempresárias na Bolívia.

Tabela 44
Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento
Escala de Empoderamento – Bolívia

Índice de sucesso em classes de percentual de aumento	Escala de empoderamento						Total
	0	1	2	3	4	5	
33,33% a 99,99%		1 25,0% 100,0%	1 25,0% 100,0%	2 50,0% 50,0%			4 100,0% 40,0%
100,00% a 499,99%	1 25,0% 100,0%			2 50,0% 50,0%		1 25,0% 50,0%	4 100,0% 40,0%
500,00% a 999,99%						1 100,0% 50,0%	1 100,0% 10,0%
NAS					1 100,0% 100,0%		1 100,0% 10,0%
Total	1 10,0% 100,0%	1 10,0% 100,0%	1 10,0% 100,0%	4 40,0% 100,0%	1 10,0% 100,0%	2 20,0% 100,0%	10 100,0% 100,0%

As mulheres bolivianas classificadas como “estáveis” por estarem na mais baixa categoria de aumentos de até 99% em suas rendas, estão concentradas em posições mais baixas da escala de empoderamento: 1 e 2, e na posição intermediária: a 3, denotando que tendem a consultar os maridos e aguardar sua palavra final para muitas das decisões, embora todas elas tenham a plena aceitação dos maridos de serem elas quem decidem sobre a abertura dos negócios.

Na escala de 100% a 499% de aumento, que já consideramos segmento da categoria de “sucesso”, ressalte-se uma mulher que, na escala geral, representou o índice zero, demonstrando seu baixo empoderamento. Contudo, seu sucesso parece estar exclusivamente respondendo ao reconhecimento social e do companheiro que a ela compete decidir abrir o micronegócio, quesito a que todas as mulheres bolivianas responderam positivamente.

Com exceção desta única mulher de sucesso com baixo empoderamento, todas as outras que obtiveram sucesso correspondem a mulheres com níveis mais altos de empoderamento: duas no nível intermediário 3 e três nos níveis mais altos: 4 e 5.

Essas mulheres mais empoderadas e de sucesso são majoritariamente do ramo de hortifrutigranjeiros, que têm seus negócios instalados na *Zona de Belén* ou *El Alto*. São mulheres com escalas de empoderamento superiores às das brasileiras, que têm o comando dos negócios, são ativas em suas redes sociais e frente às assimetrias de autoridade.

As entrevistas relativas ao empoderamento foram estruturadas questionando-se itens tidos como de resolução masculina, tais como as decisões para a construção ou reparos da casa, a implementação das obras de construção, a autonomia para a solicitação de um empréstimo bancário, suas formas de pagamento e o cumprimento dos compromissos assumidos.

Inseriu-se, também, a decisão de implementar um negócio fora de casa, que inclui o arranjo das tarefas domiciliares, o cuidado dos filhos e o preparo das refeições. É importante ressaltar que, neste estágio de decisões, as mulheres têm em mente o uso do dinheiro emprestado, a anuência do marido para suas negociações e; posteriormente, o destino que dará à sua renda e a liberdade para gastar seu dinheiro no que mais lhe convier.

Para que o nível de empoderamento das mulheres nos dois países atinja níveis superiores, é preciso que elas sejam consideradas como independentes, seguras de si, inteligentes, envolvidas em atividades que elevem sua participação social e auto-estima, conduzindo-as ao sucesso, canalizando suas rendas para a educação dos filhos, melhorias na casa; e participativas em processos eleitorais e comunitários. Os conflitos domiciliares devem ser dirimidos, para evitar-se a violência no lar e a apropriação de sua poupança pessoal pelo marido.

A relação entre índice de sucesso e escala de empoderamento foi construída sobre o sentido geral do conceito de empoderamento que pressupõe uma identidade cumulativa de capacidade de decisão feminina em todas as esferas. Pensando ainda nesta percepção e representação geral e inespecífica do empoderamento, perguntamos ainda sobre a percepção e representação geral e inespecífica das mulheres sobre de quem é a autoridade da casa, se delas ou de outros, sejam os companheiros, sejam outros familiares.

A **Tabela 45** dá-nos uma visão geral da Auto-Percepção Resumida, e o empoderamento relativo à autoridade da casa. Esta categoria está exclusivamente

construída a partir de um quesito bem geral, amplo e inespecífico sobre a autoridade da casa. Este é o quesito: (1) Sobre chefia do domicílio: quem tem a autoridade da casa?

Tabela 45
Auto-Percepção Resumida, Brasil - Bolívia

Autopercepção resumida	País		Total
	Brasil	Bolívia	
Autoridade da casa	10 62,5%	6 60,0%	16 61,5%
Ausência de autoridade da casa	6 37,5%	4 40,0%	9 38,5%
Total	16 100,0%	10 100,0%	26 100,0%

A autopercepção resumida mostra um percentual de 62,5% de mulheres no Brasil com autoridade da casa, comparado com 60,0% na Bolívia. Em outros termos, vemos que 40% das mulheres bolivianas sentem-se com menos autoridade na casa, em comparação ao mesmo sentimento de 37,5% de mulheres brasileiras.

Nosso comentário é que as mulheres no Brasil apresentam um nível ligeiramente superior de autoridade sobre a chefia do domicílio (62,5%), enquanto as mulheres na Bolívia têm (60,0%), uma diferença muito pequena.

As razões que levam brasileiras e bolivianas a se considerarem ou não autoridade na casa, e que apresentam um resultado similar, parecem advir de situações diferentes. As mulheres bolivianas, calcadas numa cultura indígena de obediência, dependem da anuência dos maridos para tomarem importantes decisões no lar, mas considera-se legítimo e feminino o campo de decisões de abertura de negócios e de decisão no gerenciamento familiar. São menos empoderadas no uso de suas poupanças particulares e em decisões de construção e reformas da casa. Ao decidirem sobre que negócio abrir, mostrarão que têm poder, e ao entrarem numa linha de crédito, proporcionam aumento no capital social e benefício à família. Contam mais com seus maridos presentes para tocarem os negócios, embora a responsabilidade última de investimento monetário seja delas. Entre as brasileiras, que, em geral apresentam maior índice de independência nas decisões, os conflitos com os companheiros atuais e presentes e ex-companheiros, transformados em maridos ausentes pois continuam a

interferir, tendem a ser mais altos, e, assim, aumentam entre elas, as reclamações por falta de empoderamento e as denúncias de violência.

Para buscar entender os possíveis múltiplos e contraditórios sentidos que podem estar incluídos nesta representação de quem é a autoridade da casa, e do também geral e inespecífico uso do conceito de empoderamento, fomos, acima, levadas a refletir diretamente sobre resultados mais específicos da pesquisa apresentados anteriormente, quando trabalhamos com a diversidade dos conceitos de empoderamento. Voltemo-nos de novo a eles, buscando agora verificar se há correlações entre eles.

A **Tabela 46** mostra as correlações, entre o empoderamento empresarial, empoderamento conjugal, empoderamento familiar e empoderamento social, sempre lembrando que todos eles foram construídos tendo como referência dimensões de empoderamento no âmbito familiar e doméstico.

Tabela 46
Correlações entre Empoderamento Empresarial, Empoderamento Conjugal,
Empoderamento Familiar e Empoderamento Social,
Brasil – Bolívia

Empoderamento Familiar e Empoderamento Social	Empoderamento empresarial	Empoderamento conjugal	Empoderamento familiar	Empoderamento social
Empoderamento empresarial	1.000 0,0 26	- 0,145 0,479 26	0,721** 0,000 26	- 0,116 0,573 26
Empoderamento conjugal	- 0,145 0,479 26	1.000 0,0 26	0,019 0,928 26	- 0,143 0,486 26
Empoderamento familiar	0,721** 0,000 26	0,019 0,928 26	1.000 0,0 26	- 0,046 0,825 26
Empoderamento social	- 0,116 0,573 26	- 0,143 0,486 26	- 0,046 0,825 26	1.000 0,0 26

Nota: A correlação é significante a partir do nível 0.01.

A multiplicidade e a não correspondência entre as diferentes escalas de empoderamento específicas se revelam. Não há correlações positivas entre empoderamento empresarial, conjugal e social.

A única correlação significativa entre as escalas de empoderamento é a escala do empoderamento empresarial, correlacionada com a escala do empoderamento familiar

(0.7). Tal como definimos empoderamento familiar nesta pesquisa, trata-se da legitimidade da capacidade de decisão voltada para a escolha do número de filhos, a educação de filhos e a iniciativa no gerenciamento das relações familiares. Todos estes itens remetem às formas mais legitimadas de pensar o âmbito da esfera do poder feminino: a responsabilidade pelo gerenciamento das relações familiares e da educação/socialização dos filhos. Parece ser assim esta legitimação tradicional e ampla do poder feminino que sustenta e se correlaciona com o empoderamento empresarial. A responsabilidade feminina do gerenciamento familiar sustenta assim e se correlaciona com a capacidade e responsabilidade feminina relativas à abertura e manutenção dos negócios, quer sejam consideradas novas e modernas funções femininas, como é o caso das representações predominantes no Brasil, quer sejam consideradas readaptações modernas de funções femininas produtivas e comerciais muitas vezes tradicionais, como é o caso da situação boliviana de bases comunitárias aymara e quéchua, situação cultural de origem das mulheres microempresárias urbanas em La Paz.

Ainda que os conflitos conjugais no Brasil das mulheres microempresárias evidenciem que uma batalha se trava entre homens e mulheres sobre se a decisão de se a mulher trabalha fora ou abre um negócio deve ser do marido ou da mulher, as mulheres brasileiras cada vez mais são responsabilizadas pela função de provedora única diante de maridos ausentes, ou de co-provedoras, quando com maridos presentes. Esta abertura de negócios é percebida especialmente pelas mulheres brasileiras, como novos empoderamentos recentemente obtidos ou a se obter.

As correlações de empoderamento empresarial e familiar contribuíram de forma substantiva para a abertura dos negócios e para o sucesso dessas mulheres brasileiras e bolivianas, levando-as a um incremento na geração da renda, e na formação do capital social.

As correlações negativas encontradas entre o empoderamento empresarial e o empoderamento social, indicam que, no momento da pesquisa, a capacidade representada pelas mulheres de operar com redes de membros familiares e redes de relacionamento pessoal, mais amplas como parentesco, vizinhos, compadres e comadres, chefe sindical e religioso, que representassem capital social, protegendo o indivíduo na resolução de problemas emergentes, era menor que seu nível de empoderamento empresarial efetivo, como microempresária que já é.

Este dado pode estar significando o aumento do individualismo na gestão dos negócios, tal como os gerentes na Bolívia apontaram a generalização dos créditos individuais frente aos solidários, quando os empresários obtêm sucesso. Pode, no entanto, apenas estar dizendo que estas redes não estão sendo operadas sob as formas mais efetivas, quando de uma política pública que as incentivasse. Contudo, a idéia de que empréstimos solidários possam vir a ser generalizados, parece exigir reflexão. Se uma rede solidária de empréstimos pode ser pensada a partir da tradicional rede de “solidariedade” ou de ajuda recíproca, que tem base nos laços parentais e os fortalece, cria mecanismos de defesa no embate ao desemprego, na abertura ou fortalecimento dos negócios, e no entrosamento no ir e vir da zona urbana para a rural e vice-versa, a pesquisa indica que estas redes não estão sendo operadas de forma a impulsionar a abertura e gestão dos negócios.

A não correlação dos empoderamento empresarial e familiar com o empoderamento conjugal, parece indicar, por sua vez, que as mulheres estão podendo se tornar microempresárias, obter maior ou menor sucesso nos seus negócios, sem que estejam aumentando seu empoderamento conjugal. Entre as brasileiras, pouco mais da metade referem-se a maridos ausentes que continuam em conflito com elas, e tanto as chefes de domicílio quanto as com maridos presentes, declaram sofrer violência. Entre as bolivianas, sua maior capacidade de decisão de abertura de negócios e seu maior grau de reconhecimento da inteligência e dignidade de suas mulheres pelos companheiros, são contra-restados pela sua maior anuência às decisões dos companheiros sobre a gestão do negócio, do uso de sua renda e de sua poupança e pelo maior silêncio mantido em relação à violência.

Entre os fatores que têm contribuído para mudar um quadro histórico familiar de submissão, dando empoderamento empresarial às mulheres no âmbito familiar, citam-se a rápida aculturação nas zonas urbanas, a solicitação de créditos para a ampliação de seus negócios; mas suas novas expressões de poder no lar, estão embasadas no tradicional empoderamento familiar de gerenciar as relações familiares e filiais, que, em resumo, é o empoderamento mais consistente com o empoderamento empresarial conseguido no âmbito familiar.

O que observamos na pesquisa de campo é que embora o domínio público esteja “culturalmente nas mãos dos homens”, existe uma participação feminina efetiva,

promovendo um constante diálogo entre a esfera doméstica-feminina e a pública-masculina (Cardoso, 1993: 80).

Os destinos da comunidade são definidos pelos homens, na cultura brasileira e boliviana, mas existem mecanismos sutis de poder feminino, que se lhes atribuem como agentes particulares de estratégias possíveis e concretas, que dão poder as mulheres e que as tornam fundamentais para as mudanças sociais, principalmente no que tange à educação e geração do capital social.

Em resumo, o que pudemos observar em Salvador e em La Paz – El Alto, numa comunidade urbana, são fortes responsabilidades para as mulheres no desempenho de seus negócios, e no interior de seus lares junto a suas famílias. A elas são impostas uma série de discriminações e desvantagens estruturais impingidas por um sistema econômico e social patriarcal, calcado em benefícios masculinos.

Embora a participação percentual de mulheres no setor informal urbano tenha se alterado de maneira muito significativa nos últimos vinte e cinco anos, é preciso fortalecer seus empreendimentos, por meio de uma gestão bancária inovadora, que lhes permitam o acesso ao crédito sem burocracias e entraves.

CONCLUSÕES

C.1 ENCONTRO COM UMA HISTÓRIA DE GÊNERO E COM PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

Ao nos atermos aos traços históricos dos efeitos dos movimentos feministas na América Latina, verificamos que o uso do gênero e da proposta de empoderamento das mulheres aumentou a força das mulheres e deu proeminência ao fato de que o estabelecimento de um completo empoderamento depende de quão importante são os passos respectivos para este empoderamento, modificando o pensar e o agir; traçando caminhos alternativos para o alcance de metas empresariais e familiares.

As metodologias que emergiram nos últimos vinte e cinco anos para a análise de gênero e política, e de sua aplicabilidade para o estudo comparativo na América Latina passaram por tendências cíclicas que aceitaram e descartaram esquemas teóricos grandiloquentes e encontraram respostas imediatas e compatíveis nos próprios grupos formados por essas mulheres. As teorias acadêmicas que se apresentaram nas últimas décadas postulavam conexões causais muito simples, fundamentadas nos próprios setores da classe média, cujos membros, por seu turno, advogavam a democracia política, não como uma tática para ganhar o poder, mas como uma expressão para denunciar seus problemas cotidianos, e como o fator sexo opera nas sociedades de classes, de modo a alijar da estrutura ocupacional grandes contingentes de elementos do sexo feminino, tão bem explicitados por Saffioti (1976).

A evolução dessas reivindicações foram almagamadas por sentimentos retidos de invisibilidade, violência e preconceito, espelhados na ausência de políticas públicas e sociais, em que a distância entre o espaço público e privado é maior (Machado: 1990).

A impossibilidade de serem ouvidas em foros internacionais mudou-lhes o comportamento e fez com que exigissem direito ao voto, à empregabilidade e à sexualidade. As evidências sobre as desigualdades masculinas/femininas foram alardeadas por feministas em todos os quadrantes, que demandaram o combate à discriminação e o enquadramento das mulheres numa agenda igualitária feminista, a partir do início da década de 70.

No mesmo período, as vozes feministas se levantaram na academia e nos sindicatos, para enfatizarem temas de gênero, estudos dos papéis econômicos das mulheres, e uma crítica radical a respeito das condições econômicas da América Latina. Entre elas, as más condições de trabalho e os baixos salários pagos às mulheres, uma evidência de que as mulheres eram recrutadas num sentido populista pelos governantes como secretárias e informantes dos partidos, assim como para enfraquecerem os sindicatos, indicando que a única expressiva categoria de trabalho remunerado para as mulheres estava catalogada na categoria de “serviço doméstico”, temas que ilustravam efetivamente quanto o sistema capitalista explorava o trabalho. Para os teóricos dependentistas, havia uma evidência gritante a respeito da marginalização das mulheres, principalmente no que tange aos direitos civis, ressaltados por Barsted e Garcez (1999).

A realidade cotidiana, as histórias orais, e testemunhos pessoais das mulheres denotavam as violações aos direitos humanos, a sobrecarga de trabalho, a organização de trabalhos voluntários e sua participação em movimentos sociais.

As experiências do passado refletiram profundamente na vida das pesquisadoras latino-americanas, que inseriram-se nos movimentos sociais democráticos, identificando-se como feministas. A Década das Nações Unidas para as Mulheres (1975-1985) e a influência de mulheres que retornavam do exílio, e que estiveram inseridas como participantes ativas em grupos feministas na Europa, no Canadá ou nos Estados Unidos, criaram uma onda mobilizadora sobre a consciência feminina na região, permitindo o surgimento de uma crescente audiência sobre a pesquisa feminista (Alvarez, 1990; Jaquette, 1995).

Favoravelmente, os direitos humanos das mulheres e as organizações populares de mulheres começaram a tornar-se visíveis em movimentos pró-democráticos de oposição, especialmente no Cone Sul. Colocados juntos, estes desenvolvimentos reforçaram e impeliram para uma mudança de parâmetros do enfoque dominante sobre os papéis econômicos das mulheres para os estudos sobre gênero e política (Jaquette, 1995; Cappellin, 1996).

Entre os movimentos pró-democráticos de oposição que alcançaram notoriedade internacional destacam-se os Comandos Femininos do Movimento Nacionalista Revolucionário (MNR), a União de Mulheres da Bolívia (UMBO), a Federação Democrática das Mulheres da Bolívia (FDMB), a Federação Nacional das Mulheres Camponesas “Bartolina Sisa”, as *juntas de madres* chilenas, que organizaram as

cozinhas comunitárias para alimentarem suas famílias, a mobilização coletiva das Mães da Praça de Maio na Argentina (abril de 1977), que marchavam semanalmente em frente ao palácio presidencial em Buenos Aires, exigindo do governo o retorno de seus filhos, que haviam sido presos, torturados ou assassinados pelos militares (Jaquette, 1994: 5, Feijoó e Nari, 1994: 111). O protesto de grupos feministas no Brasil, que Sonia Alvarez (1990) mostrou em seu trabalho, tais como Carmem Portinho, Bertha Luz, Maria Lacerda de Moura, Carlota Pereira de Queiroz, Nísia Floresta, Antonieta de Barros, Inez de Oliveira, Eva Blay, entre outras, que se notabilizaram por sua força central na campanha contra o regime militar e para a volta de eleições livres, demonstraram seu poder de organização, duas combinações de poder com (*power with*) e poder interior (*power within*).

Apesar do antagonismo, em relação ao feminismo, vindo de todos os tipos de atores políticos e instituições, o pensamento e as atividades feministas tiveram um impacto no desenvolvimento político da América Latina, não só em termos individuais, mas como participantes num largo escopo de movimentos sociais, incluindo-se o âmbito econômico, socialmente construído, ressaltado por Siqueira e Cappellin (1997).

Por meio da análise das transformações sociais e mercadológicas ocorridas nas últimas décadas, verificamos que a participação das mulheres no mercado de trabalho aumentou, em parte, devido a uma crescente melhoria nos níveis educacionais, à alfabetização, ao adiamento do casamento, da procriação e do declínio das taxas de fertilidade. A inserção feminina no mercado de trabalho (Bruschini e Rosemberg, 1982; Lavinias, 1996), foi influenciada pela intensificação da migração rural-urbana, e também pela necessidade de uma renda múltipla, em decorrência do declínio da agricultura e do crescimento do setor terciário. A participação feminina foi beneficiada pelo apoio das instituições jurídicas, que trabalharam na reformulação das leis e dos códigos civis, modernizando as legislações trabalhistas, concedendo-lhes direitos ao divórcio e padrões de igualdade na família, tanto no Brasil como na Bolívia (Barsted e Garcez, 1999; Htun, 2003).

As reformulações que se processaram, principalmente com a reforma da Constituição de 1988, no Brasil, conduziram as mulheres a uma significativa mobilização cívica, por meio de debates, que enfocavam a dimensão das discriminações econômicas, a falta de visibilidade no ambiente de trabalho, os salários diferenciados entre homens e mulheres, a dominação masculina, a ausência de políticas públicas, e

outros assuntos tidos como intocáveis pela sociedade brasileira, tais como sexualidade, virgindade, métodos contraceptivos, violência contra a mulher e divórcio, que a partir dessa década, passaram a fazer parte da pauta de discussões das feministas no País (Saffioti, 1976; Carvalho, 1998).

Em paralelo a estes processos, a definição de mercado de trabalho foi ampliada para incorporar o setor informal da economia, tanto no interior como no exterior do espaço domiciliar (o “turno setorial”). A expansão da participação no mercado de trabalho, tem corroborado para que as mulheres participem de forma mais ativa no mercado de trabalho (Sorj: 2004), gerando renda e bem-estar para suas famílias.

Estas conquistas, no entanto, evidenciam que a inserção das mulheres no trabalho precisa ser analisada de forma contextualizada, para se evitar a apresentação de taxas de crescimento que não condizem com a realidade da média de renda, em comparação com os altos níveis inflacionários do custo de vida. A relação entre mulheres e renda está intimamente ligada ao controle dos recursos econômicos, não significando níveis de paridade com os homens, análise que precisa ser continuamente reavaliada para codificar o que realmente se depreende desta inserção na vida das mulheres. Nossa conclusão é que, embora tenha havido uma redução dos diferenciais de renda entre homens e mulheres, serão necessários muitos anos para que estes diferenciais se tornem nulos, apesar dos indicadores mostrarem que as mulheres estão com níveis de escolaridade superiores, permanece um alto diferencial de remuneração para com os homens.

Ao adentrar o mundo do trabalho, as mulheres se conscientizaram de que teriam menos tempo para dedicarem às atividades reprodutivas, ao universo das relações familiares, dos determinantes culturais, dos padrões de organização e associativismo (Siqueira e Cappellin, 1997). Por isso, nos detivemos na análise comparativa sobre o equilíbrio, entre as necessidades materiais e o empoderamento, pois trata-se de um terreno movediço, porque à medida que as necessidades se tornam mais agudas, mais difícil se torna a possibilidade do exercício do poder, especialmente para essas mulheres se inserirem em postos representativos nos sindicatos ou associações de bairro.

Ao debaterem se a divisão de trabalho está em processo de mudança, os autores (Ross, 1987; Blumstein e Schwartz, 1983; Farkas, 1976; Huber e Spitze, 1983;

Coverman, 1985)⁶⁴ se posicionam, focalizando sua atenção para estudos que asseveram que, registraram-se poucas mudanças no envolvimento histórico da participação dos cônjuges nas tarefas domésticas, ao longo das últimas décadas, independentemente do status da força de trabalho da esposa ou do número de filhos, indicando que, certamente, estes fatores afetam substancialmente as horas de trabalho doméstico das mulheres, convergindo para uma penosa jornada tripla.

Como as recentes mudanças econômicas, políticas e sociais convergem para inúmeras alterações, as mulheres estão saindo do contexto domiciliar (privado) para a esfera externa (pública), embora se evidencie que a maioria das tarefas desempenhadas pelas mulheres ainda são ocupações que têm o estereótipo de femininas (Rytina e Bianchi, 1984)⁶⁵. A paridade salarial em comparação com o salário dos homens, apresenta desníveis, muito embora o distanciamento dos salários masculinos esteja menor. Dados estatísticos demonstram que a geração anterior que ocupava postos de trabalho de nível superior eram homens, com educação universitária, cujas esposas eram donas-de-casa. Estes padrões estão sendo revertidos lentamente, comprovando que embora apresentem melhores níveis educacionais, as mulheres ainda têm dificuldade em conseguir um emprego, em competir com postos de chefia e gerir as suas próprias empresas.⁶⁶ Somente por meio do desenvolvimento haverá crescimento, de forma a ampliar as oportunidades para as mulheres, inserindo-as numa nova divisão de trabalho, ampla e irrestrita, engendrando capital social e o bem-estar para a família (Stewart, 1992; Blumberg, 1995, Smith, 2003; Craske, 1999). Os autores que problematizam a transformação das relações sociais e os elementos fundamentais da teoria marxista de classes, enfatizam o impacto da cultura sobre a vida econômica, tendo Max Weber, **A Ética Protestante e o Espírito Capitalista** de um lado, em contraposição com Karl Marx, que não sublinha as forças econômicas que criaram os produtos, mas ressaltando que é a cultura que produz certas formas de comportamento econômico, entre estes, o mais relevante é a sociabilidade espontânea, a formação de grupos de reciprocidade.

⁶⁴ Ver: 1) ROSS, Catherine E. The division of labor at home. **Social Forces** 65 (3), p. 816-833; 2) BLUMSTEIN, Philip; SCHWARTZ, Pepper. **American couples: money, work, and sex**. New York: William Morrow, 1983; 3) FARKAS, George. Education, wage rates, and the division of labor between husband and wife. **Journal of Marriage and the Family**, 38, p. 473-483; 4) HUBER, Joan; SPITZE, Glenna. **Sex stratification: children, housework, and jobs**. New York: Academic Press, 1983.

⁶⁵ RYTINA, Nancy; BIANCHI, Suzanne. Occupational reclassification and changes in distribution by gender. **Montly Labor Review**, 107, 1984, p. 11-17.

⁶⁶ Ver: SMITH, James P.; WARD, Michael. **Women's wages and work in the twentieth century**. Santa Monica: Rand Corporation, 1984.

Por meio da consciência de suas potencialidades, dos mecanismos jurídicos e constitucionais, as mulheres estão aumentando sua participação no mercado de trabalho e na chefia familiar; contribuindo para o desenvolvimento econômico e social (Grootaert e Narayan, 2001; Grootaert e van Bastelar, 2002; Coleman, 1994; Bourdieu, 1997; Putnam, 1996; Portes, 1998).

León (2000), Craske (1999) e Smith et al. (2004) ressaltam que a profunda transformação que está marcando a vida social dos indivíduos, em decorrência do empoderamento das mulheres, vem de uma aprendizagem de como trabalhar juntos, compartilhando saberes.

Como resultado da pesquisa, verificamos a importância das redes de parentesco, de vizinhança e apadrinhamento, que dão origem às redes de reciprocidade e as conexões comerciais.

Historicamente, as comunidades indígenas sempre estiveram inseridas em redes horizontais, que se mostram muito mais relevantes do que as redes de poder vertical, pois as conectam aos níveis superiores na hierarquia, abrem-se-lhes oportunidades empresariais, mescladas a um ambiente de trocas e favores (Schuller, 2000).

Na Bolívia, com o Movimento Katarista – indigenista (1880-1920) houve a expropriação de terras, a estrutura familiar fragmentou-se, desestruturou-se a ordem familiar desencadeando uma arcaização das formas de trabalho. A dominação política forçou a migração para os centros urbanos, e muitos homens e mulheres partiram em busca de novos sítios de trabalho ou emigraram. No meio urbano, as mulheres ou tornaram-se chefes dos domicílios, ou compartilharam a chefia com seus maridos/companheiros, cabendo a elas as responsabilidades do espaço produtivo e reprodutivo.

Essas mulheres continuam sendo as responsáveis pela continuidade dos laços junto a unidades similares de seu entorno, nos subúrbios urbanos, atuando como célula vital das culturas migrantes, da manutenção das redes de solidariedade. São redes associadas ao mundo rural e as trocas produtivas. Dependendo da escolha da área habitacional, a mudança para a zona urbana propiciará o desequilíbrio dessa etnia familiar indígena, seus laços sociais, que incluem o ir e vir da zona urbana para a zona rural.

As redes de reciprocidade favorecem o estabelecimento de metas compartilhadas, o que definitivamente não é propiciado pelas leis e pelos contratos jurídicos (Fukuyama, 1995).

Comparativamente, não foram encontradas redes sociais tão bem fundamentadas no Brasil, como se verificou na Bolívia. No Brasil, as redes de reciprocidade são primárias, restritas ao bairro, à vizinhança, e em decorrência das migrações da zona rural para a área urbana, fraturou-se uma estrutura horizontal e perderam-se os contatos parentais. Como as mulheres analisadas vivem em Salvador, área metropolitana, não recebem o devido apoio dos parentes, dos sindicatos, e sentem-se inseguras se tiverem de participar de grupos de empréstimo solidários, com pessoas que nunca viram, não confiam, nunca cooperaram, isentas muitas vezes de ética. Grande parte deste segmento de mulheres, tomando-se os resultados desta pesquisa, se caracteriza por mulheres chefes de domicílio, com companheiros ausentes; sendo responsáveis pelas despesas de alimentação, habitação, saúde e educação.

A partir do momento em que se inserem no sistema produtivo, mesclam as atividades empresariais com as domésticas.

As mulheres bolivianas compartilham seus negócios com membros familiares, que as auxiliam nas vendas, e se tornam sócios quando abrem filiais em outros mercados, em feiras; ou como fornecedores de seus produtos. Esses laços levam-nas a aceitar os convites para organizarem as festas típicas nos mercados, o que propicia a consolidação de laços afetivos em suas redes de reciprocidade. Entre estes grupos, 60% da população vive na miséria, tendo El Alto como líder em índices de pobreza extrema, e La Paz com 27,53%, apesar da população urbana ser mais educada e qualificada. Nas áreas urbanas das capitais departamentais, a pobreza por indivíduo chega a 47%, em contraposição com outras áreas rurais que atinge o percentual de 81,7%, e 62,7% em nível nacional.

A economia formal não foi capaz de acompanhar a monotonia de um setor mineiro em colapso (1986-1998), época em a produção agrícola declinou, os lucros da maioria dos produtos (com exceção da soja e alguns poucos produtos da Zona Leste do País) continuaram a cair. Como consequência, ocorreu uma inundação de migrantes em La Paz, onde poucos conseguiram empregos nos setores manufatureiros e nos setores de serviços, ou em projetos de frentes assistenciais criados pelo governo, forçando-os a trabalharem no setor informal.

Barja e Urquiola (2001) analisaram os efeitos de uma liberalização, que não produziu uma mudança tecnológica, nem contribuiu para geração de renda, propiciando isto sim, um aumento real nos impostos cobrados pelos serviços básicos no setor residencial, não promovendo o crescimento econômico, nem mudanças substanciais na educação.

Amartya Sen (1999) enfoca a necessidade da abertura de processos de competição, mas atrelados a um alto nível educacional, reformas agrárias bem sucedidas, provisão de recursos públicos para investimento, exportação e industrialização, visando o beneficiamento da população.

No Brasil, na década de 70 e 80, foram formuladas políticas de ajustamento econômico, políticas de combate à pobreza, mas foi difícil a abertura de Programas de microcrédito popular para os excluídos, que pudessem incorporar as mulheres no mercado informal urbano, levando-as a abertura de um micronegócio, a receberem noções de gestão empresarial e conduzi-las a uma melhoria na sua renda pessoal e auto-estima. O trabalho remunerado externo é visto pelas mulheres como uma estratégia possível de emancipação de seu papel subserviente na família (Bruschini et al., 1982).

Lobo (1992) compreende que “estudos que associam família e trabalho no Brasil dos anos 70, são importantes, mas privilegiam o orçamento familiar”, o que também é ressaltado por Bruschini (1998), que salienta que a raiz da subordinação está na sua exclusão do mundo produtivo. Este ponto de vista é corroborado por Lavinias (1992), ao enfatizar que a força de trabalho feminina está perdendo sua “especificidade” no modo capitalista de produção, conquistando maior mobilidade, mostrando uma população feminina ocupada, com níveis educacionais que superam os masculinos, mas com diferenças salariais distintas. Enquanto o salário dos homens é de R\$445,10 para 4 a 7 anos de estudo, o salário das mulheres é de R\$245,20, isto é, 55,1% do salário dos homens, conforme dados do IBGE (1997).

Bruschini (1998) fala pontualmente que o trabalho feminino não representou a saída do mundo doméstico, nem criou uma nova divisão de trabalho no espaço doméstico, mas passou a focalizar a articulação entre o espaço produtivo e a família. Para a mulher, a vivência do trabalho implica uma combinação das duas esferas, significando, ao mesmo tempo, um entrosamento e uma superposição; em que seu trabalho é sempre desvalorizado frente ao trabalho do homem.

Analistas das condições de domicílio (Alvarez, 1990; Bruschini, 1992; Cappellin, 1996; Castro, 1992; Craske, 1999; Lavinias, 1992; Lobo, 1992; Machado, 1998; Heilborn, 1992; Rosemberg, 1992; Saffioti, 1992), mostraram em diferentes estudos, a contribuição invisível das mulheres à renda nacional, e enfatizaram que atividades singulares como criar filhos, cozinhar, cuidar da casa e outras, são importantes para a reprodução social, e sustentaram que essas mulheres contribuem com diferentes fontes de renda para o sustento dos domicílios.

Craske (1999) aponta para as novas mudanças nas estruturas domiciliares, refletidas a partir das novas oportunidades de trabalho que surgem para as mulheres, resultando em maiores possibilidades de uma vida independente, o que predomina no aumento de mulheres chefes do lar, forçando-as a trabalharem um número superior de horas, o que é corroborado pelos relatórios do PNUD (2003, 2004).

As lutas para a emancipação das mulheres tiveram início na metade da década de 70, prosseguindo no decorrer dos anos 80, sem que uma reforma social fosse implementada.

Nos anos 90, novas metas propunham Programas de assistência social destinados à população pobre e carente, mas que não se concretizaram durante o Governo Collor (1990-1993), descrito por Draibe (2002), que ressalta que no quesito políticas sociais, “o núcleo político daquele governo revelou-se profundamente conservador, patrimonialista e populista”, reduzindo o gasto social federal, desarticulando as redes de serviços sociais, extinguindo todos os Programas de alimentação e nutrição”, aumentando a distância entre cidadãos habilitados e os serviços sociais.

Nas palavras de Posthuma (1999), esse fosso estrutural deveria ter sido reduzido, com as reformas institucionais propostas pelo primeiro Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-1998), mas apesar do sucesso do Plano Real, que criou um ambiente propício ao crescimento sustentado, não se processaram mudanças para distribuir equitativamente a renda, não houve crescimento nos índices de emprego e os índices de pobreza continuaram a crescer.

Amadeo (1999); Farias, Quaresma e Miragaya, (2003), analisam os efeitos da globalização e seu impacto na composição dos empregos e nos padrões salariais, não gerando novos postos de trabalho; especialmente para as mulheres.

A incapacidade dos governos na geração de postos de trabalho no setor formal da economia tem conduzido a um incremento do mercado informal. Nogueira e Machado Neto (1999) apresentam a hipótese de que mercado informal significa que a responsabilidade dos problemas na América Latina não é da economia informal e, sim, do Estado, e que esse tipo de economia é nada menos do que uma resposta popular espontânea e criativa diante da incapacidade estatal em satisfazer as necessidades mais elementares dos pobres. Essa incapacidade se traduz em elevados encargos fiscais e regulamentação burocrática, descrédito, desconfiança, ausência de alocação de recursos públicos.

Os dois países analisados apresentam índices negativos no que tange à distribuição de renda, justiça, desigualdades sociais, violência e descaso com as políticas sociais (Abreu, 2003).

Apesar do quadro pessimista, as mulheres estão ganhando mais autoconfiança, mais controle direto sobre suas próprias opções de vida e prospectando transformações empresariais e conjugais, conduzindo-as ao empoderamento, mesmo que em percentuais baixos.

Os resultados da pesquisa nos mostraram um segmento de mulheres do setor informal urbano, que são ativas, batalhadoras, trabalham mais de oito horas por dia, sete dias na semana, cuidam com desvelo de suas bancas, boxes, quiosques ou lojas, comprando, vendendo, negociando, buscando créditos para a ampliação de seus negócios. Além disso, influenciam nas decisões domiciliares, como construção ou reforma da casa, número de filhos e educação dos mesmos.

C.2 POLÍTICAS PÚBLICAS E INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS

A partir dos enfoques apresentados no decorrer destes capítulos, procuramos delinear uma visão clara de qual deverá ser o papel estratégico dos Programas de microcrédito no Brasil e na Bolívia, se receberem o apoio substancial dos governos. Como parte das conclusões dos dois estudos de caso, foi-nos possível definir o desempenho do setor de microfinanças frente à globalização, os impactos abrangentes, ou externalidades, no Brasil e na Bolívia, que se mostrou como um ambiente de negócios pró-ativo, tendo o BancoSol e a “ONG Moradia e Cidadania” Caixa Econômica Federal como instituições bancárias com fins sociais, preocupadas com a

implementação de uma prática tecnológica de um *'credit plus'*, inserindo em seus Programas metodologias que beneficiam as mulheres e lhes permitem consolidar suas microempresas.

Há algumas evidências preliminares que mostram que estes Programas estão tendo uma abrangência externa ao estimularem ações públicas coletivas ou mudanças políticas. Os Programas de microcrédito, demonstram, ademais que o acompanhamento dos empréstimos, o contato permanente com os usuários do microcrédito lhes têm permitido auferir altas taxas de reembolso, mantendo suas carteiras estáveis, avessas aos abalos financeiros em épocas de crises econômicas ou períodos de recessão.

Considerando que, empiricamente, o setor de microfinanças representa um termômetro externo para a economia como um todo, contribuindo para a estabilidade macroeconômica das nações, mostrando a dinâmica dos micronegócios, faz-se mister o papel do Estado no apoio e no fomento das microempresas. A partir do fomento das microempresas e das instituições de microfinanças, sua capacidade de expansão futura será mais abrangente, haverá mais capitalização, fortalecendo suas ações no combate à pobreza e ao desemprego.

A análise sobre o desenvolvimento econômico e social das mulheres no setor informal da economia, mostra-nos que em economias em transição caracterizadas por altas taxas de pobreza e incerteza em relação ao futuro, o crédito e a poupança são usados não só para os propósitos de investimento, mas também para manter coerentes as flutuações de consumo, o gerenciamento dos fluxos de caixa para o uso diário e o fortalecimento de laços sociais (Nguyen et al.: 2002: 52).

Evidências mostram que não existe uma política de gênero no BancoSol e no Programa “ONG Moradia e Cidadania” da Caixa Econômica Federal, auferindo aos homens valores superiores a R\$5.000,00 para a compra de maquinário, o que conseqüentemente, lhes permitem usá-los para investimentos de capital, tais como a abertura de uma filial, ou a ampliação de suas lojas, enquanto o valor do microcrédito concedido às mulheres é geralmente inferior a R\$1.000,00.

Como os negócios das mulheres são geralmente de pequeno porte, as garantias colaterais são menores, implicando a ausência de capital para a compra de maquinário ou instalação de um empreendimento mais sólido numa área de melhor poder aquisitivo ou num *shopping center*, o que impede que as mulheres tenham acesso a valores de empréstimo superiores. Um outro ponto criteriosamente avaliado pelos

agentes de crédito, é se o micronegócio está consolidado administrativa e financeiramente por mais de um ano, se existe uma clientela cativa, e se os balanços contábeis demonstram solidez nos lucros, para que haja uma ampliação, a abertura de uma filial, ou de um segundo empréstimo. Na verdade, os agentes reclamam das mulheres que moram na periferia, em bairros de difícil acesso, o que lhes acarreta um dispêndio de tempo e vales-transporte, conduzindo-os a uma concessão mínima de recursos, e a escrutínios orçamentários que não conduzem a aprovação dos créditos. Essas mulheres têm seus micronegócios instalados em áreas precárias, sem um mínimo de infra-estrutura empresarial, nem sempre possuem o tempo e experiência no negócio comprovado, sendo discriminadas por sua etnicidade ou rastros dela; e que além de suas funções empresariais, tem a seu encargo o cuidado com os filhos e outros membros da família.

Foi uma aprendizagem verificar o esforço da ONG “Moradia e Cidadania” Caixa Econômica Federal na implementação de um Programa de microcrédito, assim como a experiência, organização e abrangência do BancoSol.

A partir dos dados empíricos coletados, verifica-se que as instituições de microfinanças deveriam traçar metas de longo prazo, visando o fortalecimento dos pequenos empreendedores, inserindo facilidades que vão de linhas de créditos especiais, ao treinamento nos seus Programas, assim como uma política de gênero que beneficie as microempresárias, criando novas oportunidades de geração de trabalho e renda, visando contemplar os mais pobres dos pobres.

Para se alcançar estes objetivos, apresentamos alguns instrumentos que os governos latino-americanos deveriam desenvolver, seguindo algumas das idéias formuladas por Bicchato et al. (2002), possibilitando algumas alterações que deverão ser adequadas, dependendo do país:

- a) Uma legislação que regule o setor de microfinanças, seguindo o modelo da Bolívia, com regras claras para a sua operacionalização. Além da normatização legal que regulem a competição, é necessário que as autoridades estabeleçam os critérios sob os quais as instituições de microfinanças poderiam operar, evitando-se situações desvantajosas, em comparação com as organizações financeiras tradicionais.
- b) Implantar modelos de capacitação pública e particular, de módulos de treinamento orientados a capacitar técnica e financeiramente as

instituições de microfinanças. Estes módulos de treinamento poderiam, num futuro próximo, ser inseridos no sistema de ensino formal, em nível secundário, permitindo oportunidades de ocupação real, significando um investimento altamente produtivo.

- c) Prestar apoio as instituições de microfinanças que trabalham em âmbito local, especialmente aquelas que são ONGs, ou que se transformaram em agências provedoras do microcrédito.
- d) Promoção de incentivos fiscais *ad hoc* para atores particulares que apóiem as instituições de microfinanças, com suas poupanças ou doações. Para que isto realmente seja implementado, é preciso que haja um marco regulatório avançado.
- e) Para que se criem novos impulsos aos Programas que apóiam as instituições de microfinanças, deverão ser assinados convênios com Estados, regiões e municípios, a fim de que operem como unidades representativas junto às organizações internacionais doadoras, ou como uma conjunção de microempresas perante as concessionárias de microcrédito.
- f) A população deverá ser sensibilizada sobre a importância das microfinanças, por meio de seminários, reuniões a serem organizadas nos Estados, regiões e municípios, utilizando-se, também da mídia local.
- g) Deverão ser adotados mecanismos de apoio e incentivos às microempresas, para que atinjam taxas satisfatórias no cumprimento dos pagamentos do microcrédito, com o objetivo de aumentar o aporte da economia informal no desenvolvimento econômico das comunidades locais.

A partir do momento em que os governos, as organizações não-governamentais e os doadores investirem nas instituições de microfinanças, estarão contribuindo para a formação do capital social, direta ou indiretamente, mesmo que sejam chamados de visionários, como os fundadores do BancoSol, explicitado no trabalho de Charitonenko e Rahman (2002). Estarão, também, criando um ambiente favorável para o surgimento de associações locais e, neste sentido, quando existem Programas de investimentos para

a eliminação da pobreza, os retornos dos investimentos em capital social serão mais valiosos para os pobres do que para os ricos, especialmente para as mulheres.

C.3 RESULTADOS CONCRETOS DOS ESTUDOS DE CASO SOBRE O EMPODERAMENTO DAS MULHERES

É de fundamental relevância considerar que as mulheres da América Latina vivem em contextos econômicos e culturais específicos, que requerem um conjunto especial de respostas econômicas e políticas. O modelo de um sistema democrático estável, deve estar conectado a condições econômicas e sociais, que permitam aos seus cidadãos auferirem uma renda condizente com suas necessidades, sistemas de alfabetização e saúde extensivos e de um sistema residencial urbano abrangente, que ofereça condições de moradias e transportes decentes. Uma segunda e importante atitude democrática reside na necessidade de certas crenças ou atitudes psicossociais entre os cidadãos. A “cultura cívica” ideal numa democracia significa não só este tipo de participação, mas também o envolvimento dos cidadãos, em associações de moradores, ‘múltiplas associações de grupos potenciais’, centros comunitários, sindicatos e cooperativas, onde possam relacionar-se entre si e por meio de laços efetivos, que estão fundamentados no cerne de uma organização política.⁶⁷ As associações ou estruturas de autoridade que se formam no seio da sociedade, tais como a família, a igreja, os negócios, os sindicatos, devem demonstrar que são as mais democráticas, as mais diretas fontes que irão impingir os processos governamentais.”⁶⁸ Algumas destas hipóteses estão relacionadas entre si – embora algumas possam ser consideradas de forma independente – e são exemplos que mostram o direcionamento de governos democráticos involucrados com o bem-estar social.

Todas estas nuances no direcionamento e na estrutura de poder são observáveis nas políticas públicas que afetam o empoderamento das mulheres no Brasil, na Bolívia,

⁶⁷ Ver: 1) DAHL, Robert A. **Who governs?** New Haven, 1961; 2) MCCLOSKEY, Herbert. Consensus and ideology in American politics. **American Political Science Review**, LVIII, June 1964; 3) PROTHRO, James W.; GRIG, Charles M. Fundamental principles of democracy: bases of agreement and disagreement. **Journal of Politics**, XXII, May 1960, apud Dankwart A. Rustow, op. cit., p. 338. (Este “In” dá a entender que as obras anteriores estão contidas na obra de Dankwart.

⁶⁸ Ver: 1) ECKSTEIN, Harry. **The theory of stable democracy**. Princeton, 1961; 2) Id. **Division and cohesion in a democracy**. Princeton, 1965; 3) RUSTOW, Dankwart A., op. cit., p. 338.

no Chile, no Peru, no Equador, na China, no Japão, em Bangladesh, visíveis, analisáveis e comparáveis. A liberação de recursos financeiros para as mulheres pobres deve estar baseada no entendimento do papel que tais recursos propiciarão às mulheres alcançarem seus objetivos empresariais e familiares. Quanto mais aprendemos sobre a variedade de formas de empoderamento, mais claramente poderemos discutir os contornos da importância das políticas públicas e sociais, das redes de relacionamentos sociais, no contexto das pequenas comunidades, e na alavancagem regional.

Em síntese, minha pesquisa de campo e o contato com ONGs e instituições governamentais voltadas para o desenvolvimento da mulher, o contato direto com as mulheres *aymaras*, *quéchuas* e baianas, especialmente no que se refere ao seu micro negócio, assim como a participação em entrevistas e visitas às instituições bancárias, permitiu-me ter uma visão ampla das principais linhas de ação e dos problemas que enfrentam os Programas de microcrédito.

Nosso propósito foi verificar os níveis de sucesso dessas mulheres, suas redes de associação, sua inserção nos mercados produtivos e sua liderança familiar, com repercussões em uma política-partidária. As mulheres que participaram da luta katarista ou indigenista nas décadas de 70 e 80, receberam influências marcantes das ONGs, que as inseriram em articulações políticas de várias índoles, conforme assinalado por Rivera (1996), com reivindicações muitas vezes superpostas ou competitivas entre si. As reivindicações pela *igualdade* denunciavam a dominação e/ou discriminação, faladas a partir da *diferença* de ser indígena ou ser mulher. A eclosão destes movimentos nos anos 70, ao lado do debate da defesa da ecologia, foi muitas vezes explicada por ser a única forma de expressão de movimentos sociais possíveis diante da consolidação de regimes militares ditatoriais na América Latina, amplamente ressaltados por Alvarez (1990), Htun (2003), Skidmore & Smith (1992), e algumas considerações em Machado (1991).

Ficou evidente durante nossa análise que a composição da estruturação familiar e social é diferenciada nas duas culturas, assim como o perfil do empoderamento.

As mulheres analisadas fazem parte de um universo de bolivianas “cholas” e “birlochas”, que quando saem do interior e vão para a zona urbana, já são empresárias, aprenderam com os pais, parentes e vizinhos a negociar, enquanto as mulheres brasileiras ao migrarem para os grandes centros, não possuem a mesma vivência. São estruturas culturais distintas, que apresentam mulheres bolivianas muito mais independentes empresarialmente do que as brasileiras.

Quando essas mulheres migram no Brasil e na Bolívia, com maridos e filhos, juntam-se nos centros urbanos com outros membros parentais, dividindo, muitas vezes os mesmos espaços domiciliares, expandindo suas estruturas, integrando novos módulos, partilhando dos mesmos códigos de comunicação, anseios e metas.

Na área urbana, as mulheres bolivianas procuram abrir seus negócios, enquanto as brasileiras buscam meios de sobrevivência, a fim de exercerem um papel importante na comunidade, tentando inserir-se no comércio local. No entanto, as bolivianas contarão com estruturas familiares consolidadas, recebendo a ajuda dos maridos/companheiros, de um número maior de filhos e agregados no domicílio, pais, mães e sobrinhos que as auxiliarão nesses momentos de adaptação.

Esta dinâmica de relações complexas de parentesco e apadrinhamento, de redes de reciprocidade, se mostrarão importantes para as mulheres bolivianas, que se inserem em expectativas de “ajuda” econômica por parte de seus parentes, para consolidarem seus microempreendimentos.

No Brasil há mulheres mais sozinhas e mulheres com seus maridos presentes, há, também, mulheres com companheiros “ausentes”, e mulheres com seus desajustes conjugais. Essas mulheres têm menor número de filhos que as bolivianas, algumas encontram-se distantes de seus parentes, e não contam com a ajuda de seus parentes para a abertura de seus negócios. Conseqüentemente, essas mulheres terão mais dificuldades na organização empresarial; muito embora se sintam mais independentes em seus negócios. As mulheres bolivianas, quando abrem seus negócios, são mais independentes, podem usar seus recursos de forma mais livre, mas o gerenciamento de seus empreendimentos é diferente, uma vez que têm que ouvir os parceiros, solicitarem permissão para a consolidação de seus empreendimentos, e suas poupanças são usadas por eles.

Assim, comparativamente, as mulheres bolivianas têm um empoderamento social maior que as brasileiras, e têm perfis de empoderamento distintos. Na Bolívia, o poder de abrir os negócios pelas mulheres é legítimo, feminino, mas a independência do uso da renda auferida é compartilhada com o marido. No Brasil, as mulheres abrem seus negócios, gerenciam seus microempreendimentos, mas não contam com as redes de parentesco para apoiá-las.

As microempresárias em La Paz – El Alto são comerciantes de grãos, farinhas, hortifrutigranjeiros, confecções e “chicha” (bebida típica), enquanto em Salvador, as

mulheres são sacoleiras, donas de bancas de confecções, bancas de flores, armarinhos, boxes em feiras ou mercados, onde vendem frutas, verduras, camarão seco, cestos de vime, garrafadas de remédios naturais, entre outros produtos. No centro de Salvador contatamos mulheres que vendem água mineral, água de coco, milho verde e pamonha.

As mulheres brasileiras possuem negócios no ramo de gêneros alimentícios, comércio de confecções e hortifrutigranjeiros, sem terem, muitas vezes, experiência, e recursos financeiros para capital de giro, espaço empresarial ou estabilidade. Não dependem da ajuda dos filhos nem podem recorrer a empréstimos emergenciais com membros familiares, diferentemente do que ocorre na Bolívia, onde as mulheres possuem estabilidade maior no negócio, proporcionado pelo grupo familiar domiciliar, tanto pelo maior percentual de maridos presentes, como de agregados. São relacionamentos familiares e conjugais mais tradicionais, calcadas em normas e fundamentos indígenas, responsáveis por uma maior estabilidade, segurança e auto-estima das mulheres bolivianas.

Na periferia de ambas as cidades, analisamos mulheres que tentam acomodar seus negócios no próprio domicílio, ou em pequenos espaços improvisados, carentes de infra-estrutura para exporem os seus produtos. É uma visão deprimente de um sistema sócio-econômico que não privilegia os excluídos, e não lhes propicia meios (Programas sociais) para que alcancem patamares de vida mais elevados.

São mulheres que não conseguem sustentar suas famílias com uma renda de R\$ 400,00 ou menos, e que estão impedidas de diversificarem seus estoques pela ausência de capital.

À medida que essas mulheres vão adquirindo novos espaços de empoderamento social e econômico no âmbito de suas atividades cotidianas (família, empresa e coletividade), logram sucesso nos seus negócios, obtêm créditos oficiais, e aumentam suas rendas em até 100% ou mais.

As mulheres que definimos como bem sucedidas na Bolívia, apresentaram índices de mais de 100% de aumento na renda. Essas formas familiares colocam à disposição dessas mulheres, um parentesco que aponta para uma linha linear, em que as mulheres herdaram o negócio das mães, usam o dinheiro dos seus parentes para alavancarem seus empreendimentos. Não utilizam-se de recursos financeiros dos maridos, solicitando sempre, empréstimos pessoais à sua família.

As mulheres bolivianas demonstram ter índices de parentesco mais amplos do que as brasileiras, sustentando-se em redes de reciprocidade, que reconhecem seu potencial empresarial, apóiam-nas na realização de seus anseios, elevam sua auto-estima e promovem seu empoderamento. É um universo simbólico, vasto, misterioso, composto de redes de parentesco e amizade, numa mescla de tradições comunitárias, onde se visualiza uma série de linhas divisórias entre homens e mulheres, o público e o privado, as atividades domésticas e as trabalhistas, em que os estabelecimentos comerciais são estruturados tendo como base a família, com preços baixos, acessíveis, voltados a uma clientela cativa.

São negócios estruturados primariamente em nível de sociedade, utilizando-se de crédito solidário, que se tornam individuais, a partir da consolidação do empreendimento. As mulheres na Bolívia usaram inicialmente o crédito solidário, mas como têm seus negócios consolidados, podem apresentar garantias pessoais, estão usando somente o crédito individual. As mulheres brasileiras estão mais sós, mais desamparadas, e as que obtêm sucesso é porque são mais determinados resolutas e pouquíssimas contam com a ajuda dos parentes.

O empoderamento empresarial no Brasil é diferente do caracterizado na Bolívia, uma vez que as mulheres brasileiras são mais independentes na abertura de seus negócios, têm mais independência pessoal, mas sofrem com a ausência de empréstimos emergenciais e amparo familiar, dificultando-lhes o êxito nos negócios, a na aquisição de casa própria, e impedindo que invistam de forma substantiva na educação dos filhos. As mulheres brasileiras sofrem mais com os conflitos conjugais, enfrentam mais violência. Quando essas mulheres conseguem consolidar seus negócios, como as bolivianas, têm aumento efetivo na renda, seu poder de mando torna-se presente junto às suas relações no domicílio, e na gerência de seus estabelecimentos, contribuindo para o fortalecimento de suas redes sociais.

Ao efetuarmos uma análise das relações entre o empoderamento das mulheres e o sucesso nos seus micro negócios, verificamos que, ao terem acesso aos créditos, já se processou uma acumulação de capital social, em virtude de sua aculturação ao meio, amplitude de laços de amizade, experiência no negócio conduzindo-as à realização de seus projetos, sua auto-estima e segurança.

O que realmente falta para que essas mulheres consigam deslanchar seus negócios? Até que ponto elas têm capital social? Até que ponto elas estão imbuídas de empoderamento?

Nesse sentido, trabalhamos com uma escala de empoderamento geral que procurou abranger várias dimensões, com categorias e subcategorias de empoderamento, analisando suas relações no domicílio, com a família, suas decisões na abertura e manutenção de seus negócios, seu relacionamento com o cônjuge, e as percepções se ele a motiva nas suas aspirações, se ele a tolhe, se sofre ou não violência. O empoderamento conjugal das mulheres bolivianas se expressa no maior reconhecimento que os maridos têm de seus papéis. Como mulheres asseguradas, elas têm mais auto-estima, altamente relacionada com o empoderamento empresarial, que lhes dá autonomia para a abertura dos negócios. No entanto, seu empoderamento conjugal é menor, porque elas protestam menos contra as violências. Além do mais, compartilham o seu poder com os homens, e suas poupanças são, na maioria das vezes, usadas por eles, é a lei do marido, do macho.

No Brasil, as mulheres têm dificuldade de abrir seus negócios. É um empoderamento empresarial com menos autonomia, mas com muita independência e maior poder de decisão. Mesmo considerando-se as mulheres que não conseguem empréstimo, que têm dificuldades na abertura de seu empreendimento, quando elas conseguem vencer estes obstáculos, são independentes, mas sofrem violências conjugais, têm mais conflitos. Na verdade, o empoderamento se dá num ambiente conflitivo, e elas precisam tornar público as violências sofridas no lar, reagir, protestar, denunciar.

As mulheres bolivianas sofrem violência, mas não protestam, elas são mais asseguradas, têm mais auto-estima.

O empoderamento social das mulheres bolivianas é maior do que o das brasileiras, são independentes para votar, relacionam-se com parentes, compadres, vizinhos, se considerarmos que o capital social está nas redes sociais, como bem explicitado por Narayan (2000).

Nesse sentido, analisamos o empoderamento conjugal e o comparamos com o empresarial, e verificamos que as mulheres brasileiras entrevistadas são mais independentes, e as bolivianas menos independentes, e nos perguntamos se essas mulheres são bem sucedidas empresarialmente.

Quando analisamos o capital social, inferimos que ele pode ser entendido, também, como empoderamento familiar dessas mulheres. Consideramos, assim, o empoderamento familiar que tanto as bolivianas, quanto as brasileiras têm no gerenciamento da socialização dos filhos, que é uma base para o empoderamento empresarial dessas mulheres, isto é, entende-se como a legitimação de seu papel como mulher. Seu sucesso, sua segurança, sua motivação depende da família, o mesmo não se notando na Bahia, onde as mulheres sozinhas ou não, precisam tomar decisões e atuarem como chefes do domicílio, o que lhes dá empoderamento conjugal maior. Esse empoderamento familiar está inerente em sua vida, com ou sem marido.

O que realmente sustenta a vida das bolivianas é o empoderamento social, que é maior do que o das brasileiras, porém é o empoderamento familiar que as sustenta em seus negócios.

As finalizarmos nossa análise com as correlações ou ausência delas entre os diferentes tipos de empoderamento, inferimos que as potencialidades inerentes às mulheres, constituem um conjunto articulado, embora não harmônico, de ações estratégicas, que buscam acelerar o ritmo das mudanças e as fortalecem no seio domiciliar, visando diminuir suas desigualdades dentro e fora do lar, levando-as a defenderem seus direitos e lutarem por seus ideais.

A associação entre as mulheres que tiveram maior sucesso e os índices de maior empoderamento, embora não seja um conjunto harmônico de empoderamento, parece propiciar o sucesso. Na pesquisa verificamos que nem sempre os níveis mais altos de empoderamento conduzem ao sucesso. Nem todas as mulheres que têm sucesso têm os níveis 4 e 5 de empoderamento. Uma parte comprova o empoderamento e o sucesso. Ser empoderada ajuda muito, mas não é o suficiente, nem todas as mulheres que têm índices de empoderamento mais altos, têm sucesso.

Aprendemos muito com essas mulheres, que articulam estratégias para diversificarem seus negócios, traçam novos rumos para domarem as crises políticas e inflacionárias, quebram as cadeias seculares de uma dominação masculina.

As mulheres, em sua totalidade, manifestaram uma necessidade de guardarem suas poupanças num lugar ágil, flexível, seguro e acessível, mas questionaram qual seria este lugar, uma caixa econômica, uma cooperativa, uma agência bancária oficial? Em resumo, necessitavam de uma entidade que lhes oferecesse os melhores mecanismos para satisfazerem suas necessidades financeiras, uma vez que passaram por um processo

migratório que as arrancou das áreas rurais, em decorrência da crise da agricultura na maioria das regiões tradicionais no nordeste brasileiro e na Bolívia, ocasionando um processo de feminização da pobreza e do mercado de trabalho, tanto rural quanto urbano. A problemática étnica se modificou, de acordo com a análise de Rivera (1996), na tentativa do setor urbano de absorver este contingente de retirantes, de novas indígenas que se deslocam da zona rural para a zona urbana, ou simplesmente trocam de domicílios sem deixar rastro, muitas voltando para suas comunidades de origem, indígenas estas, que tanto podem adotar as saias tradicionais, como a “pollera” e o chapéu da “chola” urbana, procurando adaptar-se a uma nova geração que já usa vestidos ou “jeans” modernos, e que adotam as regras e os códigos culturais da “cidade grande”, inserindo-se nos sistemas educativos, nos meios de comunicação de massas, no tipificado contexto de “hibridez” urbana.

São mulheres que estão pouco a pouco adquirindo poder interior (*power within*) e se conscientizando de seus direitos como sujeitos políticos, livres, autônomos e portadores de direitos de cidadania. Por meio de um derrubamento de estereótipos secularmente amalgamados em suas vidas, as mulheres estão ampliando seus espaços no domicílio, nas associações de bairro, no meio empresarial e conjugal.

Apesar da violência domiciliar estar inserida em seu cotidiano, com maridos presentes ou ausentes, quer estejam empregados ou desempregados, descompromissados ou não, e que procuram de qualquer forma bloquear seus anseios de crescimento e independência social e financeira, os dados empíricos nos mostram que as mulheres estão emergindo do interior de seus lares para a vida pública ativa, imbuídas de empoderamento social e econômico, revertendo essa energia positiva na formação do capital social, gerando renda e bem-estar para as suas famílias, suas empresas e para a coletividade como um todo.

Ao aceitarem a premissa de que podem construir um mundo melhor, usando seus diferentes talentos, as mulheres se conscientizarão de que a ausência de uma experiência empresarial será compensada pelo seu dinamismo, garra e força de vontade.

Há de convir que a real dimensão das lutas de mulheres microempresárias no setor informal da economia urbana explicita a real dimensão do desenvolvimento econômico e social, em nível micro, pontuado por pequenos negócios estáveis, propensos ao sucesso, desde que sejam delineadas políticas públicas e sociais dirigidas

ao núcleo familiar e à mulher, propiciando-lhes inserção social, geração de renda, bem-estar e capital social.

ANEXO I

MAPAS

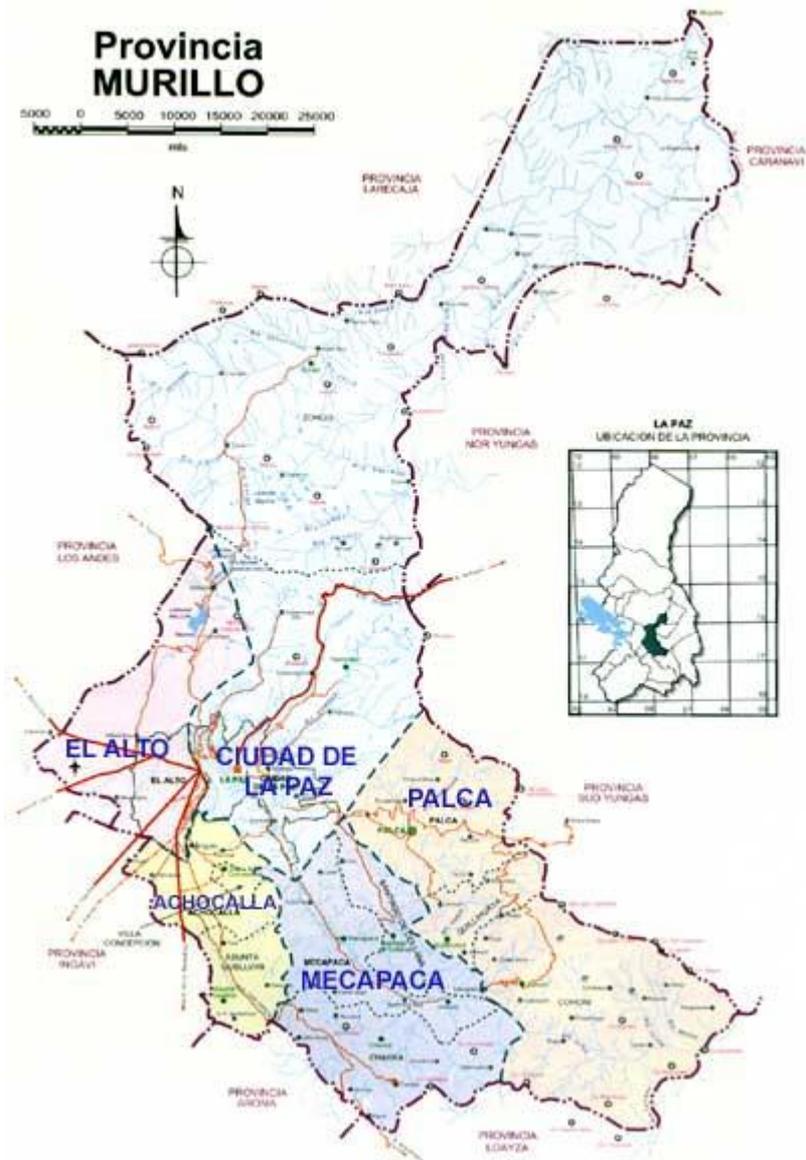
MAPA DO BRASIL E FRONTEIRAS



MAPA DA BOLÍVIA



MAPA DA PROVINCIA DE MURILLO – BOLÍVIA



ANEXO II

MODELO DAS ENTREVISTAS COM AS USUÁRIAS DE MICROCRÉDITO NO BRASIL E NA BOLÍVIA

ONG “MORADIA E CIDADANIA” – CAIXA ECONÔMICA FEDERAL CIDADE DE SALVADOR/BAHIA

1. N. da Entrevista: 01
2. País: 1 [] Brasil 2 [] Bolívia
3. Ramo do negócio: bijuterias
4. Tempo no negócio (anos): 4
5. Tempo no setor Informal (anos): 30
6. Bairro (local): 1 [] Periferia 2 [] Centro
7. Valor solicitado: R\$1.500,00
8. Uso do recurso: 1 [] Capital de Giro 2 [] Equipamento 3 []
Moradia
9. Valor Emprestado: R\$ 800,00 (oitocentos reais)

10. Idade: 42 anos
11. Situação conjugal: 1 [] Mulher sozinha 2 [] Marido presente 3 []
Marido ausente
12. N. de filhos: 5
13. N. de agregados: 3
14. Migrante (distante da família de origem): 1 [] Sim [] 2 Não
15. Renda mensal antes do empréstimo: R\$ _____
16. Renda mensal depois do empréstimo: R\$ _____
17. Sobre compra de comida: quem decide o que comprar?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
18. Sobre compra de bens duráveis: quem compra os utensílios para a
família?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
19. Quem inicia as discussões na família?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
20. Sobre controle de natalidade: quem determina quantos filhos vão ter?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
21. Quem inicia as discussões sobre a educação dos filhos?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
22. Quem decide sobre os reparos/construção da casa?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
23. Sobre a implementação da construção: quem decide a construção da
casa?
1 [] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)

- 4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
24. Sobre empréstimos para casa ou micronegócio: quem decide sobre os assuntos de pedir dinheiro emprestado para a casa ou para abrir um negócio?
1 [1] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
25. Sobre destino do dinheiro emprestado: quem gasta o dinheiro na implementação do negócio?
1 [1] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
26. Sobre chefia do domicílio: quem tem a autoridade da casa?
1 [1] Você 2 [] Marido/companheiro 3 [] Filho(a)
4 [] Pai/mãe 5 [] Outro. Quem? _____
27. Seu marido lhe diz que você é inteligente?
1 [] Sim 2 [2] Não
28. Sobre capacidade de compra: seu marido aceita quando diz que vai abrir um negócio ou comprar algum bem durável?
1 [1] Sim 2 [] Não
29. Você tem renda própria?
1 [1] Sim 2 [] Não
30. Sobre a renda independente: você pode gastar sua renda sem permissão do marido?
1 [1] Sim 2 [] Não
31. Sobre controle da renda própria: você gasta seu dinheiro com o que quiser?
1 [1] Sim 2 [] Não
32. Sobre acesso a fundos emergenciais: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia conseguí-lo com a família?
1 [1] Sim 2 [] Não
33. Sobre dinheiro emprestado por parentes: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia conseguí-lo com os parentes de seu marido?
1 [] Sim 2 [2] Não
34. Sobre acesso a fundos emergenciais: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia consegui-lo com usurrios oficiais?
1 [1] Sim 2 [] Não
35. Sobre acesso a fundos emergenciais: Se você necessitasse de dinheiro numa emergência, poderia consegui-lo com seus parentes?
1 [1] Sim 2 [] Não
36. Sobre dinheiro da poupança utilizado pelo marido: Seu marido já a obrigou a repassar-lhe seu dinheiro da poupança no passado?
1 [] Sim 2 [2] Não
37. E atualmente?
1 [] Sim 2 [2] Não
38. Seu marido já a proibiu de trabalhar fora de casa, mesmo que você queira *no passado*?
1 [] Sim 2 [2] Não
39. E atualmente? 1 [] Sim 2 [2] Não

40. Sobre voto independente: você votou nas últimas eleições independentemente de seu marido dizer-lhe em quem deveria votar?
1 [1] Sim 2 [] Não
41. Você já sofreu violência de seu marido/companheiro?
1 [1] Sim 2 [] Não
42. Você acha que seu marido/companheiro é superior a você em qualidades e educação?
1 [] Sim 2 [2] Não
43. SE JÁ SOFREU VIOLÊNCIA: já protestou contra a violência?
1 [1] Sim. Como? Expulsando o companheiro de casa 2 [] Não
44. SE JÁ SOFREU VIOLÊNCIA: reagiu contra a violência?
1 [1] Sim. Como? Atingindo-o com um pedaço de madeira 2 [] Não
45. SE JÁ SOFREU VIOLÊNCIA: separou-se do marido?
1 [1] Sim 2 [] Não
46. Seu marido acha que o empoderamento da mulher conduz a uma sociedade melhor?
1 [] Sim 2 [2] Não
47. Seu marido acha que o empoderamento da mulher conduz ao caos na sociedade?
1 [1] Sim 2 [] Não

A entrevistada N.1 marcou uma visita à agente de crédito, com a finalidade de renegociar a dívida, porque solicitou, também, um empréstimo ao CrediAmigo. O empréstimo solidário, concedido pelo CrediAmigo, teve a participação de três pessoas. Acontece que duas pessoas não pagaram e, a senhora em questão teve que assumir o compromisso de R\$110,00 (cento e dez reais) multiplicado por 3 (três), o que deu um total de R\$330,00 (trezentos e trinta reais).

Reclamou que o negócio está fraco, por causa das lojas que vendem tudo a R\$ 1,99 (um real e noventa e nove centavos). As clientes só desejam comprar aquele material cujo valor é R\$1,00 (um real). Se for mais caro, a cliente não leva, procura as lojas especializadas em R\$ 1,99.

Informou que começou a trabalhar como camelô com 12 anos de idade. Sempre trabalhou para os outros. Tem 7 filhos para criar. Dois que ela cria, a irmã faleceu e ela ficou com o encargo de criar os dois sobrinhos, e cinco filhos biológicos. É mãe solteira, não recebe ajuda de companheiro algum e ainda sustenta a mãe.

Enfatizou que o empréstimo melhorou a vida dela. Ela já solicitou três empréstimos. Considera-se uma mulher guerreira, é batalhadora, trabalha mais de 12 horas por dia. Possui um patrimônio de R\$1.500,00 (um mil e quinhentos reais) em bijuterias.

Relatou que o primeiro empréstimo foi concedido pelo Banco Pan-americano, no valor de R\$150,00 (cento e cinquenta reais).

Atualmente, gasta o equivalente a R\$400,00 (quatrocentos reais), para compra de matéria-prima. Além dessa compra mensal, que é a maior, gasta entre R\$30,00 (trinta) a R\$40,00 (quarenta reais) para suprir peças que faltam.

Perguntada se usou bem o dinheiro recebido no financiamento, respondeu que “sim” mas, numa viagem a São José da Lapa, perdeu dinheiro. A viagem não foi bem sucedida, só resultou em despesas, não deu retorno. Ela teve que

pagar o transporte de ônibus, a hospedagem, as refeições e não conseguiu vender o que comprou. Imaginava que ia ter muito lucro durante as festas de fim de ano (2002).

Ficou conhecendo o projeto por meio das agentes de crédito, que passaram nas bancas divulgando o empréstimo. Ela não teve medo de pegar o empréstimo. Ela confiava no seu empreendimento; sabia que era dinâmica o suficiente para conseguir vender e honrar o compromisso assumido.

Ressaltou que existe uma disputa intensa no dia-a-dia entre homens e mulheres. Se os colegas homens pudessem não a ver mais no dia seguinte, para eles seria um alívio. Na sua opinião, os homens sentem-se ameaçados com a capacidade, com a garra, com o poder da mulher.

No que se refere a sonhos, diz que tem a esperança de quitar as dívidas e começar tudo de novo. Está entristecida porque com a sua inadimplência, as compras efetuadas com o cartão de crédito estão suspensas. No que se refere ao débito na CAIXA, terá que pagar a penúltima prestação de R\$248,00 (duzentos e quarenta e oito reais), com um acréscimo de R\$66,00 (sessenta e seis reais) de juros. Ela atrasou 135 dias.

Ela sente-se muito desanimada, decepcionada, mas acha que tudo vai mudar no ano de 2003. Ela se recorda da época em que era apenas uma vendedora e não tinha a responsabilidade de gerenciar o negócio, mas afirma, se não tivesse arriscado, não teria conseguido comprar sua casa própria. Os dois filhos mais velhos já têm idade suficiente para trabalhar, mas um é deficiente mental. Quando ele ajuda na banca, as pessoas o enganam, compram a mercadoria e não pagam, porque sabem que ele não tem capacidade de raciocínio. Ele não sabe fazer as contas e receber o dinheiro corretamente. O outro filho, de 17 anos, não estuda, só faz biscates na área de construção. Ele é ajudante de pedreiro, mas o que ganha é para seu uso, ele não colabora com as despesas da casa. Ela é quem paga tudo, luz, água, telefone, impostos. A filha de 14 anos não gosta de estudar, apesar dos conselhos dela. Ela fala que a filha precisa ir para a escola, estudar, melhorar de vida, as menina foge da escola para ir à praia. As professoras solicitam, então, que vá ao colégio, dizem que ela tira nota baixa, ela aconselha, mas é difícil. O companheiro, sempre ausente, não participa da vida domiciliar, não colabora com as despesas nem participa da educação dos filhos, ela relatou que já sofreu violência doméstica, mas não deu queixa à polícia, acabaram separando as casas, o companheiro nunca a proibiu de trabalhar fora, mas acha que o convívio com as colegas no trabalho enche a cabeça dela de idéias, torna a mulher rebelde.

OBSERVAÇÃO: Na segunda avaliação que fizemos do projeto e do negócio da entrevistada N.1, em 27 de julho de 2004, constatamos que a cliente encontra-se inadimplente e impedida de receber novos empréstimos.

ÍNDICE ESTATÍSTICO

PÁGINA

Gráfico 1	Evolução da Renda Média por Sexo e Cor – PEA, 18 a 69 anos, 1987 – 1990	19
Gráfico 2	Evolução da Renda Média por Sexo e Cor – PEA, 18 a 69 anos, 1983 – 1990	20
Gráfico 3	Coefficiente de Variação das Rendias Médias por Níveis Escolares (PEA feminina de 18 a 69 anos), 1983 – 1990	21
Tabela 1	Pessoas Ocupadas nas empresas do setor informal, Por posição na ocupação, segundo sexo e os grupos de atividade Brasil – 1997	22
Gráfico 4	Variação Real Anual do PIB (%) 1970 – 2002	23
Gráfico 5	Variação Real Anual do PIB (%) 1992 – 2001	24
Figura 1	As Formas e o Escopo do Capital Social	48
Tabela 2	Percentuais Estatísticos de Pobreza na Bolívia	65
Tabela 3	Índices Percentuais de Pobreza por Indivíduo e Fosso Estrutural na População Urbana da Bolívia	66
Tabela 4	População Ocupada, Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001	72
Tabela 5	População Ocupada, Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001	73
Tabela 6	Rendimento Médio Mensal da População Ocupada, em Reais, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001	76
Tabela 7	Rendimento Médio Mensal da População Ocupada, em Reais, por Grupos de Anos de Estudo e Sexo, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001	77

Tabela 8	Famílias, Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Sexo da Pessoa de Referência e Tipo de Família, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001	79
Tabela 9	Famílias, Total e sua Respectiva Distribuição Percentual, por Sexo da Pessoa de Referência e Tipo de Família, segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas – 2001 (conclusão)	80
Tabela 10	Balança de Pagamentos de Contas Correntes (\$b.)	87
Tabela 11	Transferência Líquida para os Países em Desenvolvimento (\$b.)	89
Tabela 12	ONG “Moradia e Cidadania” Microcrédito – Produtividade, 2002	173
Tabela 13	ONG “Moradia e Cidadania” Microcrédito Visitas de Divulgação, 2002	173
Gráfico 6	Distribuição por Cadastramento de Dezembro de 2001 A dezembro de 2002	174
Tabela 14	Impacto dos Empréstimos na Renda das Famílias Bolivianas, 1988 - 1993	184
Tabela 15	Impacto dos Empréstimos no Emprego – Usuários Bolivianos do Programa de Microcrédito do BancoSol, 1988 - 1993	186
Tabela 16	Caixa Econômica Federal (CAIXA), Demonstrativo Financeiro, Novembro de 2003 (em R\$ reais)	204
Tabela 17	Instituições Financeiras na Bolívia (Dezembro de 2001)	207
Tabela 18	Dados Gerais do BancoSol	211
Tabela 19	Análise Comparada do Microcrédito, 2000 – 2002 (US\$)	221
Tabela 20	Mulheres Migrantes no Setor Informal, Brasil – Bolívia	224
Tabela 21	Números de Filhos, Brasil – Bolívia	228
Tabela 22	Números de Agregados, Brasil – Bolívia	229
Tabela 23	Situação Conjugal, Brasil – Bolívia	231
Tabela 24	Ramo do Negócio, Brasil – Bolívia	233

Tabela 25	Ramo do Negócio Consolidado, Brasil – Bolívia	235
Tabela 26	Tempo no Negócio, Brasil – Bolívia	236
Tabela 27	Tempo no Setor Informal, Brasil – Bolívia	238
Tabela 28	Localização do Ramo do Negócio, Centro e Periferia, Brasil – Bolívia	239
Tabela 29	Renda Mensal antes do Empréstimo, Brasil – Bolívia	241
Tabela 30	Renda Mensal depois do Empréstimo, Brasil – Bolívia	241
Tabela 31	Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento, Brasil – Bolívia	243
Tabela 32	Classes de Aumento de Renda por Ramo de Negócio, Brasil – Bolívia	244
Tabela 33	Classes de Aumento de Renda por Bairro ou Local Do Micronegócio, Brasil – Bolívia	247
Tabela 34	Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento, Tempo no Setor Informal – Brasil	248
Tabela 35	Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento, Tempo no Setor Informal – Bolívia	250
Tabela 36	Classes de Aumento da Renda, Tempo no Setor Informal – Brasil - Bolívia	251
Tabela 37	Classes de Aumento da Renda, Tempo no Negócio – Brasil – Bolívia	252
Tabela 38	Faixa Etária das Microempresárias, Brasil – Bolívia	254
Tabela 39	Empoderamento Empresarial, Brasil – Bolívia	258
Tabela 40	Empoderamento Conjugal, Brasil – Bolívia	260
Tabela 41	Empoderamento Familiar, Brasil – Bolívia	262
Tabela 42	Empoderamento Social, Brasil – Bolívia	264
Tabela 43	Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento – Escala de Empoderamento, Brasil	265

Tabela 44	Índice de Sucesso em Classes de Percentual de Aumento – Escala de Empoderamento, Bolívia	267
Tabela 45	Auto-Percepção Resumida, Brasil – Bolívia	269
Tabela 46	Correlações entre Empoderamento Empresarial, Empoderamento Conjugal, Empoderamento Familiar e Empoderamento Social, Brasil – Bolívia	270

BIBLIOGRAFIA

1 OBRAS IMPRESSAS

ABRAHAM, M. Francis. **Perspectives on modernization:** toward a general theory of Third World Development. Washington, DC: University Press of America, 1980.

ABREU, Sérgio; FLORÊNCIO, Lima. Política externa e políticas sociais. **Revista de Política Externa**, São Paulo, v. 12, n. 2, p. 109-119, set./out./nov. 2003.

AFSHAR, Haleh; DENNIS, Carolyne. Women, recession and adjustment in the Third World: some introductory remarks. In: AFSHAR, Haleh; DENNIS, Carolyne (Eds.). **Women and adjustment policies in the Third World**. Basingstoke: Macmillan, 1992.

AGENDA 21 - An easy reference to the specific recommendations on women. New York, N.Y.: UNIFEM.

AGUIRRE, Mariano. La agenda de la investigación para la paz en los años 90. In: GUZMÁN, Vincente (Ed.). **Teoría de la paz**. Castellón: Nau Libres, 1995.

ALMOND, Gabriel A.; VERBA, Sidney. **The civic culture:** political attitudes and democracy in five nations. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1963.

ALVAREZ, Sonia E. The (trans)formation of feminism(s) and gender politics in democratizing Brazil. In: JAQUETE, Jane S. (Ed.). **The women's movement in Latin America:** participation and democracy. 2nd. Boulder, Colorado: Westview Press, 1994. p. 13-63.

_____. **Engendering democracy in Brazil:** women's movements in transition politics. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1990.

_____. Politicizing gender and engendering democracy. In: STEPHEN, A. (Ed.). **Democratizing Brazil:** problems of transition and consolidation. New York: Oxford University Press, 1989.

ALVAREZ, Sônia; DAGNINO, Evelina; ESCOBAR, Arturo (Org.). **Cultura e política nos movimentos sociais latino-americanos:** novas leituras. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2000 (Humanitas).

AMADEO, Edward. Mercado de Trabalho Brasileiro: Rumos, Desafios e o Papel do Ministério do Trabalho. In: OIT-BRASIL. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil**, Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília: OIT e Ministério do Trabalho e Emprego; São Paulo: Ed. 34, 1999, p. 35-60.

AMIS, Philip. Making sense of urban poverty. **Environment and Urbanisation**, 7, p.1, 1995.

ANDERSON, Dr. Mary. **Focus on women**. UNIFEM's experience in mainstreaming. New York, NY: UNIFEM, 1993.

APTER, David E. **The politics of modernization**. Chicago: The University of Chicago Press, 1965.

ARDAYA, Gloria. **Participación política y liderazgos de mujeres en Bolivia**. La Paz: Centro de Información y Desarrollo de la Mujer (CIDEM); PROLID-BID, 2001. 52 p.

_____. La mujer en la lucha del pueblo boliviano: las barzolas y el comite de amas de casa. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 65, mar./abr.1983.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. **Desarrollo más allá de la economía** – progreso economico y social en América Latina. WASHINGTON, DC: INFORME, 2000.

BANDEIRA, Lourdes. **Brasil**: fortalecimento da Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres para Avançar na Transversalização da Perspectiva de Gênero nas Políticas Públicas. Brasília: Secretaria Especial de Política para as Mulheres (SPM); Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), 2004. p.1-71. Convênio Secretaria Especial de Política para as Mulheres (SPM) e Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL). Mimeografado.

BANDEIRA, Pedro S. Construção das políticas de integração nacional e desenvolvimento regional. In: BRASIL. Ministério da Integração Regional. **Competitividade com equidade e sustentabilidade** – reflexões sobre políticas de integração nacional e de desenvolvimento regional. Brasília: 2000. p. 71-138.

BARJA, Gover; URQUIOLA, Miguel. **Capitalization, regulation and the poor** – access to basic services in Bolivia. Helsinki: World Institute for Development Economics Research, (WIDER), July 2001. p. 1-35. (Discussion Paper, n. 2001/34)

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

BARSTED, Leila Linhares; GARCEZ, Elizabeth. A legislação civil sobre família no Brasil. In: BARSTED, Leila Linhares; HERMANN, Jacqueline. **As mulheres e os direitos divis** – os direitos das mulheres são direitos humanos. Rio de Janeiro: CEPIA, 1999, p. 9-26.

BEBBINGTON, Anthony J.; CARROLL, Thomas F. **Induced social capital and federations of the rural poor**. Washington, DC: World Bank, Social Development Department, 2000. (Social Capital Initiative Working Paper, 19)

BECKER, Bertha K.; EGLER, C. A. **Detalhamento da metodologia para execução do zoneamento ecológico-econômico pelos estados da Amazônia Legal**. Brasília: Ministério do Meio Ambiente; Secretaria de Assuntos Estratégicos, 1997.

BICCIATO, Francesco et al. **Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador**. Santiago de Chile: CEPAL/Naciones Unidas, 2002. p. 1-61. (Serie Desarrollo Productivo)

BID/PNUD. **Nossa própria agenda**. Brasília: Linha Gráfica Ed., 1991.

BLACK, C. E. **The dynamics of modernization**. New York: Harper and Row, 1967.

BLUMBERG, Rae Lesser. Climbing the pyramids of power: alternatives routes to women's empowerment and activism. In: SMITH, Peter et al. (Eds.). **Promises of empowerment: women in Asia and Latin America**. USA: Rowman & Littlefield Publishers, 2004. p. 97-139.

_____. Introduction: engendering wealth and well-being in an Era of Economic Transformation. In: BLUMBERG, Rae Lesser et al. (Eds.). **Engendering wealth and well-being: empowerment for global change**. Boulder, Colorado: Westview Press, 1995, p. 1-14.

_____. The “triple overlap” of gender stratification, economy, and the family. In: BLUMBERG, Rae Lesser (Ed.). **Gender, family, and economy: the triple overlap**. Newbury Park, California: Sage Publications, 1991. p. 7-32.

_____. Making the case for the gender variable: women and the wealth and well-being of nations. In: CLARK, Mari H. (Ed.) AID/PPC/WID, Office of Women in Development, U. S. Agency for International Development, October 1989.

_____. Entrepreneurship, credit and gender in the informal sector of the Dominican Republic: the ADEMI history. In: **Women in development: A.I.D.'s experience, 1973-**

1985. Ten field studies. Washington, DC: US Agency for International Development, 1989. v II. p. 65-84.

BORIN, Jair; VEIGA, José Eli (Orgs.).ALMEIDA, Wellington (texto). **Brasil rural na virada do milênio** – Encontro de Pesquisadores e Jornalistas. São Paulo: USP; Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário/Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável/Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural, 2001.

BOURDIEU, Pierre. **O desencantamento do mundo**. Tradução de Silvia Mazza. São Paulo: Perspectiva, 1979.

_____. **The logic of practice**. Translated by Richard Nice. Cambridge, UK: Polity Press, 1990.

_____. **A miséria do mundo**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

_____. **Contrafogos**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

BOURDIEU, Pierre; CHAMBOREDON, Jean-Claude; PASSERON, Jean-Claude. **A profissão de sociólogo**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

BOURGUIGNON, François; FERREIRA, Francisco H. G.; MENÉNDEZ, Marta. **Inequality of outcomes and inequality of opportunities in Brazil**. World Bank, 2003. p. 1-43. (World Bank Research Working Paper, 3.174)

BRANDÃO, Andréa Puppim. **Do lugar das mulheres e das mulheres fora de lugar**: um estudo das relações de gênero na empresa. Niterói: EdUFF, 2001.

BROOKE, James. **Ulcer drug tied to numerous abortions in Brazil**. New York: The New Times, 1993.

BROWN, Charles; MEDOFF, James; HAMILTON, Jay. **Employers: large and small**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

BRUSCHINI, Maria Cristina A.. Fazendo as perguntas certas: como tornar visível a contribuição econômica das mulheres para a sociedade? In: ABRAMO, Laís; ABREU, Alice Rangel de Paiva (Orgs.). **Gênero e trabalho na sociologia latino-americana**. São Paulo; Rio de Janeiro: ALAST, 1998. p. 277-294. (Série II Congresso Latino-Americano de Sociologia do Trabalho)

_____. Trabalho feminino: trajetória de um tema, perspectivas para o futuro. **Revista Estudos Feministas**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 3/94, p. 17-33.

BRUSCHINI, Maria Cristina A.; ROSEMBERG, Fúlvia. A mulher e o trabalho. In: _____. (Orgs.). **Trabalhadoras do Brasil**. São Paulo: Fundação Carlos Chagas; Brasiliense, 1982.

BUECHLER, Hans; BUECHLER, Judith-Maria. **The world of Sofia Velasquez: the autobiography of a Bolivian market vendor**. New York: Columbia University Press, 1996.

CAPPELLIN, Paola. A valorização do trabalho feminino: contextualizando as ações positivas. **Revista Estudos Feministas**, Rio de Janeiro, n. 1/1996a, p. 158-170.

_____. **Discriminação positiva ações afirmativas: em busca da igualdade**. 2. ed. Coordenação técnica de Malô Simões Lopes Ligocki e outros. São Paulo: CFEMEA/ELAS, 1996b. p. 13-31.

CARDOSO, Fernando Henrique. Relações Norte-Sul no contexto atual: uma nova dependência? In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus; SOBEET, 1996.

CARDOSO, Maria Lúcia de Macedo. **De Taypi a Awqa: dualismo, gênero e desenvolvimento nos Andes bolivianos**. 1993. Dissertação (Mestrado em Antropologia) - Departamento de Antropologia, Universidade de Brasília, Brasília.

CARVALHO, Luiza M. S. Santos. A mulher trabalhadora na dinâmica da manutenção e da chefia domiciliar. **Revista Estudos Feministas**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 1/98, p. 7-33.

CASAZOLA, Fernando Landa. **Pobreza y distribución del ingreso en Bolivia: entre 1999-2002**. UDAPE, 2003.

CASTRO, Josué de. **Geografia da fome (O dilema brasileiro: pão ou aço)**. 10. ed. rev. Rio de Janeiro: Antares, 1983.

CASTRO, Mary Garcia. Alcance e limites das políticas de identidade. **Revista Democracia Via**, n. 19, nov./dez. 2003, p. 12-21.

CASTRO, Mary Garcia et al. **Migration in Brazil: approaches to analysis and policy design**. Geneva: International Labour Office, 1978.

CASTRO, Mary Garcia; LAVINAS, Lena. Do feminino ao gênero: a construção de um objeto. In: COSTA, Albertina de Oliveira; BRUSCHINI, Cristina. (Orgs.). **Uma**

questão de gênero. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos; São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992.

CAVALCANTI, Clóvis. País e região: desigualdades e preconceitos regionais no Brasil. **Cadernos de Estudos Sociais**, Recife, v. 9, n.1, jan./jun., 1993, p. 25-40.

CAVES, Richard E.; PORTER, Michael E.; SPENCE, Michael A.. **Competition in the open economy: a model applied to Canada.** Cambridge, MA: Harvard University Press, 1980.

CEPAL - Comissão Econômica para América Latina e Caribe. **Proyecto de Informe**, Sexta Conferencia Regional sobre la Integración de la Mujer en el Desarrollo Económico y Social de América Latina y el Caribe, Mar del Plata, Argentina, 25 al 29 de septiembre de 1994, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), PLE/2/Rev.1, 28 de octubre de 1994, 49 p.

_____. **Rol estratégico de la educación media para el bienestar y la equidad.** **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile (Naciones Unidas), 23 abr. 1996, Cuadro A.2.2.

_____. Aportes para la Evaluación del Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, nº 78, jul./ago., 1985.

CHAFETZ, Janet Satzman. **Gender equity: an integrated theory of stability and change.** Newbury Park, CA: Sage Publications, 1990.

CHARITONENKO, Stephanie; RAHMAN, S. M.. **Commercialization of microfinance – Bangladesh.** Manila, Philippines: Asian Development Bank, 2002.

CHAROENLOET, Voravidh; MUÑOZ, Flor de Lis Vásquez. Women and economic crisis: Mexico and Thailand. In: SMITH, Peter H.; TROUTNER, Jennifer L.; HÜNEFELDT, Christine (Eds.). **Promises of empowerment: women in Asia and Latin America.** USA: Rowman & Littlefield, 2004. p. 212-247.

COA, R. Et al. **Población, pobreza y mercado de trabajo en Bolivia.** UDAPSO, agosto de 1997. (Documento de trabajo, 60/97)

COASE, Ronald H. The nature of the firm. **Economica**, 4, 1937, p. 386-405.

COLEMAN, James S. **Foundations of social theory.** Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

CONSELHO NACIONAL DOS DIREITOS DA MULHER. Carta das mulheres aos constituintes de 1987, dez.1986. (Panfleto)

CORNELIUS, Wayne A., CRAIG, Ann L., FOX, Jonathan (Eds.). **Transforming State-Society relations in Mexico: the national solidarity strategy**. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, 1994.

CRASKE, Nikki. **Women and politics in Latin America**. New Jersey; New Brunswick: Rutgers University Press, 1999.

CUARITE, Rigel. Pobreza y concentración. **¿Es efectivo el gasto social en educación y salud?** 2003. Tesis (Grado Académico de Licenciatura en Economía) - Universidad Católica Boliviana, La Paz, Bolivia.

CUNHA, Maria Carneiro da. Tumultos e polêmica no 2º congresso da mulher. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 10 mar. 1980.

CUSICANQUI, Silvia Rivera; NINA HUARCACHO, Filomena; FLORES PINAYA, Ruth. **La mujer andina en la historia**, Taller de Historia Oral Andina. Chukiyawu: Ediciones Del Thoa, 1990. 51 p. (Cuadernos de Formación, nº 2)

DANTAS, Valdi de Araújo. **A tecnologia do microcrédito**. Brasília: 1996 (micro).

DIAS, Maria Odila Leite da Silva. Teoria e método dos estudos feministas: perspectiva histórica e hermenêutica do cotidiano. In: COSTA, Albertina de Oliveira; BRUSCHINI, Cristina (Orgs.). **Uma questão de gênero**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos; São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992.

DRAIBE, Sonia M. Brasil: a proteção social após vinte anos de experimentação reformista. In: TALLER INTER-REGIONAL "PROTECCIÓN SOCIAL EN UNA ERA INSEGURA: UM INTERCAMBIO SUR-SUR SOBRE POLÍTICAS SOCIALES ALTERNATIVAS EN RESPUESTA A LA GLOBALIZACIÓN, Santiago, Chile, Mayo 14-16, 2002.

DURKHEIM, Émile. **Sociologia**. São Paulo: Ática, 1999.

DURYEA, Suzanne, SZÉKELY, Miguel. Los mercados laborales en América Latina: la historia de la oferta. In: SEMINÁRIO ¿CUÁL ES EL PROBLEMA DEL EMPLEO DE AMÉRICA LATINA Y CÓMO ENFRENTARLO? 1998, Cartagena de Indias. **Anais...** Cartagena de Índias, Colômbia: Banco Interamericano de Desarrollo. Oficina del Economista Jefe, 15 mar.1998.

_____. Los mercados laborales en América Latina: la historia de la oferta. Cartagena de Indias. Colombia: Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe, 1998.

DYE, David R. et al. **Conflictos difíciles, soluciones parciales** – la búsqueda del consenso en Nicaragua 1990-1995. Cambridge, Massachusetts: Iniciativas Hemisféricas, 1995:

EISENSTADT, S. N. **Modernization: protest and change**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1966.

ESTELLANO, Washington. Bolivia: hacia una segunda reforma agraria. In: **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 93, ene./feb. 1988, p. 39-50.

ESTUDO MUNDIAL SOBRE O PAPEL DA MULHER NO DESENVOLVIMENTO. In: CONFERÊNCIA MUNDIAL PARA O EXAME E AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS DO DECÊNIO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA A MULHER, 15-26 jul.1985, Nairobi, Quênia.

FARIAS, Alex Jobim; QUARESMA, Pedro; MIRAGAYA, Júlio. A lógica perversa do acordo com o FMI. **Democracia Viva**, n.19, nov./dez. 2003, p. 28-34.

FERNANDES, Florestan. **A integração do negro na sociedade de classes** 3. ed. Ensaios 34. São Paulo: Ática, 1978. v. 2.

_____. **A Sociologia numa era de revolução social**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1963. v. 12. (Biblioteca Universitária, Série 2. - Ciências Sociais.)

FERREIRA, Luzilá Gonçalves. Educación de las mujeres brasileñas en el siglo XIX: una lucha por la visibilidad. In: GARCÍA, Juan Andreo; GUARDIA, Sara Beatriz (Eds.). **Historia de las mujeres en América Latina**. Peru, Murcia: Centro de Estudios, Universidad de Murcia, Departamento de Historia Moderna, 2002. p.159-166.

FEVRE, Ralph. Socializing social capital: identity, the transition to work, and economic development. In: BARON, Stephen; FIELD, John; SCHULLER, Tom (Eds.). **Social capital: critical perspectives**. New York: Oxford University Press, 2000. p. 94-110.

FILENE RESEARCH INSTITUTE & THE CENTER FOR CREDIT UNION RESEARCH. **Serving new Americans: a strategic opportunity for credit unions**. A colloquium at the University of California, San Diego. Documento preparado pelo Center for Credit Union Research, University of Wisconsin-Madison, School of Business, Madison, Wisconsin: 2001.

FREIRE-DOWBOR, Fátima. Paulo Freire, a precursor. In: **Texts from Brazil n. 7**. Brasília: Ministry of Foreign Relations, 2000. p.16-17.

FUKUYAMA, Francis. **Trust: the social virtues and the creation of prosperity**. New York, NY: The Free Press, 1995.

FULLER, Norma. **Dilemas de la feminidad: mujeres de clase media en el Perú**. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1993.

GUEVARA, Walter A.. Los militares en Bolivia. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 56-57, sep./oct. 1981.

GROOTAERT, Christiaan; VAN BASTELAER, Thierry. **Understanding and measuring social capital**. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development, 2002.

GROOTAERT, Christiaan; NARAYAN, Deepa. **Local institutions, poverty, and household welfare in Bolivia**. Washington: The World Bank Social Development and Poverty Reduction and Economic Management Network Poverty Division, 2001.

GUEVARA, Walter A. Los Militares en Bolivia. **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 56-57, sep./oct. 1981.

HARDIN, Russel. Do we want trust in government? In: WARREN, Mark E. **Democracy & Trust**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1999. p. 22-41.

HARDY, Daniel C.; HOLDEN, Paul; PROKOPENKO, Vassili. **Microfinance institutions and public policy**. IMF Working Paper, Monetary and Exchange Affairs Department, International Monetary Fund, 2002. 36 p.

HIRSCHMANN, Nancy J. **The subject of liberty - toward a feminist theory of freedom**. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2003.

HOLT, Sharon L.; RIBE, Helena. **Developing financial institutions for the poor and reducing barriers to access for women, 117**. Washington, DC: The World Bank, 1991. (World Bank Discussion Papers)

HUBER, Joan. A theory of family, economy and gender. In: BLUMBERG, Rae Lesser (Ed.). **Gender, family, and economy: the triple overlap**. Newbury Park, California: Sage Publications, 1991. p. 35-73.

HULME, David; MOSLEY, Paul. **Finance against poverty**. London: Routledge, 1996. 2 v.

HUNTINGTON, Samuel P. **O choque de civilizações**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996.

HTUN, Mala. **Sex and the State: abortion, divorce, and the family under Latin American dictatorships and democracies**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2003.

INFORME ANUAL 2002/2003. Acción para el empoderamiento de la mujer y la igualdad de género. UNIFEM, 2003.

INGLEHART, Ronald. **Modernization and postmodernization**, Princeton, New Jersey: Princeton University Press. 1997.

JAQUETTE, Jane S. Rewriting the scripts: gender in the comparative study of Latin American politics. In: SMITH, Peter H. (Ed.). **Latin America in comparative perspective**. Boulder, Colorado: Westview Press, 1995. p. 111-133. (Latin America in Global Perspective Series)

_____. Conclusion: women's political participation and the prospects for democracy. In: JAQUETTE, Jane S. (Ed.). **The women's movement in Latin America: participation and democracy**. 2nd. ed. Boulder, Colorado: Westview Press, 1994. p. 223-238.

JURBERG, Marise Bezerra. **A identidade social, as relações intra e intergrupais e a influência social de feministas no Rio de Janeiro**. 1989. Tese (Doutorado em Psicologia) - Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo, São Paulo.

KHAN, Ajaz Ahmed; ABAD, Patricia Cisneros. **El impacto del crédito en el empoderamiento de las mujeres**. Loja, Ecuador: Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador, 1998.

KIRKWOOD, Julieta. **Ser política en Chile: los nudos de la sabiduría feminista**. 2. ed. Santiago, Chile: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO); Editorial Cuarto Propio, 1990.

_____. Feministas y Políticas. In: **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 78, jul./ago. 1985.

KLEIN, Herbert S. **Historia general de Bolivia**. 2. ed. La Paz, Bolivia: Librería Editorial Juventud, 1984.

_____. **Orígenes de la Revolución Nacional Boliviana** – la crisis de la generación del Chaco. La Paz, Bolivia: Librería Editorial Juventud, 1968.

LANDA CASAZOLA, Fernando. **Pobreza y distribución del ingreso en Bolivia: entre 1999-2002**. La Paz, Bolivia: Unidad de Desarrollo Estadístico de Bolivia (UDAPE), 2004. Mimeografiado.

LASERNA, Roberto. *La democracia en Bolivia problemas y perspectivas*. La Paz, Bolivia.

LAVINAS, Lena. As mulheres no universo da pobreza: o caso brasileiro. **Revista Estudos Feministas**, Rio de Janeiro, ano 4, 2. semestre 1996, p. 464-479.

LERNER, Daniel; SCHRAMM, Wilbur. **Communication and change in the developing countries**. Honolulu: East-West Center Press, 1967.

LAZONSFELD. In: GONZALES, Elbion; DAL ROSSO, Sadi. **O ponto de partida da pesquisa sociológica**. Brasília, Ed. Universidade de Brasília, 1970. p. 30.

LEÓN, Magdalena. Empoderamiento: relaciones de las mujeres con el poder. **Revista Estudos Feministas**, Florianópolis, v. 8, n. 2/2000, p. 191-205.

LEVY, Carmen; MOSER, Caroline. Género, capacitación. In: BARRIG, Maruja (Ed.). **De vecinas a ciudadanas: la mujer en el desarrollo urbano**. Lima: SUMBI, 1988.

LOBO, Elizabeth Souza. O trabalho como linguagem: o gênero do trabalho. In: COSTA, Albertina de Oliveira; BRUSCHINI, Cristina (Orgs.). **Uma questão de gênero**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos; São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992, p. 252-265.

MACHADO, José Arimathéa; PATRÍCIO, Jorge Dias. **Desigualdades regionais sociais do Brasil**. Rio de Janeiro: COPAVEL Consultoria de Engenharia, 1983.

MACHADO, Lia Zanotta. **Campo intelectual e feminismo: alteridade e subjetividade nos estudos de gênero**. Brasília: Universidade de Brasília, Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Antropologia, 1994. p. 1-27. (Série Antropologia)

_____. Tradição e neo-modernidade na América Latina: etnicidade e gênero. **Sociedade e Estado**, Brasília, VI (1), jan./jun., 1991, p.125-149.

_____. **Feminismo, academia e interdisciplinaridade**. Brasília: Universidade de Brasília, Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Antropologia, 1990. (Série Antropologia)

MAINWARING, Scott. **The Catholic Church and politics in Brazil, 1916-1985**. Stanford University Press, 1986.

MARQUES, Gabriel. **Da senzala à unidade racial**. Brasília: Planeta Paz, 1996.

MENDLOVITZ, Saul H. Algunas notas sobre mitos, política e identidad: el sujeto, el constitucionalismo global y la identidad basada en la especie. In: SÁNCHEZ, Jesús A. (Ed.). **Problemas globales y futuro de la humanidad**. Granada: Universidad de Granada, 1994.

MENÉNDEZ-CARRIÓN, Amparo; BUSTAMANTE, Fernando. Purposes and methods of intraregional comparison. In: SMITH, Peter H. (Ed.). **Latin America in comparative perspective**. Boulder, Colorado: Westview Press, 1995. p. 59-80. (Latin America in Global Perspective Series)

MILL, John Stuart. **The subjection of women**. USA: The Massachusetts Institute of Technology Press, 1970.

MISZTAL, Barbara A. **Trust in modern societies**. Cambridge, UK: Polity Press, 1996.

MONTEÓN, Michael. Gender and economic crises in Latin America. In: **Engendering Wealth and Well-Being: Empowerment for Global Change**. BLUMBERG, Rae Lesser et al. (Eds.). Boulder, Colorado: Westview Press, 1995. p. 39-62.

MOSLEY, Paul. Microfinance and poverty in Bolivia. **The Journal of Development Studies**, London, v. 37, n. 4, Apr. 2001, p.101-132.

NARAYAN, Deepa et al. **Voices of the poor – crying out for change**. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2000.

NAVAJAS, Sergio et al. Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia. **World Development**, Washington, DC, v. 28, n. 2, 2000, p. 333-346.

NELSON, Sara. Women's police stations in Brazil: the dynamics of institutional resistance. In FORUM ON WOMEN AND THE STATE IN BRAZIL, University of California at Berkeley, 19 fev. 1993, p. 19.

NGUYEN, Geneviève et al. Characteristics of household demand for financial services in highly uncertain economies: a review of evidence from Burkina Faso. In: ZELLER, Manfred; MEYER, Richard L. (Eds.). **The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact**. Baltimore: International Food policy Research Institute; London: The Johns Hopkins University Press, 2002. p. 46-68.

NOGUEIRA, Jorge Madeira; MACHADO NETO, José Ribeiro. Os programas de inclusão social do GDF: avaliação de seus impactos. In: PAVIANI, Aldo (Org.). **Brasília – gestão urbana: conflitos e cidadania**. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1999.

NOLASCO, Danilo Cortes Marinho (Org.). **A social-democracia e a questão agrária brasileira – pobreza e desemprego: questões de uma sociedade injusta**. São Paulo: SDS, 1999.

NUNES, Karla Leonora Dahse. Antonieta de Barros: el voto femenino en Santa Catarina en la década del treinta. In: GARCÍA, Juan Andreo; GUARDIA, Sara Beatriz (Eds.). **Historia de las mujeres en América Latina**. Murcia: Centro de Estudios, Universidad de Murcia; Peru: Departamento de Historia Moderna, 2002. p. 343-356.

OLIVEIRA, Roberto Cardoso de. Da comparação: a propósito de Carnavais, malandros e heróis. In: GOMES, Laura Graziela et al. (Orgs.). **O Brasil não é para principiantes. Carnavais, malandros e heróis, 20 anos depois**. Rio de Janeiro: FGV, 2001.

OSTRIA, Gustavo Rodríguez. Las compañeras del mineral. In: **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n. 93, ene./feb.1988.

PARAMIO, Ludolfo. Lo que todo marxista vulgar debe saber sobre feminismo. In: **Nueva Sociedad**, Caracas, Venezuela, n 78, jul./ago. 1985.

PATERSON, J. H.. **Land, work and resources: an introduction to economic geography**. London, UK: Edward Arnold, 2000.

PAULSON, Susan. Famílias que no “conyugan” e identidades que no conjugan: la vida em Mizque desafía nuestras categorías. In: RIVERA CUSICANQUEI, Silvia et al. (Orgs.). **Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia postcolonial de los años 90**. La Paz, Bolivia: Ministerio de Desarrollo Humano, Secretaría Nacional de Asuntos Etnicos, de Género y Generacionales, Sbscretaría de Asuntos de Género, Plural Editores/CID, 1996. p. 87-161.

PINTO, Céli Regina Jardim. Movimentos sociais: espaços privilegiados da mulher enquanto sujeito político. In: COSTA, Albertina de Oliveira; BRUSCHINI, Cristina. (Orgs). **Uma questão de gênero**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos; São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992, p. 127-150.

PITT, Mark M.; KHANDKER, Shahidur R.; CARTWRIGHT, Jennifer. **Does micro-credit empower women? Evidence from Bangladesh**. Washington, DC: The World Bank Development Research Group, Rural Development, 2003.

PNUD/IPEA. **Relatório sobre o desenvolvimento humano no Brasil 1996**. Brasília: Sindicato Nacional dos Editores de Livros, 1996.

PORTES, Alejandro. The immigrant second generation and the future of American society. In: CENTER FOR CREDIT UNION RESEARCH. University of Wisconsin-Madison. School of Business. **New Americans: a strategic opportunity for credit unions**. University of California, San Diego; Madison, Wisconsin: 2001. p. 23-42.

POSSAS, Mário. **A dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica**. São Paulo: Brasiliense, 1987.

POSTHUMA, Anne Caroline. Transformações do emprego no Brasil na década de 90. In: OIT-BRASIL. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil**. Brasília: OIT, Ministério do Trabalho e Emprego; São Paulo: Editora 34, 1999. p. 13-32.

PUPPIN, Andréa Brandão. **Do lugar das mulheres e das mulheres fora do lugar: um estudo das relações de gênero na empresa**. Niterói: Ed. Universidade Federal Fluminense, 2001.

RIBEIRO, Matilde. Relações raciais nas pesquisas e processos sociais – em busca de visibilidade para as mulheres negras. In: VENTURI, Gustavo; RECAMÁN, Marisol; OLIVEIRA, Suely de (Orgs.). **A mulher brasileira nos espaços público e privado**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2004. p. 87-105.

RILEY, Denise. **“Am I that name?”: feminism and the category of “women” in history**. Minneapolis, MN: The University of Minnesota Press, 1995.

RIVERA CUSICANQUI, Silvia (Comp.). **Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolívia postcolonial de los años 90**. La Paz, Bolivia: Ministerio de Desarrollo Humano, Secretaría Nacional de Asuntos Etnicos, de Género y Generacionales, Sbssecretaría de Asuntos de Género, Plural Editores/CID, 1996.

ROCHA, Sonia. **Pobreza e desigualdade no Brasil**: o esgotamento dos efeitos distributivos do Plano Real. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2000.

_____. Poverty in Brazil: basic parameters and empirical results. In: INTERNATIONAL SEMINAR LABOR MARKET ROOTS OF POVERTY AND INEQUALITY IN BRAZIL, Aug. 12-14, 1992. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 1992.

RODÓ, José Enrique. **Ariel**. Tradução de Denise Bottmann. Campinas, SP: Ed. da Unicamp, 1991, IV.

RODRÍGUEZ, Victoria. Women in public office: building alliances, getting things done. In: WOMEN in contemporary Mexican politics. University of Texas Press, 2003. p. 137-196.

ROGERS, Everett M. Where are we in understanding the diffusion of innovations. In: SCHRAMM; LERNER (Eds.). **Modernization among peasants**. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1969.

_____. **Communication and development**: critical perspectives. Beverly Hills: Sage Publications, 1976.

ROMÃO, Maurício Costa. **Pobreza**: conceito e mensuração. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.

ROSEMBERG, Fulvia; PAHIM PINTO, Regina. **A educação da mulher**. São Paulo: Nobel, Conselho Estadual da Condição Feminina, 1985.

ROSEMBERG, Fulvia; PINTO, Regina P.; NEGRÃO, Esmeralda V. **A educação da mulher no Brasil**. São Paulo: Global, 1982.

ROSENZWEIG, Mark R. Labor markets in low-income countries. In: CHENERY, Hollis B.; SRINIVASAN, T. N. (Eds.). **Handbook of development economics**. Amsterdam, North-Holland: 1988. v. 1.

RUSTOW, Dankwart A. **Transitions to democracy**. New York, N.Y.: American Political Science Association, 1969.

SAFFIOTI, Heleieth Iara Bongiovani. **A mulher na sociedade de classes** – mito e realidade. Petrópolis: Vozes, 1976.

SAFFIOTI, Heleieth Iara Bongiovani; FERRANTE, Vera Lúcia Silveira Botta. Famílias rurais no Estado de São Paulo: algumas dimensões da vida feminina. In: BUSCHINI, Maria Cristina A.; ROSEMBERG, Fúlvia. (Orgs.). **Trabalhadoras do Brasil**. São Paulo: Fundação Carlos Chagas; Ed. Brasiliense, 1982.

SANTOS, Boaventura de Sousa. **Introdução a uma ciência pós-moderna**. Rio de Janeiro: Graal, 1989.

SÃO PAULO (Estado). Governo de São Paulo. Decreto n. 20.892, **Diário Oficial do Estado de São Paulo**, 5 abr. 1983

SCHMIDT, Benício Viero. Ciência e política. In: COELHO, Maria Francisca Pinheiro; BANDEIRA, Lourdes; MENEZES, Marilde Loiola (Orgs.). **Política, ciência e cultura em Max Weber**. Brasília: Ed. Universidade de Brasília; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2000.

SCHULLER, Tom; BARON, Stephen; FIELD, John. Social capital: a review and critique. In: BARON, Stephen; FIELD, John; SCHULLER, Tom. **Social capital: critical perspectives**. New York: Oxford University Press, 2000. p. 1-38.

SEN, Amartya. **Rationality and freedom**. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University, 2002.

_____. **Development as freedom**. Oxford: Oxford University Press, 1999.

SILVA, José Graziano da; Von Der WEID, Jean Marc; BIANCHINI, Valter. **O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável, Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural, 2001. (Série Textos para Discussão, n. 2)

SILVA, Nelson do Valle; HASENBALG, Carlos A. **Relações raciais no Brasil contemporâneo**. Rio de Janeiro: Rio Fundo Ed., IUPERG, 1992.

SKIDMORE, Thomas E.; SMITH, Peter H. **Modern Latin America**. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 1992.

SMITH, Peter H.; TROUTNER, Jennifer L.; HÜNEFELDT, Christine. **Promises of empowerment: women in Asia and Latin America**. USA: Rowman & Littlefield Publishers, 2004.

SMITH, Peter H. (Ed.). The changing agenda for social science research on Latin America. In: SMITH, Peter H. (Ed.). **Latin America in comparative perspective: new**

approaches to methods and analysis. Boulder, Colorado: Westview Press, 1995. p. 1-29. (Latin America in Global Perspective Series)

SOARES, Orlando. **A evolução do status jurídico-social da mulher**. Rio de Janeiro: Ed. Rio, 1978.

SORJ, Bila. **Trabalho e responsabilidades familiares: um estudo sobre o Brasil**. Relatório final (contratado pela OIT). Rio de Janeiro: 2004.

SORJ, Bila. **O feminismo na encruzilhada da modernidade e pós-modernidade**. In: COSTA, Albertina de Oliveira; BRUSCHINI, Cristina (Org.). **Uma questão de gênero**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos; São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1992. p. 15-23.

SOTO, Hernando de. **The mystery of capital** – why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else. New York: Basic Books, 2000.

_____. **The other path**: the invisible revolution in the Third World. Foreword by Mario Vargas Llosa. Translation by June Abbott. New York: Harper & Row Publishers, 1989.

STEWART, Frances. Can adjustment programmes incorporate the interests of women? In: AFSHAR, Haleh; DENNIS, Carolyne. **Women and adjustment policies in the Third World**. New York: St. Martin's Press, 1992. p. 13-45.

STEWART, Frances. **Adjustment and poverty**: options and choices. London: Routledge, 1995.

STIGLITZ, Joseph. Distribuição, eficiência e voz: elaborando a segunda geração de reformas. In: TEÓFILO, Edson et al. (Orgs.). **Distribuição de riqueza e crescimento econômico**. Brasília: Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural/Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável/Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2000. p. 29-59.

SUÁREZ, Mireya. **Enfoques feministas e antropologia**. Brasília: Universidade de Brasília, Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Antropologia, 1995. p. 1-12. (Série Antropologia)

SYLVESTER, Christine. **Feminist theory and international relations**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

SZRETER, Simon. Social capital, the economy, and education in historical Perspective. In: BARON, Stephen; FIELD, John; SCHULLER, Tom (Eds.). **Social capital: critical perspectives**. New York: Oxford University Press, 2000. p. 56-77.

TENDLER, Judith. **Good government in the tropics**. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1997.

TEÓFILO, Edson et al. (Org.). **Distribuição de riqueza e crescimento econômico**. Brasília: Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural/Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável/Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2000.

TIPPS, Dean C. Modernization theory and the comparative study of societies: a critical perspective. In: **COMPARATIVE STUDIES IN SOCIETY AND HISTORY**, 15, 1973.

TODARO, Michael. A model of migration and urban employment in less developed countries. **American Economic Review**, v. 1, n. 59, p. 138-145.

TRIVELLI, Carolina. Women, poverty, and survival of the household: Peru. In: SMITH, Peter H. et al. **Promises of empowerment: women in Asia and Latin America**. USA: Rowman & Littlefield Publishers, 2004. p. 248-274.

VERNIER, Martha Elena. Por qué “apoderar”. **Boletín 67**, El Colégio de México, México, mar./jun. 1996.

VERUCCI, Florisa. Mulheres e a nova Constituição Brasileira. In: **Revista Estudos Feministas**, Florianópolis, 17, 3. 1991, p. 559.

VIEZZER, Moema. **Se me deixam falar... Domitila**: depoimento de uma mineira boliviana. 11. ed. São Paulo: Global, 1986.

_____. **O problema não está na mulher**. São Paulo: Cortez, 1989.

VILDOSO, Carmen. Las gerentas. Mujeres empresarias en micro y pequeñas empresas de confecciones en Lima. In: ABRAMO, Laís; ABREU, Alice R. Paiva (Orgs.). **Gênero e trabalho na sociologia latino-americana**. São Paulo; Rio de Janeiro: ALAST, 1998. p. 227-240. (Série II Congresso Latino-americano de Sociologia do Trabalho)

WARREN, Mark E. (Ed.). **Democracy & Trust**. Cambridge, U. K.: Cambridge University Press, 1999.

YOU, Jong-II. Small firms in economic theory. **Cambridge Journal of Economics, Cambridge**, 19, 1995, p. 441-462.

ZELLER, Manfred; MEYER, Richard L. (Eds.). Improving the performance of microfinance: financial sustainability, outreach, and impact. In: _____. **The triangle of**

microfinance: financial sustainability, outreach and impact. Baltimore: International Food Policy Research Institute; London: The Johns Hopkins University Press, 2002, p. 1-15.

ZELLER, Manfred; SHARMA, Manohar. Access to and demand for financial services by the rural poor. In: ZELLER, Manfred; MEYER, Richard L. (Eds.). **The triangle of microfinance:** financial sustainability, outreach and impact. Baltimore: International Food Policy Research Institute; London: The Johns Hopkins University Press, 2002, p. 19-45.

2 CONSULTA À INTERNET

FOSTER, Vivien; IRUSTA, Osvaldo. **Does infrastructure reform work for the poor?** A case study on the Cities of La Paz and El Alto in Bolivia. World Bank Policy Research Working Paper 3177, December 2003, p. 1-29. <<http://www.worldbank.org/research>>. Acesso em 12 dez. 2003.