

**ALOIZE GOGOLA**

**ECONOMIA POPULAR : ORIGEM E CARACTERIZAÇÃO**

*Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Desenvolvimento Econômico, pelo Centro de Pesquisas Econômicas/ CEPEC do Departamento de Economia, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná.*

*Orientador: Dr. Francisco Paulo Cipolla*

**CURITIBA  
2006**

## SUMÁRIO

<b>RESUMO</b> .....	iv
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	1
<b>2 DETERMINANTES DA RECENTE EMERGÊNCIA DA ECONOMIA POPULAR</b>	3
2.1 GRANDES TRANSFORMAÇÕES ESTRUTURAIS NA ECONOMIA, NO ÚLTIMO QUARTEL DO SÉCULO XX.....	3
2.2 IMPACTO SOBRE O MUNDO DO TRABALHO BRASILEIRO.....	7
2.2.1 Processo de Reestruturação Produtiva no Brasil, sob a Mundialização do Capital.....	8
2.2.1.1 Década de 1980: toyotismo restrito.....	8
2.2.1.2 Década de 1990: toyotismo sistêmico.....	10
2.2.1.2.1 Toyotismo e a captura da subjetividade da força de trabalho.....	13
2.2.1.2.2 Lógica toyotista e a síndrome do medo.....	15
2.2.2 Surgimento de um Novo e Precário Mundo do Trabalho no Brasil, na “Década Neoliberal”.....	16
2.2.2.1 Nova força de trabalho industrial e de serviços: trabalhadores <i>centrais</i> ou <i>permanentes</i> .....	17
2.2.2.2 Precário mundo do trabalho: trabalhadores <i>periféricos</i> .....	18
2.2.2.3 Crescimento do desemprego aberto.....	19
2.2.2.4 Trabalho assalariado e por conta própria nas atividades de serviços.....	20
2.2.2.5 Fragmentação de classe e crise do sindicalismo no Brasil.....	21
2.2.3 Deterioração das Relações e Condições de Trabalho, na “Década Neoliberal”.....	23
2.3 EXCLUÍDOS DO TRABALHO ASSALARIADO E A EMERGÊNCIA DA ECONOMIA POPULAR, NO BRASIL.....	26
2.3.1 Reação dos Trabalhadores Assalariados.....	27
2.3.2 Reação dos Excluídos do Trabalho Assalariado.....	27
<b>3 CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA POPULAR NO BRASIL</b> .....	30
3.1 ECONOMIA POPULAR: UM CONCEITO EM CONSTRUÇÃO.....	30
3.1.1 Denominação.....	30
3.1.2 Construção de um Conceito: categorias componentes.....	31
3.1.2.1 Conceito de economia.....	32

3.1.2.2 Conceito de popularidade.....	32
3.1.2.3 Conceito de informalidade.....	34
3.1.2.4 Conceito de solidariedade.....	35
3.1.2.5 Conceito de autogestão.....	36
3.1.3 Conceito de Economia Popular.....	37
3.1.4 Outras Combinações Conceituais Qualificadoras da Economia Popular.....	40
3.2 ECONOMIA POPULAR: VISÃO DOS PRINCIPAIS AUTORES BRASILEIROS E LATINO-AMERICANOS.....	41
3.2.1 Economia dos Setores Populares.....	41
3.2.2 Reprodução Ampliada da Vida.....	44
3.2.3 Subsistema de Economia Popular ou Economia do Trabalho.....	45
3.2.4 Projeto de Desenvolvimento Nacional Alternativo ao Capitalismo.....	50
3.2.5 Economia de Solidariedade.....	51
3.2.6 Economia Solidária e Autogestionária.....	52
3.2.7 Economia do Microempreendimento Informal no Brasil.....	56
3.3 ECONOMIA POPULAR: MODALIDADES .....	58
3.3.1 Classificação de RAZETO.....	58
3.3.2 Classificação de POCHMANN.....	60
3.3.3 Proposta de Classificação da Economia Popular.....	61
3.4 ECONOMIA POPULAR: DIMENSÃO.....	63
3.4.1 Empreendimentos Econômicos Solidários.....	63
3.4.2 Microempreendimentos Urbanos.....	67
<b>4 CONSIDERAÇÕES CONCLUSIVAS .....</b>	<b>71</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>77</b>

## RESUMO

A presente monografia trata da *economia popular*, fenômeno cuja emergência mais intensiva vem se dando nos últimos 25 anos, em decorrência das recentes transformações estruturais na economia mundial e seus impactos sobre o mundo do trabalho brasileiro. A natureza dessas transformações, de cariz toyotista sistêmico, ao tempo em que se caracteriza como poupadora de força de trabalho viva, vem provocando um expressivo aumento da produtividade do trabalho, trazendo, como conseqüência, no Brasil, grande aumento do desemprego, do desassalariamento e da precarização das relações e condições de trabalho. Ocorre que os trabalhadores “excluídos do trabalho assalariado” começam a intensificar a busca, mais por necessidade de sobrevivência que de oportunidade de negócios, do desenvolvimento de novas (e velhas) formas de ocupação econômica, aqui denominadas, genericamente, de *economia popular*. A *economia popular* constitui um conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares com vistas a garantir, através da utilização da sua própria força de trabalho e dos meios disponíveis, a satisfação de necessidades básicas, tanto materiais, como imateriais, tendo como objetivo a reprodução da própria vida e não a acumulação do capital. Constitui a forma pela qual, historicamente, os homens e as mulheres, *que não vivem da exploração da força de trabalho alheio*, vêm tentando garantir seu estar no mundo, tanto na unidade doméstica como no espaço mais amplo que envolve o bairro, a cidade, o país e o universo. Apresenta características que se contrapõem à racionalidade capitalista, tendo em vista que os trabalhadores da *economia popular* não trocam sua força de trabalho por um salário, ou seja, *seu trabalho não consiste em trabalho pago + trabalho excedente não pago*. Como fenômeno extremamente complexo, heterogêneo, multifacetário, anômico e, ainda, muito pouco estudado, a *economia popular* vem adquirindo crescente importância, no Brasil, sendo indispensável o seu estudo. O presente trabalho espera contribuir para a compreensão dos determinantes que fizeram emergir a *economia popular* com maior intensidade nos últimos anos, bem como das características que a distinguem em relação ao trabalho típico do modo de produção capitalista.

Palavras-chave: Reestruturação Produtiva; Precarização do Trabalho; Economia Popular; Economia do Trabalho; Informalidade.

# 1 INTRODUÇÃO

Em recente pesquisa (BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária, 2006, p.15), são identificados, no Brasil, 14.954 empreendimentos econômicos solidários, em 2.274 municípios, congregando 1.251.882 associados.

Em outra pesquisa (IBGE/SEBRAE 2005, p.15), registra-se, no Brasil, em 2003, a existência de 10.335.962 “pequenas unidades produtivas não-agrícolas”, formadas por “trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores com até 5 empregados”, as quais ocupam 13.860.868 pessoas.

As pesquisas mencionadas testemunham uma forte presença de formas de ocupação econômica, desenvolvidas pelos “*excluídos do trabalho assalariado*” (TIRIBA, 2001, p. 19). São formas de ocupação constituídas por empreendimentos de economia solidária, trabalhadores por conta própria, pequenos empreendedores, trabalhadores de rua e outras. Caracterizam-se pela autogestão e pela venda do produto do trabalho ou pela “venda direta da força de trabalho ou o ‘auto-emprego’” (TIRIBA, 2001, p.127), em vez da venda da força de trabalho ao capital.

Estas formas de ocupação econômica não-assalariada constituem um fenômeno extremamente complexo, heterogêneo e multifacetário, cuja presença é cada vez mais significativa, nas duas últimas décadas, sobretudo na América Latina e no Brasil. O fenômeno se apresenta sob variadas denominações, de acordo com o enfoque sob o qual os diversos autores abordam a questão: *economia informal urbana* (IBGE/SEBRAE, 2005, p.12), *economia popular solidária* (LISBOA, 1999; TIRIBA, 2001), *economia da solidariedade - organizações econômicas populares* (RAZETTO, apud: TIRIBA, 2001, p. 116), *economia solidária e autogestionária* (SINGER, 2003, p. 116-124), *economia popular e solidária* (LOPES PINTO, 2005; MEDEIROS & MARTINS, 2003), *socioeconomia solidária* (MANCE, 2001; GUERRA, 2002), *atividades autônomas e empreendedoras* (BRASIL. Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador, Resolução 466, de 21/12/05, Termo de Referência, p.10), *economia do microempreendimento informal* (POCHMANN, 2005), *economia do trabalho* (CORAGGIO, 2000), *economia dos setores populares* (KRAYCHETE, 2000, p.15), *a outra economia* (CATTANI, 2003), dentre outras denominações.

Embora reconhecendo os riscos da imprecisão na qual se pode incorrer ao se adotar uma das denominações mencionadas, dada a inexistência de consenso entre os autores, optou-se, nesta monografia, trabalhar com a denominação, genérica e provisória, adotada por TIRIBA (2001), de *economia popular*, denominação de uso mais freqüente na América Latina e também no Brasil.

Constitui, portanto, objeto de estudo do presente trabalho a *economia popular* ou as novas formas de ocupação econômica, em crescimento no Brasil, desenvolvidas pelos “*excluídos do trabalho assalariado*”, tendo por objetivo a compreensão do fenômeno quanto à sua recente emergência intensiva e quanto à sua caracterização, apontando, na conclusão para algumas linhas de aprofundamento do assunto.

O interesse pelo tema decorre do fato de estar em andamento, no Brasil, a construção do novo Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda – SPETR (II Congresso Nacional : Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda, 2005, p. 307-322), cujo espectro de competências inclui o “fomento a atividades autônomas e empreendedoras” (BRASIL. Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador. Resolução Nº. 466, art. 1º, § 1º), uma política pública voltada justamente para o apoio às alternativas econômicas desenvolvidas pelos “*excluídos do trabalho assalariado*”.

De início, após esta Introdução, o Capítulo II buscará identificar os determinantes da recente emergência intensiva da *economia popular*, no contexto das grandes transformações na economia mundial e seu impacto sobre o mundo do trabalho brasileiro e as formas de reação dos trabalhadores. A caracterização da *economia popular*, nos seus aspectos conceituais, visões dos principais autores latino-americanos e brasileiros, modalidades e o dimensionamento parcial dessas modalidades, constituirá o objeto do Capítulo III. O Capítulo IV terá como objetivo tecer considerações conclusivas e visualizar perspectivas para aprofundamento do tema em outros trabalhos.

## 2 DETERMINANTES DA RECENTE EMERGÊNCIA DA ECONOMIA POPULAR.

Para dar conta do objeto de estudo, buscar-se-á, de início, compreender a origem e os determinantes da recente emergência mais intensiva do fenômeno da *economia popular*, repassando, sinteticamente, sob a ótica da história econômica, as grandes transformações estruturais na economia, no último quartel do século XX, e analisando o impacto dessas transformações sobre o mundo do trabalho brasileiro e as formas de reação dos trabalhadores frente às mesmas.

### 2.1 GRANDES TRANSFORMAÇÕES ESTRUTURAIS NA ECONOMIA, NO ÚLTIMO QUARTEL DO SÉCULO XX.

A partir 1970, vêm ocorrendo amplas e profundas transformações na economia mundial.

Essas transformações são motivadas por um contexto econômico e social mundial caracterizado pelo esgotamento do padrão de industrialização norte-americano, consolidado a partir do fim II Guerra Mundial, desembocando na instabilidade econômica e no crescimento medíocre, de modo que, nas palavras de OLIVEIRA,

A economia capitalista ingressa em um período de instabilidade: as taxas de crescimento e de investimento tornam-se mais baixas, fases de expansão alternam-se com períodos de estagnação, as taxas de juros e de câmbio sofrem grandes variações e gigantescas massas de recursos financeiros alimentam movimentos especulativos em nível mundial. (OLIVEIRA, C.A.B., 1998, pg. 3 ss.)

Configura-se, de fato, uma crise estrutural do capital. A crise do fordismo e keynesianismo constitui apenas a expressão fenomênica de um quadro crítico mais complexo, no qual o capital se depara, por um lado, com a “tendência decrescente da taxa de lucro” e, por outro lado, com a crescente “incontrolabilidade do sistema de metabolismo social do capital”. Ou seja: com o desencadeamento da crise estrutural do capital, começa também a desmoronar o mecanismo de “regulação” que vigorou, durante o pós-guerra, em vários países capitalistas avançados, especialmente da Europa (GOMES, 2004, p. 1).

Com o desenvolvimento da microeletrônica e das telecomunicações vislumbra-se, para o capital, a possibilidade da mudança da base tecnológica no sentido da informacionalização e da automação dos processos produtivos, além de agilizar o fluxo planetário de dados, mercadorias, pessoas e capitais (MARQUES, 1998, v.10), dando ao capital mobilidade espacial, com possibilidade de explorar as diferenças regionais e obter vantagens competitivas. Instaura-se, assim, a possibilidade e a necessidade da competitividade internacional, dando origem ao fenômeno conhecido como globalização ou mundialização do capital, produtivo e financeiro (CHESNAIS, 1995 e 1996).

Como resposta a essa crise estrutural do capital, a partir do esgotamento do padrão de industrialização norte-americano, mas, ao mesmo tempo, estimulados pelos avanços tecnológicos com base na microeletrônica e tendo por objetivo assegurar a competitividade internacional, mediante a redução de custos, em especial, da força de trabalho viva, os detentores do capital produtivo promovem um amplo processo de *reestruturação produtiva e organizacional* no âmbito das empresas (ALVES, 2000, p. 29-68; OLIVEIRA, M. A., 1998a, p. 187 ss; SAMPAIO JÚNIOR, 1998, p. 21-32; DEDECCA, 1998, p. 163 ss), intensificando-se, segundo GOMES (2004, p.1), “as mudanças estruturais, tecnológicas, produtivas e organizacionais caracterizadas pela reestruturação produtiva para alavancar o processo de reprodução do capital”.

O processo de *reestruturação produtiva e organizacional*, baseado na nova lógica de acumulação do capital – a acumulação flexível – centra-se no toyotismo (ALVES, 2000, p. 118-119), com adoção generalizada da chamada “produção flexibilizada” (VASAPOLLO, 2005, p. 17) ou “produção enxuta” (ALVES, 2000, p.33), compreendendo uma série de mudanças, todas promotoras do aumento da produtividade do trabalho e poupadoras da força de trabalho viva, a saber:

- a) Mudanças de natureza técnica: instalações, equipamentos, adoção, em larga escala, da inovação tecnológica de base microeletrônica, com informacionalização e automação dos processos produtivos (CARLEIAL, 1997, p.15-16).
- b) Mudanças organizacionais: técnicas japonesas, tais como CCQ, *just-in-time*, *kanban*, qualidade total... (CARLEIAL, 1997, p. 15-16).

- c) Mudanças nas relações com os fornecedores, subcontratação, externalização da produção, terceirização dos serviços não-centrais ou permanentes da empresa (ALVES, 2000, p. 265 ss.).
- d) Mudanças na gestão da força de trabalho: maior participação, trabalho operário em equipe, reestruturação organizacional, multifunção, salário-eficiência, controle do processo de trabalho através formas requintadas que incorporam os saberes dos trabalhadores, envolvendo-os no controle de qualidade e no gerenciamento dos processos (CARLEIAL, 1997, p. 15-16), redução da força de trabalho viva (ALVES, 2000, p.67-68 e 126 ss.), exigência crescente de alta qualificação de trabalhadores (POCHMANN, 1998, p. 219 ss.).

Com a retomada do ideário liberal (neoliberalismo), a filosofia inerente à nova estratégia de acumulação do capital – a acumulação flexível -, inicialmente restrita à implantação do toyotismo no interior das fábricas, amplia-se para a sociedade como um todo, atingindo profundamente o mundo do trabalho, fenômeno que ALVES (2000, p. 99 ss.) denomina de “toyotismo sistêmico”, sobre o qual assim se expressa (2006a, p. 1):

É importante salientar que o processo de reestruturação produtiva acompanha um processo de reestruturação do metabolismo social que atinge o capitalismo mundial nas décadas de 1980 e 1990. A ofensiva do capital na produção é parte de uma ofensiva do capital mais ampla nas instâncias da ideologia, política e cultura. É preciso mudar a empresa, tendo em vista que a 'sociedade civil', ou a sociedade burguesa, está mudando com vigor. Enfim, busca-se recompor, num plano sistêmico, a base produtiva e sócio-metabólica da acumulação de capital. É por isso que autores como David Harvey e François Chesnais indicam o surgimento, com a globalização, de um novo modo de regulação social, o regime de acumulação flexível ou modo de acumulação predominantemente financeiro. Desde meados de 1970, o sistema global do capital passa por uma revolução cultural de amplo espectro – o que ocorre nas empresas mais dinâmicas é só um aspecto crucial desta nova pele do capitalismo mundial.

Os países capitalistas avançados promovem, então, ajustes que, na esfera ideológica e política, visam desestruturar tudo o que, de alguma forma, pudesse cercear o livre mercado ou onerar a produção, dificultando a competitividade internacional, bem como, por outro lado, facilitar o livre fluxo de capitais:

- a) Combate ao *Welfare State*, implementação do Estado mínimo, incentivo às privatizações e à redução de custos do trabalho etc. (SAMPAIO JR, 1998, p. 21 ss.);

- b) Abertura econômica que, acompanhada da desregulamentação do fluxo de capitais, rompe as barreiras dos Estados-nação e implanta a mundialização do capital, tanto produtivo como financeiro (CHESNAIS, 1995 e 1996; SAMPAIO JR, 1998, p. 21-23; CANO, 1998, p. 35-59).
- c) Empenho junto ao poder público e nas negociações com os trabalhadores, no sentido da desregulamentação e da flexibilização das relações de trabalho: contratos por tempo determinado, tempo parcial e até mesmo relações de trabalho sem contrato, banco de horas etc. (MATTOSO, 1998, p. 62).
- e) Fuga para regiões que oferecem custos salariais mais baixos, através das “deslocalizações” (CHESNAIS, 1995, p.16) ou “movimentos de realocização” (ALVES, 2000, p. 69), do que, no caso brasileiro, é exemplar a recente fuga de empresas da Grande São Paulo para o Nordeste e outras regiões.
- f) Aquisições, fusões, incorporações, associações e parcerias de empresas, como estratégia de fortalecimento da capacidade competitiva e como forma de ganhar novos mercados sem a necessidade de efetuar novos investimentos em estruturas de produção (CHESNAIS, 1995, p. 9; ALVES, 2000, p. 101-120).
- g) Compressão estratégica dos níveis de produção, frente à instabilidade e insegurança do mercado, riscos de inflação, incerteza quanto às regras e garantias para investir (BALTAR, 1998, p. 129 ss.).
- h) Arrocho salarial, frente ao excesso de oferta de força de trabalho cada vez mais disponível (ALVES, 2000, p. 247 ss.).

Assim, a reestruturação produtiva é chamada por ALVES (2000, p. 9-10), como *nova ofensiva do capital* para a retomada da acumulação através de estratégias na organização no processo produtivo e na organização do trabalho. Ainda ALVES, em sua tese de doutorado (Apud GOMES, p. 1), assim sintetiza o processo das grandes transformações estruturais na economia mundial, as quais provocam amplos e profundos reflexos sobre o mundo do trabalho:

É a partir da nova (des)ordem capitalista, caracterizada pela instabilidade e inovação contínua, da renovação tecnológica, das novas técnicas de gerenciamento produtivo, da onda neoliberal, da globalização sob a égide do capital, que surgem novas condições para um novo patamar de acumulação do capital, principalmente em decorrência do debilitamento do poder objetivo da classe operária, com o desemprego estrutural.

E ANTUNES (2002, p. 31) corrobora:

Como resposta à sua própria crise, iniciou-se um processo de reorganização do capital e de seu sistema ideológico e político de dominação, cujos contornos mais evidentes foram o advento do neoliberalismo, com a privatização do Estado, a desregulamentação dos direitos do trabalho e a desmontagem do setor produtivo estatal [...]. A isto se seguiu também um intenso processo de reestruturação da produção e do trabalho, com vistas a dotar o capital do instrumental necessário para tentar repor os patamares de expansão anteriores.

Segundo VASAPOLLO (2005, p. 19 ss.), do processo das grandes transformações estruturais da economia mundial e das estratégias dos empresários resultam, para os detentores do capital, impressionantes aumentos dos lucros e das várias formas de remuneração do capital, enquanto, para os trabalhadores, advêm drásticas conseqüências, que impactam significativamente o mundo do trabalho, em esfera planetária.

## 2.2 IMPACTO SOBRE O MUNDO DO TRABALHO BRASILEIRO.

As grandes transformações estruturais na economia mundial impactam significativamente a economia brasileira e o mundo do trabalho brasileiro.

No caso brasileiro, esse impacto é agravado, por um lado, pela inserção subalterna do país no capitalismo mundial e, por outro lado, pelas condições históricas e sociais, caracterizadas pelo desenvolvimento excludente, heterogeneidade social, história de exclusão social, regressividade na distribuição de renda, omissão ou políticas pouco democráticas do Estado com solução fundiária conservadora, políticas de imigração, Estado de Bem-estar Social pouco desenvolvido, legislação sindical e trabalhista repressivas, dentre outros fatores (OLIVEIRA, C.A.B., 1998, p. 113 ss.).

Quando essas condições históricas e sociais brasileiras se somam às transformações estruturais na economia mundial, cuja característica marcante é a de serem poupadoras de força de trabalho viva, o seu impacto sobre o mundo do trabalho é avassalador.

Assim, o processo de reestruturação produtiva, implementado com base no toyotismo, inicialmente restrito, depois sistêmico, caracterizando uma *nova ofensiva*

*do capital na produção* (ALVES, 2000, p. 9-10), produz impactos decisivos sobre o mundo do trabalho brasileiro.

Na seqüência, tendo por base principalmente os estudos de Giovanni ALVES, tanto em seus livros como em artigos mais recentes, são traçadas as linhas gerais sobre o desenvolvimento do processo de reestruturação produtiva, sob a mundialização do capital, no Brasil, nos últimos 30 anos, com a conseqüente deterioração das relações e condições do trabalho, principalmente nos anos 1990, a “década neoliberal”.

## 2.2.1 Processo de Reestruturação Produtiva no Brasil, sob a Mundialização do Capital.

### 2.2.1.1 Década de 1980: toyotismo restrito.

Segundo ALVES (2000, p. 120 ss.), foi a partir da crise da dívida externa, em 1981, deteriorando as contas externas do país e enfraquecendo as condições de reprodução do capitalismo industrial brasileiro, que se constituíram os primeiros impulsos do novo surto de reestruturação produtiva no Brasil.

A década de 1980 caracterizou-se, no Brasil, por altas taxas de inflação e baixo crescimento da economia. Se nos anos 1970, a economia brasileira teve um crescimento médio de 8,8% do PIB, nos anos 1980, essa taxa caiu para 3,0% (POCHMANN, 2001). Daí, desde a crise da dívida externa, em 1981, o país permaneceu à margem do circuito financeiro internacional. A crise do regime militar e a abertura política, num cenário hiperinflacionário, contribuíram para que o sindicalismo brasileiro demonstrasse uma singular combatividade e capacidade de mobilização social (ANTUNES, 1991, p. 87; ALVES, 2000, p. 123-125). Apesar da deterioração macroeconômica, o Brasil ainda era uma economia protegida da concorrência internacional. Entretanto, “a nova crise de acumulação do capitalismo brasileiro, que se originou em meados da década de 1970 e se desenvolveu na década seguinte, colocou para a grande burguesia a necessidade de uma reestruturação radical da economia e do Estado e do seu modo de inserção no sistema mundial do capital” (ALVES, 2002, p. 4).

Adotou-se, então, nos anos de 1980, sob a inspiração do Fundo Monetário Internacional – FMI, “uma política recessiva, que contraiu, de modo brutal, o mercado interno (e as importações de bens e serviços) e incentivou as exportações para o mercado internacional”, surgindo daí “um primeiro ‘choque de competitividade’, que obrigou as grandes empresas, principalmente da indústria automobilística, a adotar, ainda que de modo incipiente (e restrito), novos padrões organizacional-tecnológicos” (ALVES, 2000, p. 120).

A palavra-chave que marcou o discurso empresarial, a partir de então, passou a ser *qualidade*. Instalou-se na ordem do dia a necessidade de elevar o nível de *produtividade e eficiência*, como condições para enfrentar a nova concorrência internacional. Como instrumentos de implementação do processo de reestruturação produtiva no Brasil, foram sendo adotados, então, ainda que de forma restrita e seletiva, porém persistente, novos padrões organizacionais de matiz toyotista, tendo em vista que o toyotismo constituía, então, o “momento predominante” do complexo de reestruturação produtiva sob a mundialização do capital. Também foram sendo adotadas novas tecnologias microeletrônicas na produção, tendo como objetivo principal aumentar a qualidade, a precisão e a flexibilidade da produção e o preço, no intuito de garantir maior competitividade dos produtos no mercado mundial e nacional, dentro dos novos padrões internacionais de competitividade (ALVES, 2000, p. 121-122).

Assim, na década de 1980, o aumento da competitividade dos manufaturados brasileiros foi assegurado por um tripé: a modernização tecnológica das indústrias pela adoção de “novos padrões organizacional-tecnológicos”, “a maturação dos investimentos do II PND que consolidou a produção dos bens de capital e elevou a complexidade e a integração da indústria brasileira e proporcionou uma importante base para a evolução da economia nos anos 80” (ALVES, 2000, p. 123) e o expressivo aumento da *produtividade do trabalho*, conforme exemplifica ALVES (2000, p. 123):

Por exemplo, entre 1980 e 1985, a produtividade cresceu 16% e um dos principais responsáveis por esse aumento foi a introdução seletiva de novas tecnologias microeletrônicas na produção, que contribuíram, de certo modo, para aprofundar (e enrijecer) a linha de montagem fordista (sem deixar de considerar que surgiam, ainda que de modo restrito, novos métodos de gerenciamento da produção capitalista de cariz toyotista, tais como o *just-in-time* e *kanban*)” (ALVES, 2000, p. 123).

Dentro do “novo cenário de concorrência capitalista, que impulsionou uma maior preocupação pela competitividade e produtividade”, ressurgiu o “movimento operário, num novo patamar de luta de classes”, denominado de *novo sindicalismo* dos anos 80, de caráter classista e de combatividade, vinculado à Central Única dos Trabalhadores - CUT, o qual se opõe a qualquer tipo de cooptação ideológica ou política. Esse *novo sindicalismo* não se restringe à “mera reação à sanha do capital, voltada para a destruição dos direitos sociais do trabalho”. Ele promove “uma reação ofensiva da classe operária, procurando conquistar direitos do trabalho, tais como a organização por local de trabalho, negados pelo modo de desenvolvimento capitalista no Brasil [...]”, onde, por muito tempo, “o capitalista exerceu poder incontestável no local de trabalho, principalmente a partir de 1964” (ALVES, 2000, p. 123-124).

E, então, o capital não tarda em reagir à postura ofensiva do *novo sindicalismo* dos anos 1980, sobretudo porque, segundo ALVES (2000, p. 132-133), “com o toyotismo restrito”, o capital não consegue “articular, de modo sistêmico, o que é essencial no espírito do toyotismo – o controle do trabalho e do comportamento operário – a subsunção real da subjetividade operária à lógica do capital [...]”. Isto só seria possível, “a partir da captura da subjetividade operária no interior de um novo espaço de controle do trabalho”, constituindo “uma nova hegemonia do capital na produção”, o que se tornou possível pela introdução daquilo que ALVES (2000, p. 99 ss.) denominou de *toyotismo sistêmico*, fenômeno que caracterizou os anos 1990, denominados de “década neoliberal”.

#### 2.2.1.2 Década neoliberal: toyotismo sistêmico.

Nos anos 1990, denominados por ALVES (2002, p. 9) de “década neoliberal”, não obstante a descontinuidade de conjuntura na economia capitalista no Brasil, principalmente no tocante às oscilações no PIB, é perceptível, por um lado, na ótica do capital, um progressivo sistema de novas sinergias para a valorização capitalista, principalmente em sua forma fictícia, como atesta a alta rentabilidade dos bancos. Por outro lado, é perceptível também uma linha de contínua degradação do mundo de trabalho, fruto das políticas neoliberais e do novo complexo de reestruturação produtiva, tanto no sentido objetivo (no tocante à

materialidade da organização do trabalho), quanto no sentido subjetivo (principalmente no plano da consciência de classe).

De fato, fracassados os planos de estabilização monetária do governo Sarney (Cruzado I e II e Verão) e a tentativa, mal sucedida, de incorporar, na Constituição Federal de 1988, as pretensões reformistas da burguesia liberal, num contexto político de ascensão dos movimentos sociais e da oposição política de esquerda, a vitória das elites liberal-conservadoras, com Collor, em 1989, cria, enfim, as condições políticas necessárias para uma série de reformas do capitalismo brasileiro, voltadas, principalmente, a facilitar o acesso do país aos capitais financeiros internacionais, sedentos de valorização fictícia (ALVES, 2002, p. 4).

Com Collor, inicia-se a assim chamada “década neoliberal” que teve início com uma profunda recessão, decorrente dos Planos Collor I e II, levando o PIB a uma queda acumulada de 10% entre 1990 e 1992. Comprometido com a política neoliberal, o governo Collor deu início à abertura comercial, à reforma do Estado, especialmente através do programa de privatização (ALVES, 2002, p.6).

No governo Itamar Franco, “o espaço político dominante é ocupado por uma nova composição neoliberal [...] que criou, a seguir, as condições macroeconômicas para o lançamento do Plano Real, que se demonstrou vitorioso em reduzir drasticamente a inflação no país” (ALVES, 2002, p.6).

Com o governo Cardoso, de 1994-1997, “constitui-se, a partir de uma coalizão política liberal-conservadora bastante ampla, uma hegemonia burguesa capaz de articular as elites políticas, regionais e nacionais, num programa econômico voltado para a estabilização monetária e a reforma do Estado capitalista no país” (ALVES, 2002, p. 6). Criam-se, então, novas perspectivas para investimentos privados, internos e externos, porém a política de Cardoso caracteriza-se pela “instabilidade estrutural decorrente da política do *stop and go*, determinada pelas flutuações sistêmicas da economia mundial”, o que ALVES (2002, p. 6) denomina de “neoliberalismo claudicante”, antecedido pelo “neoliberalismo selvagem” do período Collor de Melo. O governo Cardoso aprofunda a política de abertura comercial e do câmbio sobre valorizado, contribuindo para o ciclo de falências, fusões e aquisições nas empresas brasileiras e o aprofundamento da desnacionalização da economia brasileira, passando o capital estrangeiro de 36% de faturamento dos 350 maiores grupos do país, em

1991, para 53,5% no final de 1999 (ALVES, 2002, p. 7). As taxas de juros, mantidas num patamar elevadíssimo, saciam a rentabilidade do especulador estrangeiro, sedento de valorização fictícia, enquanto fica prejudicado qualquer crescimento sustentável do investimento produtivo do país.

Daí, ALVES conclui:

É neste cenário de inserção subalterna na mundialização do capital que se acelerou o processo de reestruturação produtiva, aprofundando-se as tendências de transformação da estrutura de produção capitalista. O 'choque de competitividade', que percorreu os governos Collor, Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso, tornou-se um traço marcante da 'década neoliberal'. Desde o governo Collor constituíram-se diretrizes voltadas a dar maiores níveis de eficiência operacional, produtividade e competitividade próximas dos paradigmas internacionais (2002, p. 7-8).

[...]

Priorizou-se a alocação privilegiada de recursos financeiros para o desenvolvimento do que podemos denominar de 'toyotismo sistêmico', ou seja, a racionalização organizacional de *toda a empresa* segundo os dispositivos toyotistas, com programas de qualidade total, ênfase no envolvimento estimulado da força de trabalho, racionalização das linhas de produção, substituição de processos, além de sistemas de automação e iniciativas voltadas ao aprimoramento tecnológico (2000, p. 99).

Após 1994, o mercado de trabalho no Brasil tendeu a aprofundar seu ajuste estrutural, crescendo, a partir daí, o índice de desemprego aberto, em virtude não apenas das políticas neoliberais, que propiciaram o desmonte de cadeias produtivas da indústria nacional num cenário de crescimento medíocre da economia brasileira, mas do novo complexo de reestruturação produtiva, impulsionado pelo 'choque de competitividade'. (2002, p. 8).

Evidentemente, segundo ALVES (2002, p. 10-11), não se pode atribuir a determinação das transformações do mundo do trabalho no Brasil, nos anos 1990, exclusivamente às políticas neoliberais, porém, na "década neoliberal",

constata-se o impacto disruptivo do 'choque capitalista' na objetividade do mundo do trabalho no Brasil, seja através das políticas neoliberais (principalmente a abertura comercial com câmbio sobre valorizado até 1999, que desarticulou cadeias produtivas e promoveu o desemprego em várias regiões industriais), seja por meio do novo complexo de reestruturação produtiva (isto é, o desenvolvimento ampliado de uma nova ofensiva do capital na produção).

ALVES esclarece que o toyotismo, inicialmente *restrito* à adoção de "novos padrões organizacional-tecnológicos" no interior das fábricas (2000, p. 120), assume, a partir do "choque de competitividade" da "década neoliberal", uma *dimensão sistêmica* no desenvolvimento do "complexo de reestruturação produtiva que se caracterizou, por um lado, pela introdução de novas tecnologias microeletrônicas na produção, e, por outro lado, pelo desenvolvimento de novas formas de organização da produção capitalista", que ele caracteriza como

“toyotismo sistêmico, com seus nexos contingentes, tais como: *just-in-time*, *kan-ban*, *kaizen*, terceirização, trabalho em equipe, programas de qualidade total, sistemas de remuneração flexível etc” (2002, p. 11).

Segundo ALVES (2002, p. 12), “o desenvolvimento do novo complexo de reestruturação produtiva contribuiu, de certo modo, para o aumento da produtividade da força de trabalho no Brasil (decorrente não apenas de investimentos em capital fixo, mas do incremento da taxa de mais-valia absoluta da força de trabalho – por exemplo, o aumento das horas-extras)”. Fica, então evidente que, ao contrário do discurso corrente, “o aumento da produção não significaria aumento de postos do trabalho”. Os dados de 2000 demonstram que, “enquanto a produção na indústria aumentou 6,5%, com o Brasil tendo um crescimento do PIB de 4,4%, o nível de ocupação cresceu apenas 0,6%.” O enxugamento, nos anos 1990, de cerca de 40% do estoque de empregos no setor bancário é exemplo do caráter deletério do novo complexo de reestruturação produtiva.

Esse novo complexo de reestruturação produtiva visa à captura da subjetividade da força de trabalho e se impõe pela síndrome do medo, conforme fica evidenciado nos dois itens que se seguem.

#### 2.2.1.2.1 Toyotismo e a captura da subjetividade da força de trabalho

O novo complexo de reestruturação produtiva possui, como seu “momento predominante”, a lógica do toyotismo, enquanto “uma nova forma de organização da produção capitalista que busca constituir uma captura da subjetividade da força de trabalho, um novo tipo de envolvimento estimulado, adequada à nova base técnica da produção de mercadorias” (ALVES, 1999, p. 109).

Daí, segundo ALVES (2002, p.13-14),

Para a adoção da nova ideologia orgânica da produção capitalista, tornou-se necessária uma ‘reestruturação da subjetividade da classe’. Por isso, o processo de reestruturação produtiva não pode ser visto apenas em sua dimensão objetivo-material, mas principalmente em seus nexos subjetivo-ideológicos. Ele tende a significar, em última instância, uma metamorfose da subjetividade da força de trabalho, seja em seus aspectos geracionais, seja em seus aspectos político-ideológicos.

No que tange aos *aspectos geracionais*, ALVES (2006a, p. 1) constata que o processo de reestruturação produtiva não se restringe à “inovação tecnológica ou

organizacional” no âmbito das empresas. Ele consiste também na “inovação geracional do trabalho vivo que ocorre através da destruição (e reconstrução) de coletivos compostos por trabalhadores e trabalhadoras de determinada faixa etária com determinado acervo de experiências de vida e de luta de classes, portadores de determinados valores morais e sociais”.

Quanto à “inovação geracional”, ALVES (2006a, p. 1) relata que

No caso do Brasil, principalmente a partir de 1990, ocorreu uma verdadeira reestruturação de coletivos de trabalho vivo nas empresas, que ‘expulsaram’, através de Programas de Demissão Voluntária (PDV), ou simplesmente demissões sem justa causa, um grande contingente de operários e empregados herdeiros de experiências vividas e percebidas da luta de classes da década anterior.

Enfim, o processo de reestruturação produtiva é, deste modo, um processo de reestruturação de gerações de trabalhadores que constituem os coletivos das empresas.

A nova gestão exige não apenas a ‘captura’ da subjetividade, no sentido de buscar envolver operários e empregados com os novos ideais de produtividade e desempenho, mas a constituição de novos coletivos de trabalho vivo, novas subjetividades etárias, sem vínculos com experiências passadas de luta ou de resistência de classe.

Trata-se, portanto, segundo ALVES (2006a, p. 1), da “‘captura’ da subjetividade do trabalho pelo capital”, onde o “esquecimento de experiências passadas, o apagar de memória de lutas e resistências e a construção ídeo-política de um novo modo de colaboração e de consentimento com os ideais empresariais”, a adoção de “uma nova linguagem empresarial”, onde o trabalhador deixa de ser chamado de “operário” ou “empregado” e passa a ser “colaborador”, são parte do “novo metabolismo social, da organização do tempo de trabalho e do tempo de vida, isto é, do cotidiano, adequada à nova produção (e reprodução social) capitalista”.

No que tange aos aspectos *político-ideológicos*, ALVES (2006b, p. 1) demonstra que “as inovações toyotistas que ocorrem no local de trabalho têm sua base reprodutiva no cotidiano de homens e mulheres”. Embora o toyotismo diga respeito a inovações empresariais e, portanto tenha origem na fábrica, não se restringe a esta. Ele se “sustenta em novas formas sócio-metabólicas que se desenvolvem fora da empresa”, através da linguagem, de manifestações culturais e midiáticas (internet, televisão, imagens, celulares e os mais diversos aparatos eletrônicos portáteis de processamento de textos e informações), fazendo o tempo livre ser uma extensão da empresa e as tarefas do trabalho invadir a esfera doméstica.

A base reprodutiva do toyotismo sistêmico dissemina-se, no Brasil dos anos 1990, para governos, escolas, cursos, literatura, políticas governamentais de formação profissional (a exemplo do Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador – PLANFOR, do Ministério do Trabalho e Emprego) de modo que “o ‘espírito do toyotismo’ assumiu uma forma institucional, nos anos 1990” (ALVES, 2002, p. 14), fato que ALVES (2001, p. 39) assim descreve:

Governo, escolas e sindicatos passaram a incorporar o discurso da nova pedagogia empresarial, articulando, por exemplo, em torno do conceito da ‘empregabilidade’, as noções de competências e novas habilidades cognitivas e comportamentais necessárias para a nova produção capitalista. Constitui-se todo um complexo de aparelhos ideológicos privados e públicos que buscam disseminar, através de cursos e treinamentos a ‘nova racionalidade’ da produção capitalista sob a mundialização do capital, o que implica construção de uma nova linguagem e sintaxe das práticas do trabalho. Na verdade, o objetivo, em última instância, é capturar a subjetividade do trabalho e não apenas a consciência de classe.

Assim, segundo ALVES (2002, p. 14), “com o desenvolvimento do toyotismo sistêmico nos anos 1990, tendeu a disseminar-se uma literatura não-crítica e quase apologética do ‘novo modelo produtivo’ [...]”, ocultando o verdadeiro sentido da nova ideologia do toyotismo, que é de “reconstituir a exploração capitalista de acordo com as implicações objetivas e subjetivas de novo regime de acumulação flexível do capital”.

#### 2.2.1.2.2 Lógica toyotista e a síndrome do medo

Mas, como as forças capitalistas, dentro do processo de reestruturação produtiva sob a mundialização do capital, conseguem implantar, de forma sistêmica, a ideologia toyotista?

ALVES (2002, p. 15) explica que isto se dá pela “síndrome do medo”, imposta à força de trabalho pela ameaça da perda de emprego ou da precarização das relações e condições de trabalho:

Se o ‘modelo japonês’ sustentava-se em contrapartidas salariais e institucionais (a constituição de um mercado interno com perspectiva de carreira nas grandes empresas e emprego vitalício, por exemplo), o toyotismo que se constituiu como ideologia orgânica universal da produção capitalista, no decorrer dos anos 1990, tendeu a sustentar-se em contrapartidas de mercado, articulando um novo consentimento do trabalhador assalariado por meio de disposições anímicas regressivas.

A busca do consentimento ativo da subjetividade do 'trabalho vivo', faz-se, em última instância, pela síndrome do medo, cujo substrato objetivo é dado pela constituição de um precário mundo do trabalho, diante do qual, a consciência dos operários e empregados tende a caracterizar-se pelo consentimento e acomodação diante das novas condições de exploração da força de trabalho instituídas pelo capital. Cobra-se uma disposição integral, sem, contrapartidas salariais ou contratuais.

[...]

A precarização heteróclita que se disseminou nos anos 1990, no Brasil, e que atingiu o 'núcleo moderno' de assalariados, catalisando a síndrome do medo, [...] tornou-se perceptível, não apenas pelo desemprego em massa, mas principalmente, pela tendência contínua de precarização do estatuto salarial da força de trabalho no Brasil.

Ainda segundo ALVES (2002, p. 15), em decorrência da síndrome do medo, "a 'socialização' do toyotismo tende a ser, sob a mundialização do capital, totalmente dissocializadora, debilitando a perspectiva (e a subjetividade) de classe [...]", levando à "corrosão do caráter", conforme expressão utilizada por SENNET (1999), atingindo o núcleo estruturado do contingente de trabalhadores assalariados, detentores dos direitos trabalhistas, ligados a grandes empresas e sua rede de subcontratação.

A degradação do mundo do trabalho, no Brasil, nos anos 1990, atingiu não apenas o setor privado da economia brasileira, mas também o setor público. Desde Collor e, principalmente, com o governo Cardoso, a administração pública tornou-se alvo das políticas neoliberais de desmonte do Estado. Sob as políticas neoliberais, o Estado deixou de ser indutor de políticas públicas e de investimentos sociais, cabendo-lhe apenas as atividades de regulador e fiscalizador da iniciativa privada. (ALVES, 2002, p. 16).

No caso brasileiro, conforme já foi explicitado anteriormente, dadas as condições históricas e sócio-econômicas estruturais do período colonial mal resolvidas, a inserção capitalista subalterna tardia, a desigualdade e exclusão social, a introdução da lógica toyotista tende a aprofundar, ainda mais, o processo de deterioração das relações e condições de trabalho.

## 2.2.2 Surgimento de um Novo e Precário Mundo do Trabalho no Brasil, na "Década Neoliberal".

A partir do desenvolvimento sistêmico de um novo complexo de reestruturação produtiva, sob a mundialização do capital, ALVES (2002, p. 16) descreve a configuração do "novo (e precário) mundo do trabalho" que se estrutura, no Brasil, na "década neoliberal":

Na 'década neoliberal', surgiu uma nova configuração do mundo do trabalho no Brasil. Ela desenvolveu-se articulando as dimensões do 'novo' e as do 'precário' mundo do trabalho. O desenvolvimento do toyotismo sistêmico tendeu a acirrar o contraste entre as formas 'arcaicas' e 'modernas' de exploração da força de trabalho. Por um lado, a constituição de um núcleo de novos operários e empregados ligados às corporações industriais e de serviços mais dinâmicas, e, por outro lado, o desenvolvimento de uma precarização heteróclita da força de trabalho, que se caracteriza, não apenas pelo desemprego de massas e pela inatividade, mas pela degradação de estatutos salariais e a proliferação de trabalhos temporários, seja nas atividades industriais ou de serviços.

ALVES (2002, p. 16-26) visualiza, no "novo (e precário) mundo do trabalho", surgido, no Brasil, na "década neoliberal", cinco principais manifestações, explicitadas a seguir: a nova força de trabalho industrial e de serviços, constituída pelos trabalhadores *centrais* ou *permanentes*; o precário mundo do trabalho, constituído pelos trabalhadores *periféricos*; o crescimento do desemprego aberto; os trabalhadores assalariados e por conta própria nas atividades de serviço e a fragmentação de classe e crise do sindicalismo no Brasil.

#### 2.2.2.1 Nova força de trabalho industrial e de serviços: trabalhadores *centrais* ou *permanentes*.

A partir do novo complexo de reestruturação produtiva, foi se constituindo uma nova força de trabalho, industrial e de serviços, com trabalhadores com maior qualificação, que passou a atuar na lógica toyotista, a exemplo das categorias dos metalúrgicos e dos bancários, adquirindo caráter de *centralidade* em relação ao foco das empresas, tendendo tornar-se seu quadro permanente.

Segundo dados da RAIS de 1994 a 1999, em termos relativos, essa nova força de trabalho, industrial e de serviços, com estatuto salarial formal, passou, de fato, a ter maior estabilidade no emprego. Entretanto, a condição de centralidade em relação ao foco de atuação das empresas não lhe conferiu equivalente compensação salarial, o que, na prática, constitui precarização da renda, conforme atesta ALVES (2002, p.17):

Apesar disso, a característica estrutural do capitalismo hipertardio no Brasil, a superexploração da força de trabalho, não apenas persistiu, mas ampliou-se com o novo complexo de estruturação produtiva, tendo em vista que o ganho de produtividade alcançado por uma força de trabalho mais qualificada e comprometida em executar, com mais intensidade, suas tarefas, não correspondeu a um aumento do salário real.

Na verdade, na 'década neoliberal', a remuneração salarial *não* acompanhou o ganho de produtividade alcançado. De modo geral, acentuou-se a queda da participação dos salários no PIB, de 45%, em 1990, para 37%, em 1999, em contraste com o crescimento da produtividade da indústria, em média, no Brasil, de 2,53%, entre 1991 e 1998 (Um detalhe: esse ritmo foi parecido ao da economia norte-americana sob a nova economia, cuja produtividade crescia 2,65% por ano desde 1995)

#### 2.2.2.2 Precário mundo do trabalho: trabalhadores *periféricos*.

Contraopondo-se à nova força de trabalho industrial e de serviços, constituída pelos assalariados *centrais* ou *permanentes* das empresas, está o *mundo do trabalho precarizado*, composto pelos trabalhadores não essenciais às empresas, também chamados de *periféricos*, em geral ligados à terceirização, contingente que ALVES (2002, p. 18) assim caracteriza:

Se, por um lado, é perceptível a constituição de um contingente restrito de novos operários e empregados ligados a conglomerados industriais e de serviços, com estatuto salarial formal, por outro lado, tendeu a ampliar-se o contingente do proletariado industrial e de serviços mais precário, constituído pela força de trabalho das suas redes de subcontratação. O crescimento exacerbado da terceirização na indústria e nos serviços contribuiu para a constituição ampliada do precário mundo do trabalho.

Segundo ALVES (2002, p.18-19), são exemplos desse *precário mundo do trabalho*:

- a) A disseminação das cooperativas de trabalho, muitas delas constituídas para burlar a legislação trabalhista.
- b) O crescimento das empresas de trabalhos temporários e de trabalhadores domésticos. Isto demonstra a inserção crescente de trabalhadores no mercado de trabalho de maneira precária, vendendo sua força de trabalho por tempo parcial e determinado, sem previdência social, e, portanto, sem aposentadoria e sem auxílio-doença, perfazendo, segundo indicadores sociais de 2000, cerca de 38,7 milhões de trabalhadores, ou seja, cerca de 60% dos trabalhadores ocupados do setor privado.
- c) O aumento do comércio ambulante e do trabalho por conta própria precarizada, nas regiões metropolitanas e cidades médias, aparecendo como atividade permanente ou imposta pelo mercado a um contingente

de trabalhadores desempregados, subempregados e migrantes de áreas rurais, expressando a existência de um desemprego oculto que acompanha o desemprego aberto no Brasil.

E ALVES (2002, p. 18) sintetiza: “é nesse contexto de uma precarização heteróclita da força de trabalho que podemos compreender o aumento da informalização nos anos 1990”. Não obstante suas múltiplas e complexas determinações sociológicas, não há dúvida de que “ela é a expressão contingente da tendência de contínua precarização da força de trabalho no Brasil”. Seu crescimento deve-se a processos típicos da “década neoliberal”, como, por exemplo, “o novo complexo de reestruturação produtiva, que através da terceirização, contribuiu para o crescimento de pequenas e médias empresas nas redes de subcontratação”, as quais, por sua vez, também subcontratam, precarizando, progressivamente, as relações e condições de trabalho.

### 2.2.2.3 Crescimento do desemprego aberto.

Segundo ALVES, (2002, p. 19), “a dimensão de precarização heteróclita articula-se com o crescimento do desemprego em suas várias dimensões (aberto ou oculto)”. Se, em 1996 havia 4.784 milhões de desempregados, em 1999 havia 7.230 milhões. Nas regiões metropolitanas, o desemprego aumentou de 9,5%, em 1996, para 14%, em 1999.

POCHMANN (2000) corrobora: “Se nos anos 1980, o desemprego cresceu a uma taxa média anual de 3,8%, entre 1989 e 1999, o volume de desempregados cresceu a uma taxa média anual de 15,4%, significando que, a cada dois postos de trabalho criados surgia mais um novo desempregado”.

E CARDOSO (2000, p. 65) complementa, referindo-se especificamente aos metalúrgicos do ABC paulista e seu destino:

Dos 290 mil pessoas que perderam o emprego metalúrgico no ABC, no período de 1989 a 1997, só metade conseguiu retornar ao mercado de trabalho formal. Dos 50% que conseguiram emprego, 5% foram para o comércio, 10% para a área de serviços e 17% retornaram à indústria automobilística e 18% recolocaram-se em postos de trabalho do setor metalúrgico. Os outros 50% estão desempregados ou caíram na informalidade.

#### 2.2.2.4 Trabalho assalariado e por conta própria nas atividades de serviços.

ALVES (2002, p. 20-22) avalia que, no bojo do “novo (e precário) mundo do trabalho”, não obstante a significativa queda da ocupação na administração pública, destaca-se o crescimento relativo dos trabalhadores assalariados e por conta própria nas atividades de serviços. Este fato ocorre em decorrência do (a):

- a) dinâmica da produção industrial, que passou a incorporar novas tecnologias microeletrônicas, exigindo mais serviços de pesquisa e desenvolvimento, de manutenção e assistência técnica, logística de produção, a terceirização de atividades de serviços, na indústria (serviços que, anteriormente, eram considerados industriais, por fazerem parte do rol de atividades das fábricas), a privatização dos serviços de telecomunicações, investimentos no setor de tecnologia de informação e outros;
- b) crescimento da necessidade de investimentos nas áreas de educação e saúde, espaço aberto à exploração do capital pelo desmonte do Estado e dos serviços públicos, passando a proliferar o ensino privado, a disseminação de planos de saúde e outros;
- c) proliferação de organizações não-governamentais e cooperativas de trabalho, que também passam a preencher os espaços abertos pelo desmonte das políticas públicas;
- d) crescimento dos negócios ilícitos de serviços nas áreas de tráfico de drogas, armas etc, fenômeno que não pode ser captado pelos indicadores sociais, mas é fortemente perceptível que “o ‘crime organizado’ cresceu e vicejou diante da mercantilização exacerbada das relações sociais e do desmonte do poder público”;
- e) crescimento, em consequência da precarização heteróclita, de mulheres na PEA, não só pela busca da independência financeira por parte das mulheres, mas, principalmente, pelo crescimento do desemprego masculino, pelo crescimento de mulheres como chefes de família, ou ainda, como parceiras de renda familiar, recebendo as mulheres remuneração pior que a dos homens e sua maior concentração está no mercado informal, sobretudo no trabalho doméstico.

### 2.2.2.5 Fragmentação de classe e a crise do sindicalismo no Brasil

Com base na análise de ALVES (2002, p. 22) de que “durante a ‘década neoliberal’ ocorreu uma ‘implosão’ dos núcleos mais organizados da classe [...], tornando-se objeto de uma nova ofensiva do capital na produção”, constata-se que, por exemplo, as categorias de metalúrgicos e bancários, que se destacaram, nos anos 1980, como vanguardas da resistência sindical, tiveram, nos anos 1990, significativas perdas de postos de trabalho, seja devido à nova ofensiva do capital na produção, seja devido às políticas neoliberais.

De fato, as sucessivas conjunturas de flutuação na atividade da economia brasileira, o complexo de reestruturação produtiva, especialmente com a terceirização, conseguiram promover uma fragmentação objetiva dos núcleos mais organizados da classe, expondo sua fragmentação subjetiva (e política). Daí, no tocante à práxis sindical, surge uma nova postura, nos anos 1990, no campo da esquerda social-democrata, pela CUT, e no campo da direita, pela Força Sindical, que passam a incorporar práticas sindicais *defensivistas de novo tipo*, buscando resistir de modo propositivo (quando não de adesão sistemática, como é o caso da Força Sindical) à ofensiva neoliberal (ALVES 2002, p. 22).

A origem do *defensivismo de novo tipo* é assim identificada por ALVES (2000, p. 302):

De modo geral, na irrupção da década neoliberal, a derrota política da Frente Brasil Popular, em 1989, e o desenvolvimento sistêmico de um novo regime de acumulação flexível, sob o primado do toyotismo como nova ideologia orgânica da produção capitalista, além do débâcle do “socialismo real (com a implosão do bloco soviético, a queda do muro de Berlim e o desaparecimento da URSS) e do clima político ideológico pró-capitalista (a exuberância da ideologia da globalização sob a hegemonia americanista) contribuíram para a consolidação política de tendências moderadas e defensivistas no seio do sindicalismo cutista e para o surgimento de tendências liberais no sindicalismo brasileiro (a criação da Força Sindical ocorreu em 1991, num contexto de reação política no país). Na verdade, criou-se um caldo defensivista de novo tipo, capaz de garantir a sobrevivência de bases sindicais e de seus aparatos burocráticos sob a ofensiva do capital (de práticas de resistência passou-se à formulação de novas estratégias sindicais e políticas).

Como já foi explicitado anteriormente, o toyotismo representa, não apenas um mero novo modo produtivo em si, mas uma nova ideologia orgânica da produção capitalista, adequada às condições de crise do sistema sócio-metabólico do capital, o qual pressupõe a derrota política e ideológica dos intelectuais orgânicos da classe (sindicatos classistas e partidos). É nesse contexto depressivo de militância

antagônica à lógica do capital que passam a predominar as políticas de sindicalismo propositivo de cariz neocorporativo e de participação. (ALVES, 2002, p. 24).

Ligado principalmente aos *trabalhadores assalariados centrais*, esse tipo de sindicalismo mantém e reforça o corporativismo, desenvolvendo “estratégias sindicais propositivas de cariz neocorporativo no interior do sindicalismo [...], com claro esvaziamento da perspectiva classista” (ALVES, 2000, p. 275), o que equivale a um “*defensivismo de novo tipo*” (ALVES, 2000, p. 275), pelo qual o sindicalismo assume a postura de “*influência propositiva*” (ALVES, 2000, 329 ss.), uma espécie de ganha-ganha, porém, na lógica do capital, o que, na prática, dentro da perspectiva toyotista, equivale a “uma nova captura da subjetividade operária pela lógica do capital” (ALVES, 2000, p. 29 ss.). Estes trabalhadores, *centrais* ou *permanentes*, são, em sua maioria, cooptados pelo capital em troca da manutenção de alguns privilégios.

Como conseqüência, desenvolve-se, a partir 1990, uma crise do sindicalismo no Brasil, caracterizada pela queda da taxa de sindicalização e pela diminuição da eficácia da ação sindical. “O novo sindicalismo dos anos 1980 tende a perder sua dimensão política, de prática de classe de cariz antagonista diante do capital, assumindo um caráter pragmático-neocorporativista, mais circunscrito à segmentação setorial ou por empresa” (RODRIGUES, 1999).

Isto se manifestou, segundo ALVES (2002, p. 24) sob três sintomas:

- a) O aumento da participação do Poder Judiciário nas relações trabalhistas, com a transferência crescente das negociações para a Justiça do Trabalho, num contexto político de ofensiva neoliberal pela desregulamentação da legislação trabalhista.
- b) A descentralização das negociações coletivas, tentando, a partir de 1994 (Plano Real e estabilização monetária e a ameaça constante do desemprego e da precarização), evitando greves gerais por categoria, passando a predominar as negociações coletivas e greves por empresa.
- c) A tendência crescente, na década neoliberal, no sentido da maior participação dos sindicatos nos fóruns de políticas públicas e fóruns tripartites de discussão sobre a capacitação tecnológica e a qualificação profissional. Esta atitude revela a crise do sindicalismo e a busca de dar sentido à sua prática política, intervindo em instâncias da burocracia

pública estatal, o que, inclusive, foi facilitado pelo acesso das centrais sindicais a fundos públicos, como o Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT, para qualificação profissional na lógica do toyotismo sistêmico.

Por outro lado, o segmento dos *trabalhadores assalariados periféricos*, relegado majoritariamente à terceirização (ALVES, 2000, p. 285 ss.), submete-se ao subemprego, à precarização das relações e condições de trabalho, perdendo direitos adquiridos mediante negociações coletivas históricas da categoria, ainda que esses trabalhadores, na condição de terceirizados, continuem atuando na mesma empresa e na mesma atividade. Perdem poder de barganha, não só pela “síndrome do medo”, mas também pelo fato de suas lutas não terem destinatário claro, tendo em vista que seu patrão não é o do local de trabalho.

E quanto aos desempregados e os “excluídos do trabalho assalariado” (TIRIBA, 2001, p.19)? A situação é ainda pior, tendo em vista que a estrutura sindical vigente não tem condições e, na maioria das vezes, interesse em organizar e representar esse segmento.

### 2.2.3 Deterioração das Relações e Condições de Trabalho, na “Década Neoliberal”.

Portanto, a “década neoliberal” representou a ampliação do vácuo organizativo do mundo do trabalho no Brasil. Ela dá origem a “um novo (e precário) mundo do trabalho, caracterizado pelo desemprego e subemprego, pela precarização das relações e condições de trabalho e pela fragmentação de classe, no interior do pólo ‘moderno’ do proletariado brasileiro”, desenvolvendo-se, a partir daí, entre outras conseqüências, “uma crise do sindicalismo brasileiro, cuja principal característica é a debilitação da postura classista e da consolidação de práticas sindicais neocorporativas de cariz propositivo” (ALVES, 2000, p. 101).

Não obstante o discurso modernista e aparentemente inclusivo em relação aos trabalhadores, “a reestruturação produtiva da ‘década neoliberal’ destruiu milhares de carreiras profissionais”, desempregou multidões de trabalhadores, precarizou as relações e condições de trabalho, ao tempo em que disseminou as sub-ideologias do *empreendedorismo* e da *empregabilidade*, exigindo que homens e mulheres não-empregados se tornem empresas de si próprios. Assim, a década de 1990, a “década neoliberal”, tornou-se a década da precarização do trabalho e da

nova precariedade, no Brasil (ALVES, 2006b, p. 1), implementadas através da “síndrome do medo”.

Esta precarização das relações e condições de trabalho no Brasil, na “década neoliberal”, se manifesta, em síntese, dentre outros, pelos seguintes fenômenos:

- a) A redução da demanda por força de trabalho tradicional, principalmente a industrial, motivada pela utilização, por parte das empresas, do processo de “racionalização defensiva” que, num período recessivo da economia brasileira (início dos anos 80), levou à demissão em massa de operários, sob a alegação de redução de custos, mas também como forma de demitir lideranças operárias de destaque (ALVES, 2000, p. 67-68 e 126 ss.).
- b) Ampliação dos trabalhadores por conta própria (TIRIBA, 2001, p.18) e o aumento da informalidade (IBGE/SEBRAE, 2005, p.23), segmentos denominados por TIRIBA (2001, p.19) de “excluídos do trabalho assalariado”, em decorrência da intensificação do processo de desassalariamento (BALTAR, 1998, p. 129 ss.; KRAYCHETE, 2000, p.18) e as crescentes taxas de desemprego, motivados, dentre outros fatores, pela “introdução de inovações tecnológicas com o fim de elevar a produtividade e reduzir o trabalho vivo incorporado à produção [...]” (MATTOSO, 1998, p.65).
- c) O desemprego estrutural, com taxas significativas e crescentes, causado pelo excesso de oferta de força de trabalho, excluída pela “produção enxuta” e pela cada vez maior exigência de qualificação (MATTOSO, 1998, p. 62 ss.; BALTAR, 1998, p. 129 ss.; ALVES, 2000, p. 247 ss. e 259-264).
- d) A desregulamentação e a flexibilização das relações de trabalho (BALTAR, 1998a, p. 147-161; SIQUEIRA NETO, 1996, p. 327 ss), dado o enfraquecimento e o desvirtuamento do movimento sindical de trabalhadores (ALVES, 2000, p. 275-301).
- e) Forte aumento da produtividade do trabalho, devido aos intensos processos de inovação tecnológica e aos novos métodos de produção. Isto traz, como consequência, a redefinição do mercado de trabalho e

produzindo, por um lado, a diminuição dos empregos, muito maior que a criação de novas oportunidades de trabalho e, por outro lado, o aumento dos ritmos e dos encargos dos trabalhadores empregados, sem responder com iguais incrementos de salários reais ou correspondentes reduções da jornada de trabalho (VASAPOLLO, 2005, p. 19 ss.).

- f) Precarização das relações de trabalho (POCHMANN, 2004, p.188 ss.; POCHMANN, BORGES, 2002, p. 45 ss.), fruto do processo de desregulamentação dos direitos sociais e da flexibilização das relações de trabalho (SIQUEIRA NETO, 1996, p.327 ss.; MATTOSO, 1998, p. 62), possibilitadas pelo enfraquecimento do movimento sindical de trabalhadores que perde o poder de barganha, diante da necessidade de assegurar postos de trabalho, ainda que precários, ao invés de lutar por avanços e melhorias salariais e das relações e condições de trabalho (ALVES, 2000, p. 295 ss.). Surgem, então, as mais diversas formas de trabalho precarizadas, que VASAPOLLO (2005, p. 15 ss.) denomina de “trabalho atípico”, em relação ao modo de produção capitalista.
- g) Precarização qualitativa do trabalho, decorrente do processo das fusões, incorporações, aquisições, associações e parcerias entre empresas. Este processo, em relação aos países com inserção subalterna no capitalismo mundial, como o Brasil, e frente aos processos da *informacionalização* ou *desmaterialização* dos produtos e processos, traz, como complicador em relação à força de trabalho, a tendência de as empresas transnacionais concentrarem, nos seus países-sede, o trabalho intensivo em informacionalização (tecnologia), o trabalho de concepção, qualificado, enquanto descentralizam para os países do Terceiro Mundo as atividades mais intensivas em trabalho direto sobre a matéria, menos qualificado, menos durável, mais barato e com número de postos de trabalho cada vez mais reduzido pela automação (MARQUES, 1998, v.10).

Nas palavras de MATTOSO (1998, p. 62-63), esse quadro provocou desemprego, acompanhado de um conjunto de inseguranças:

Insegurança do emprego, pela redução do emprego industrial, de empregos estáveis ou permanentes nas empresas e da maior subcontratação de trabalhadores temporários, por

tempo determinado, eventuais, em tempo parcial, trabalho a domicílio ou independente, aprendizes, estagiários etc.

Insegurança da renda, resultante, por um lado, do distanciamento da relação salário/ produtividade que favoreceu um movimento crescentemente variável, instável ou sem garantia dos rendimentos do trabalho. Por outro lado, a reestruturação setorial do emprego, as maiores disparidades salariais e desigualdades entre os trabalhadores permanentes e periféricos, a redução das provisões da seguridade social e o menosprezo da tributação como mecanismo distributivo favoreceriam a deterioração da distribuição da renda e do crescimento da pobreza.

Insegurança na contratação, observada pela tendência à negociação e à regulação do trabalho através de formas mais individualistas e promocionais, em contrapartida às anteriores tendências coletivas e de proteção. Cresceu a contratação descentralizada, especialmente em nível de empresa, e ampliaram-se as formas de contrato em tempo determinado, tempo parcial e até mesmo relações de trabalho sem contrato, o que terminou por favorecer uma maior segmentação do mercado de trabalho.

Insegurança na representação dos trabalhadores, mediada por meio da acentuada redução dos níveis de sindicalização ocorrida na década de 80 e representando o deslocamento da participação das organizações de trabalhadores nos eventos sociais, além do enfraquecimento de suas práticas de conflito e negociação. Ampliou-se a insegurança na organização dos trabalhadores, colocando-se suas organizações na defensiva, na grande maioria dos casos, reduzindo-se seus níveis de sindicalização.

## 2.3 EXCLUÍDOS DO TRABALHO ASSALARIADO E A EMERGÊNCIA DA ECONOMIA POPULAR, NO BRASIL.

Portanto, sintetizando os itens anteriores, frente às transformações estruturais da economia mundial e ao impacto do processo de reestruturação produtiva sobre o mundo de trabalho brasileiro, implementado no Brasil nos anos de 1980 e 1990, com objetivo de assegurar a competitividade internacional mediante a redução de custos, principalmente da força de trabalho viva, o empresariado brasileiro, ajudado pelo desenvolvimento da microeletrônica, das telecomunicações e da automação, e sob a égide do ideário neoliberal, promove ampla reestruturação produtiva na perspectiva da produção enxuta, obtendo, com isso, um grande aumento da produtividade do trabalho, com redução de custos e aumento de lucros.

Considerando, porém, que a natureza das medidas, adotadas no processo de reestruturação produtiva, é poupadora de força de trabalho viva, aumentam, como conseqüência, os níveis de desemprego e precarizam-se as relações e condições de trabalho, seja pela perda de direitos dos trabalhadores historicamente conquistados, seja pela redução salarial de toda a massa dos trabalhadores periféricamente inseridos.

A esse processo de desemprego, desassalariamento e deterioração das relações e condições de trabalho, os trabalhadores reagem de várias formas.

### 2.3.1 Reação dos Trabalhadores Assalariados

Primeiramente, dentre os *assalariados*, o segmento dos trabalhadores considerados *centrais* ao foco de atuação das empresas, goza de relativos privilégios quanto à estabilidade, nível salarial, formalização de contratos, porém ao preço da cooptação de sua grande maioria pelo capital, dentro da perspectiva do *sindicalismo de novo tipo* ou *sindicalismo de cariz neocorporativo e propositivo na lógica do capital*, perdendo o senso de pertença e de solidariedade de classe (ALVES, 2000, p. 273 ss.).

Outro segmento, dentre os *assalariados*, ligado predominantemente a atividades *periféricas* das empresas, submete-se, na condição de terceirizado, a precárias relações e condições de trabalho, tendo reduzidas chances de defesa de seus direitos, seja pela síndrome do medo, seja pela dificuldade de direcionar as lutas, tendo em vista que seu patrão não é patrão da empresa onde é prestado o serviço.

### 2.3.2 Reação dos Excluídos do Trabalho Assalariado.

Contraopondo-se aos *assalariados*, o grupo dos “*excluídos do trabalho assalariado*” (TIRIBA, 2001, p.19) também compreende dois importantes segmentos.

Um dos segmentos é constituído pelos trabalhadores que vivenciam a dolorosa situação de *desemprego aberto*, buscando incansavelmente oportunidades de inserção no mercado de trabalho decente, onde as vagas são tão escassas quanto repletas de exigências e condicionantes para a sua ocupação.

O outro segmento compõe a maior parte do chamado *desemprego oculto*, onde os trabalhadores sobrevivem precariamente em atividades por conta própria, em sua grande maioria na informalidade e em atividades eventuais ou temporárias ou até mesmo de programas de renda mínima.

Na visão de TIRIBA (2001, p. 23-25), os “*excluídos do trabalho assalariado*” constituem, mais que um “*exército de reserva*”, um “*exército de excluídos*”, estando o atual mundo do trabalho cindido em três grandes blocos:

A lógica da sociedade de mercado, ao levar até às últimas conseqüências a ganância do capital em detrimento da própria vida, já não permite que se fale de ampliação exacerbada do “exército de reserva”, mas sim, de um exército de excluídos.

[...] estamos vivendo em um mundo em que a sociedade está cindida em três terços: um terço composto pelas camadas sociais em ascensão e com grande poder de consumo; um terço precariamente incluído e satisfazendo suas necessidades básicas de forma parcial; e um terço de excluídos (desempregados, subempregados e aqueles que tentam sobreviver do trabalho por conta própria).

Por paradoxal que pareça, é justamente no contexto do novo (e precário) mundo do trabalho e no seio dos “*excluídos (ou nunca incluídos) do trabalho assalariado*” (TIRIBA, 2001, p.19), que, como contraponto ao processo de desassalariamento, de desemprego estrutural, da precarização das relações e condições de trabalho, do aumento da informalidade, tendem a disseminar-se novos (e velhos) movimentos de resistência social, de contingentes da classe trabalhadora, considerando que, como afirma TIRIBA (2003, p. 1), “o modelo neoliberal de acumulação obriga as pessoas a (re)criar antigas e novas formas de trabalho”.

Assim, parte cada vez mais significativa do segmento dos “*excluídos do trabalho assalariado*” começa a reagir, de forma crescente, no Brasil, evidentemente mais por necessidade de sobrevivência que oportunidade de negócios, com *formas alternativas de ocupação econômica*.

Estas *formas alternativas de ocupação econômica*, criadas pelos “*excluídos do trabalho assalariado*”, como forma de sobrevivência, não obstante as diversas denominações pelas quais são conhecidas<sup>1</sup>, constituem, na expressão de TIRIBA (2001), a “*economia popular*”. Esta é constituída por empreendimentos de economia solidária (BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária, 2006, p. 11), pela economia informal urbana (IBGE/SEBRAE, 2005, p. 12), pelas atividades não-agrícolas desenvolvidas por moradores de domicílios em áreas rurais (KRAYCHETE, 2000, p.26), pelas unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para o autoconsumo” (IBGE/SEBRAE, 2005, p.16), pela “população de rua” (IBGE/SEBRAE, 2005, p.16; TIRIBA, 2003, p.38 ss.) e por outras modalidades, cuja caracterização será objeto do próximo capítulo.

---

<sup>1</sup> As modalidades de ocupação econômica, desenvolvidas pelos “*excluídos do trabalho assalariado*” (TIRIBA, 2001, p.19), recebem diferentes denominações, de conformidade com o enfoque dos diversos autores, conforme se pode verificar na Introdução do presente trabalho e, especialmente, no próximo capítulo.

São alternativas econômicas e movimentos sociais que constituem um mundo de trabalho fragmentado, complexo e multifacetário, ou “mundos do trabalho”, conforme se expressa TIRIBA (2003, p. 1): “Não sendo a demanda de trabalho assalariado idêntica ao crescimento do capital, ao invés de *um*, existem muitos mundos do trabalho”, a exemplo das cooperativas e experiências autogestionárias, do empreendedorismo, das atividades por conta própria. Há também movimentos, com maior expressão política e social, voltados à crítica da “nova ordem neoliberal”, como, por exemplo, o Movimento dos Trabalhadores Sem-Terra – MST), que traduz em sua experiência de luta pela reforma agrária no país, as reivindicações de um contingente ampliado de trabalhadores excluídos (ALVES 2002, p. 26).

Portanto, a origem, ou a emergência mais intensiva, nos últimos 25 anos, da *economia popular* está no processo de reestruturação produtiva e organizacional, implementado no Brasil, nas décadas de 1980 e 1990, na perspectiva da produção enxuta. Esta, poupadora de força de trabalho viva e incrementadora da produtividade do trabalho pela adoção ampla da tecnologia de base microeletrônica, pelo aumento exacerbado de horas-extras e tendo no ideário neoliberal o descompromisso com a questão social, produz o exército dos “*excluídos do trabalho assalariado*”, dentro do qual despontam iniciativas econômicas de sobrevivência, denominadas, dentre outros nomes, por *economia popular*.

Daí, para TIRIBA (2001, p. 25), o grande desafio das políticas públicas do trabalho é “[...] perceber os setores populares como sujeitos da produção social da vida humana e, ao mesmo tempo, contribuir para que seus empreendimentos se constituam em *locus* de criação e recriação das relações econômicas e sociais [...], como direitos à manutenção da própria vida”.

Mas qual a natureza, o caráter e a dimensão das *novas formas alternativas de ocupação econômica*, denominadas por TIRIBA (2001), de *economia popular*?

A busca de resposta a essa questão constitui o objetivo do próximo capítulo.

### 3 CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA POPULAR NO BRASIL.

Discutiu-se, no capítulo anterior, a origem ou os determinantes que levaram à emergência mais intensiva da *economia popular*, no final do século XX, enquanto alternativa ocupacional criada pelos trabalhadores “*excluídos do trabalho assalariado*” (TIRIBA, 2001, p. 23-25), resultantes que são de um amplo processo de transformações estruturais na economia, que, pelo grande desenvolvimento da produtividade do trabalho, são poupadoras de força de trabalho viva e, como tais, geradoras do desemprego, do desassalariamento e da precarização das relações e condições de trabalho.

No presente capítulo, pretende-se caracterizar a *economia popular*, buscando compreender a sua natureza, conhecer as visões teóricas e práticas dos principais autores latino-americanos e brasileiros, visualizar as principais modalidades nas quais se apresenta e dimensionar parcialmente o seu tamanho.

#### 3.1 ECONOMIA POPULAR: UM CONCEITO EM CONSTRUÇÃO

##### 3.1.1 Denominação

Não existe consenso, entre os vários autores, sobre o conceito e a natureza da assim chamada *economia popular* (TIRIBA, 2001).

A dificuldade de se ter um conceito preciso, definitivo, de consenso, sobre o tema conduz a outra dificuldade: a da denominação do fenômeno.

De fato, a nomenclatura tem variado de conformidade com o enfoque sob o qual os diversos autores têm abordado a questão: *economia informal urbana* (IBGE/SEBRAE, 2005, p.12), *economia popular solidária* (LISBOA, 1999; TIRIBA, 2001), *economia da solidariedade - organizações econômicas populares* (RAZETTO, apud: TIRIBA, 2001, p. 116), *economia solidária e autogestionária* (SINGER, 2003, p. 116-124), *economia popular e solidária* (LOPES PINTO, 2005; MEDEIROS & MARTINS, 2003), *socioeconomia solidária* (MANCE, 2001; GUERRA, 2002), *atividades autônomas e empreendedoras* (BRASIL. Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador, Resolução 466, de 21/12/05, Termo de Referência, p.10), *economia do microempreendimento informal* (POCHMANN,

2005), *economia do trabalho* (CORAGGIO, 2000), *economia dos setores populares* (KRAYCHETE, 2000, p.15), *a outra economia* (CATTANI, 2003), dentre outras denominações.

Todas essas denominações são, certamente, de caráter provisório, impreciso, incompleto, parcial, pois tentam expressar o esforço de compreensão de um fenômeno extremamente complexo, heterogêneo e multifacetário, cujos estudos estão apenas começando, de modo que o seu conceito está em construção e as várias denominações, provisórias, refletem pontos de vista sob o qual os diversos autores enfocam o fenômeno.

Mas, o fato é que o fenômeno existe, com forte presença, sobretudo na América Latina e no Brasil, cuja compreensão constitui um instigante desafio.

Assim, não obstante as variadas denominações e as conotações a elas associadas, convencionou-se, neste trabalho, com TIRIBA (2001), designar o fenômeno por *economia popular*, sempre que se fizer referência, de forma abrangente, ao conjunto de formas de ocupação econômica, desenvolvidas pelos “*excluídos do trabalho assalariado*”. No entanto, ao serem citados os autores, respeitar-se-á a denominação utilizada pelos mesmos.

A escolha do nome de *economia popular* deve-se, além das razões apontadas nos dois itens seguintes, ao fato de ser amplamente utilizado na América Latina e também no Brasil, ainda que no Brasil seja freqüente a denominação de “*economia informal*” ou “*setor informal da economia*”.

### 3.1.2 Construção de um Conceito: categorias componentes

Não obstante a variação da nomenclatura nos vários autores, é possível construir, a partir de cinco categorias básicas e suas combinações, um conceito aproximado do que vem a ser o fenômeno em estudo: *economia, popularidade, informalidade, solidariedade e autogestão*. Vale dizer que, conforme se verá adiante, as duas primeiras são definidoras do conceito central, enquanto as outras três (além de inúmeras outras categorias frequentemente utilizadas) qualificam o conceito central, restringindo-o.

A partir da explicitação do significado de cada categoria em separado e também do significado da combinação de algumas das categorias referidas, pode-se

chegar, ao final, a um conceito, se não preciso e definitivo, mais aproximado possível do objeto do presente trabalho.

### 3.1.2.1 Conceito de economia

Segundo ARROYO (2003, p. 51), entende-se por “economia como aquela atividade humana, ou conjunto das atividades humanas sistêmicas, relativas a desenvolver e organizar a sociedade para atender às demandas humanas individuais e coletivas, envolvendo produção, transformação, comercialização, distribuição, comunicação e consumo de produtos primários ou, até, idéias, artes e confissões religiosas”.

De acordo com o conceito formulado por ARROYO, as demandas humanas não se restringem aos bens de uso materiais, mercadorias, coisas tangíveis, mas elas estão também vinculadas ao imaginário humano, representado pela cultura, arte, padrão civilizatório, religiosidade, conhecimento, *status*, relações humanas etc., ou seja, bens imateriais.

### 3.1.2.2 Conceito de popularidade

Ainda segundo ARROYO (2003, p. 52), a idéia de “popular” tem dois significados entrelaçados:

Um que trata da parcela majoritária da sociedade, daqueles setores de trabalhadores, de estudantes, de profissionais liberais, artesãos, os grandes setores da população que, na verdade, apesar de serem os propulsores da acumulação de capitais, são os despossuídos e excluídos numa sociedade onde o império é o do modo de vida que gira em torno do capital, isto é, o capitalismo.

[...]

Os setores populares fazem a Economia, ainda que uma Economia subordinada ao modelo e à grande lógica da acumulação capitalista. Uma Economia que possui aspectos próprios, peculiares, e embriões de possibilidades novas para o desenvolvimento sustentável da sociedade.

O outro significado, segundo ARROYO (2003, p. 53), é de natureza ideológica e “remete à idéia de uma posição política de compromisso, de identidade com os segmentos populares”, a exemplo de “República Popular” ou “Governo Democrático Popular”, significado que também qualifica, em parte, o conceito de economia.

ARROYO (2003, p. 53) faz questão de frisar, juntamente com TIRIBA (2001, p. 132) e SINGER (2000, p. 152) que, ao se falar em “popular”, não se quer, de forma alguma, referir à “idéia de pequeno ou de pobre”. A expressão “popular” está ligada mais diretamente à “idéia de maioria e, inclusive, de instituições que podem ser grandes, mesmo em redes, mesmo em outros formatos institucionais”.

E ARROYO (2003, p. 54) continua: “No vulgar, a idéia de popular, principalmente quando se associa à idéia de economia, representa a economia periférica, sem escala, que não é Economia, que um problema social. Então nós temos que superar essa idéia e absorver a idéia de Economia Popular também como aquela economia aplicada à maioria ou vivida ou engendrada pela maioria”, a exemplo do “Grameen-Bank”, o Banco do Povo, que já emprestou, em Bangladesh, bilhões de dólares.

TIRIBA (2001, p. 132) pondera, comentando RAZETO, que “embora o termo ‘popular’ possa ser posto em questão, ‘o que ocorre é que na América Latina não temos tanto problema para empregá-lo, pois bem sabemos o que é uma realidade popular e, tampouco, fechamos os olhos diante da divisão em classes sociais, das crises econômicas, das injustiças que produzem as favelas etc.”. O importante, segundo TIRIBA (2001, p.134-135), “é esclarecer a que classes sociais nos referimos ao falar de economia popular”, diferenciando “quem são seus atores e quem são os agentes da economia popular, ou seja, quem são aqueles que *diretamente* fazem esses empreendimentos econômicos e aqueles que, de fora, os *estimulam* por meio de ações criadas pelos governos, ONGs, igrejas etc.”.

E, quanto aos atores de *economia popular*, TIRIBA (2001, p. 134) explicita:

São atores da economia popular não somente as pessoas desprovidas da propriedade e que nada mais tem (que) seus próprios filhos, mas também o conjunto de camponeses, operários urbanos e rurais e demais trabalhadores que não desfrutam, com dignidade, de seus direitos à educação, saúde, habitação, enfim, dos direitos mínimos de cidadania. Nesse sentido, estão incluídos os trabalhadores assalariados ou por conta própria, pertencentes à chamada classe média da sociedade, segmento que, frente à crise econômica, está cada dia mais empobrecido. Em contraposição aos setores economicamente dominantes, compreendemos como setores populares as classes sociais que, devido à sua situação na hierarquia da produção, ficaram excluídos do acesso às riquezas socialmente produzidas. Assim podemos afirmar que também são atores da economia popular aqueles que integram os setores populares ‘marginais’, pertencentes às classes com baixo nível de renda, que atualmente buscam formas alternativas de trabalho (lícitas ou ilícitas). [...] O que permite identificar a natureza dos empreendimentos desse setor da economia são, exatamente, seus atores, os quais são oriundos das classes populares, ou seja, das classes-que-vivem-do-trabalho. O fato de serem legalizados ou não é um dado secundário. Também é secundário se, nas estatísticas, oficialmente esses empreendimentos são classificados nos setores “formal” ou “informal” da economia.

### 3.1.2.3 Conceito de informalidade

É comum identificar a *economia popular* com *economia informal*, principalmente no Brasil (IBGE, 2005; POCHMANN, 2005; ALVES, 2005; dentre outros).

TIRIBA (2001, p. 105) constata que, embora os diversos tipos de unidades econômicas, organizadas pelos setores populares, apresentem características do assim chamado *setor informal*, tais como:

pequena escala de produção; tecnologia artesanal ou semi-industrial; máquinas e equipamentos de segunda mão; mercado consumidor predominantemente local; dependência de empresas maiores para a compra de matérias-primas e para a venda de seus produtos; unidade produtiva localizada na residência de um dos integrantes e, em geral, em áreas de baixa renda; clandestinidade dada a inadequação de uma legislação própria para o setor; relações de trabalho não institucionalizadas; predomínio de atividades comerciais e de serviços; produção e comercialização sazonais etc. [...].

seria um equívoco classificar o conjunto dos empreendimentos de *economia popular* como pertencentes à economia “informal”, “subterrânea” e, tampouco, “invisível” .

Assim, conclui TIRIBA (2001, p. 106-107), não obstante os diversos tipos de unidades econômicas organizadas pelos setores populares se apresentarem com características específicas do chamado setor informal, “os conceitos de economia formal e informal já não são capazes de explicar o novo e complexo tecido social em que os setores populares desenvolvem suas atividades produtivas” (Ibidem, p.109). De modo geral, a “economia popular é entendida como um setor que corresponde à atividade econômica desenvolvida pelos setores populares para tentar satisfazer às suas necessidades básicas. Seu objetivo não é a acumulação de capital e, sim, a reprodução da própria vida” (Ibidem, p.109).

TIRIBA (2001, p. 105-106) considera que o termo “informal” se refere a algo que falta (alta tecnologia e relações de trabalho institucionalizadas, por exemplo), porém as realidades sociais não podem ser descritas por critérios negativos, mas sim, pela sua complexidade e, assim, seria um reducionismo entender a *economia popular* como pertencente ao mundo da economia informal. É verdade que maioria dos empreendimentos populares, para não sucumbir e para obter custos menores para seus produtos, encontra-se na ilegalidade. “No entanto os critérios da ‘legalidade’ ou ‘não-legalidade’ de um empreendimento não podem ser utilizados

como parâmetro para enquadrar as iniciativas populares na economia formal ou informal” (TIRIBA, 2001, p. 107). Ademais, na relação com o Estado, inúmeras empresas, oficialmente formalizadas, estão ilegais quanto ao cumprimento dos direitos dos trabalhadores, ao pagamento dos impostos etc.

Sintetizando, TIRIBA & ICAZA (2003, p. 105) assim concluem:

O substrato da informalidade se refere ao modo de funcionamento da unidade econômica e não ao seu status legal ou às relações que mantém com as autoridades públicas [...], de modo que os critérios de 'legalidade' ou 'ilegalidade' não servem como parâmetros para enquadrar os empreendimentos dos setores populares na economia formal ou informal, os quais em última instância indicam apenas o maior ou menor controle do Estado sobre as atividades econômicas.

### 3.1.2.4 Conceito de solidariedade

Segundo ARROYO (2003, p. 54),

a idéia de solidariedade remete a uma ação humana que corresponde à noção elevada de que o melhor para mim também é o melhor para o outro, que bens como qualidade de vida, que inclui segurança, por exemplo, uma preocupação muito vital, não é possível obter se não for por uma conquista social. Então 'solidariedade' se destaca por esse grau avançado de compreensão, de que a solução dos meus problemas individuais passa pela solução dos problemas coletivos.

Portanto, segundo ARROYO (2003, p. 55), solidariedade não é caridade ou altruísmo, mas sim, “compreensão da interdependência humana, tanto entre os indivíduos como entre as coletividades, entre as sociedades, entre as nações”. É claro que, nesse sentido, a solidariedade corresponde a um conceito biológico, “onde o mutualismo surge como subproduto: mesmo quando as pessoas ajudam, o fazem motivadas por auto-interesse” (DEMO, 2002, p. 41). Ou seja: grande parte das manifestações solidárias é ligada ao auto-interesse, mantendo-se o mutualismo como subproduto, não como fim em si (Ibidem, p. 258).

Mas solidariedade apresenta-se também, segundo DEMO (2002, p. 144), como utopia:

Trata-se, então, de conceito propriamente negativo que diz, sobretudo, o que as sociedades concretas não são, nem poderiam ser, porquanto utopia realizada deixa de ser. As sociedades históricas conseguem ser relativamente solidárias dentro das vicissitudes históricas de cada qual, o que significa, concretamente: dentro das condições dadas e construídas de administração das desigualdades.

Na perspectiva da utopia, a solidariedade se apresenta também como poder, como dominação, como forma de controle da sociedade, na medida em que incentiva a união, a colaboração, a partilha, a compreensão e o perdão do outro, enfim, ser “bonzinho” um com o outro. Mais do que isso, muitas políticas sociais e organizações sociais, sob o pretexto de solidariedade, exercem, na verdade, poder de cima para baixo, um controle social, impedindo a emancipação. Daí, DEMO alerta que “as sociedades solidárias não são aquelas que, de repente, resolveram ser ‘boazinhas’, mas aquelas que distinguem solidariedade como direito de emancipação dos outros e solidariedade como efeito de poder”, ou seja, a construção do poder de baixo para cima (2002, p. 259).

Assim, segundo DEMO (2002, p. 260),

A proposta solidária, desde que desenhada dialeticamente, detém dupla marca de ser, num plano, uma das utopias mais soberbas dos humanos e, noutro, campo profundamente minado. Sobretudo a solidariedade de cima para baixo decanta a utopia para vender ilusões e nisso a transforma em utopismo. A solidariedade de baixo percebe melhor o campo minado, porque “quando a esmola é demais, o pobre desconfia”.

E DEMO (2002, p.261) complementa: “Solidariedade não é entrega, perda de identidade, conformismo, mas negociação interminável de coisas negociáveis e não-negociáveis”.

### 3.1.2.5 Conceito de autogestão

Outra categoria importante e freqüentemente utilizada para qualificar a *economia popular*, especialmente em associação com a categoria *solidariedade é autogestão*.

Não obstante a diversidade de concepções e aplicações, tal como a referente a técnicas de administração e processos produtivos que, utilizando determinados tipos de tecnologias, têm por objetivo promover a ampliação ou a integração fabril (ALBUQUERQUE 2003, p. 21), o conceito de *autogestão* aqui buscado restringe-se à *economia popular*, principalmente na sua versão de *economia solidária*, à qual é usual associar a qualificação de *autogestionária* (SINGER, 2000, p. 149).

Assim, segundo ALBUQUERQUE (2003, p. 20),

Por autogestão, em sentido lato, entende-se o conjunto de práticas sociais que se caracteriza pela natureza democrática das tomadas de decisão, que propicia a autonomia de um 'coletivo'. É um exercício de poder compartilhado que qualifica as relações sociais de cooperação entre pessoas e/ou grupos, independente do tipo das estruturas organizacionais ou das atividades, por expressarem intencionalmente relações sociais mais horizontais.

O conceito de *autogestão*, segundo ALBUQUERQUE (Ibidem, p. 20) é multidimensional: *social, econômico, político e técnico*, que ele assim caracteriza:

A primeira dimensão diz respeito ao caráter social, pois, enquanto construção social, a autogestão deve ser percebida como resultado de um processo capaz de engendrar ações e resultados aceitáveis para todos os indivíduos e grupos que dela dependem; a segunda remete ao econômico, são processos de relações sociais de produção que se definem sobre práticas que privilegiam o fator trabalho em detrimento do capital; a terceira é política, se fundamenta a partir de sistemas de representação cujos valores, princípios e práticas favorecem e criam condições para que a tomada de decisões seja o resultado de uma construção coletiva que passe pelo poder compartilhado (de opinar e decidir), de forma a garantir o equilíbrio de forças e o respeito aos diferentes atores e papéis sociais de cada um dentro da organização; a quarta dimensão é técnica, insinua a possibilidade de uma outra forma de organização e de divisão do trabalho.

### 3.1.3 Conceito de Economia Popular

A partir das cinco categorias acima descritas, é possível fazer diferentes combinações, gerando diferentes arranjos conceituais relativos às alternativas econômicas dos *trabalhadores excluídos do trabalho assalariado*.

Assim, da agregação das categorias *economia* e *popularidade* resulta a combinação *economia popular* que TIRIBA & ICAZA assim conceituam:

Entende-se por economia popular o conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares no sentido de garantir, com a utilização de sua própria força de trabalho e dos recursos disponíveis, a satisfação de necessidades básicas, tanto materiais como imateriais (TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 101). Seu objetivo não é a acumulação do capital e, sim, a reprodução da própria vida (TIRIBA, 2001, p.109).

Daí, TIRIBA & ICAZA (2003, p. 103), considerando o conceito de *economia popular* como "sendo uma forma de produzir e distribuir bens e serviços que têm como horizonte a satisfação de valores de uso, a valorização do trabalho e a valorização do homem", recorrem à origem etimológica da palavra *economia*, que vem do grego *oikos* (casa) e *nemo* (eu distribuo, eu administro), de modo que *oikonomia* diz respeito ao "cuidado da casa". Dessa forma, TIRIBA & ICAZA (2003,

p. 103) concluem que “economia popular é a forma pela qual, historicamente, os homens e as mulheres, *que não vivem da exploração da força de trabalho alheio* (grifo do autor), vêm tentando garantir seu estar no mundo, tanto na unidade doméstica como no espaço mais amplo que envolve o bairro, a cidade, o país e o universo [...]”.

A partir dessa compreensão TIRIBA & ICAZA (2003, p. 104), com respaldo em RAZETO e CORAGGIO, assim caracterizam a *economia popular*:

A economia popular apresenta características que se contrapõem à racionalidade capitalista. Isto porque os trabalhadores da economia popular não trocam sua força de trabalho por um salário; seu trabalho não consiste em trabalho pago + trabalho excedente não pago. Tendo os trabalhadores a posse e/ou a propriedade individual ou associativa dos meios de produção, ao invés do emprego da força de trabalho alheio, o princípio é a utilização da própria força de trabalho para garantir, não apenas a subsistência imediata, como também para produzir um excedente que possa ser trocado, no mercado da pequena produção mercantil, por valores de uso.

Não se caracterizando pelo investimento de capital, mas pelo investimento em força de trabalho, o trabalho se constitui no principal fator de produção, constituindo-se como a gênese e, ao mesmo tempo, o resultado do conjunto dos demais fatores do processo de produção de bens e serviços (RAZETO). Mesmo que empregue alguma força de trabalho assalariado, o objetivo é a reprodução ampliada da unidade doméstica. (CORAGGIO).

LISBOA (Apud: TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 106) assim conceitua a economia popular:

Por economia popular entendem-se as atividades (formais ou informais) realizadas em geral no contexto doméstico e comunitariamente inseridas (ou seja, nelas têm grande peso os laços culturais e as relações de parentesco, de vizinhança e afetividade), não motivadas pela idéia de maximização do lucro [...], por meio das quais as pessoas satisfazem suas necessidades cotidianas de forma auto-sustentável (sem depender de redes de filantropia).

Portanto, em síntese, parafraseando TIRIBA & ICAZA e agregando elementos de outros autores estudados, o conceito de *economia popular* pode ser assim formulado: *A economia popular é o conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares no sentido de garantir, com a utilização de sua própria força de trabalho e dos recursos disponíveis, a satisfação de necessidades básicas, tanto materiais como imateriais, constituindo a forma pela qual, historicamente, os homens e as mulheres, que não vivem da exploração da força de trabalho alheio, vêm tentando garantir seu estar no mundo, tanto na unidade doméstica como no espaço mais amplo que envolve o bairro, a cidade, o país e o universo.*

Neste conceito estão contidos, em síntese, os seguintes elementos que o caracterizam:

- a) A *economia popular* é a economia aplicada à maioria ou vivida ou engendrada pela maioria (ARROYO, 2003, p. 54).
- b) O que identifica a natureza dos empreendimentos da *economia popular* são os seus atores, os quais são oriundos das classes populares, ou seja, das classes-que-vivem-do-trabalho (TIRIBA, 2001, p. 134).
- c) A *economia popular* apresenta características que se contrapõem à racionalidade capitalista, tendo em vista os trabalhadores da *economia popular* não trocam sua força de trabalho por um salário, ou seja, seu trabalho não consiste em trabalho pago + trabalho excedente não pago (TIRIBA & ICAZA, 2003, P. 104).
- d) A *economia popular* não se caracteriza pelo investimento de capital, mas pelo investimento em força de trabalho própria, sem a exploração do trabalho alheio. Sua lógica não é a da acumulação, nem do capital monetário, nem do capital político, mas do capital humano: a reprodução ampliada da vida de todos” (CORAGGIO, 2000, p.112).
- e) A economia popular se caracteriza pela *autogestão*, bem como pela venda do produto do trabalho ou “venda direta da força de trabalho ou ‘autoemprego’” (TIRIBA, 2001, p.127) e não pela venda da força de trabalho ao capital.
- f) A *economia popular* constitui um tipo de economia que não se orienta, prioritariamente, pela lógica do mercado, pautada na acumulação e competição, mas sim, pela reciprocidade e pela partilha de benefícios e com vistas à sobrevivência (LOPES PINTO; MOTTA, 2005, 1).
- g) A *economia popular* compreende formas de ocupação econômica de natureza não-capitalista, ainda que em ambiente capitalista, que germinam, predominantemente, no caldo da informalidade, dando sustentação a uma “economia dos setores populares” (KRAYCHETE, 2000, p.15).
- h) A *economia popular* não se confunde com *economia informal*, pois o termo “informal” se refere a algo que falta (por exemplo, alta tecnologia e relações de trabalho institucionalizadas), ou seja, refere-se a critérios de

legalidade ou não-legalidade de um empreendimento na sua relação com o Estado, o que é insuficiente para caracterizar o conjunto complexo de as iniciativas econômicas populares (TIRIBA (2001, p. 105-107).

- i) A *economia popular* compreende as atividades que, diferentemente da empresa capitalista, possuem uma racionalidade econômica ancorada na geração de recursos (monetários ou não) destinados a prover e repor os meios de vida e na utilização de recursos humanos próprios, agregando, portanto, unidades de trabalho e não de inversão de capital (KRAYCHETE, 2000, p. 15).
- j) A *economia popular* constitui uma forma de produzir e distribuir bens e serviços que têm como horizonte a satisfação de valores de uso, a valorização do trabalho e a valorização do homem e não a acumulação de capital a qualquer custo (TRIBA & ICAZA, 2003, p. 103), envolvendo a reprodução da vida como um todo, as relações sociais na comunidade em seu conjunto (TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 101-102).

#### 3.1.4 Outras Combinações Conceituais Qualificadoras da Economia Popular

Da combinação dos termos *economia* e *popularidade* resulta o conceito de *economia popular*, aqui considerado central em relação ao objeto de estudo deste trabalho.

No entanto, outras combinações são possíveis e amplamente utilizadas pelos diversos autores, conforme já foi mencionado anteriormente, a partir da agregação de outras categorias ao conceito de *economia popular*.

A combinação de *economia popular* com *solidariedade* gera a assim chamada *economia popular e solidária* ou, simplesmente, *economia solidária* ou *economia de solidariedade*. O termo *solidariedade* qualifica o conceito de *economia popular*, restringindo-o, tendo em vista que “nem toda a economia popular é solidária” [...] e “nem toda a economia de solidariedade é economia popular” (TIRIBA, 2001, p. 117).

Da mesma forma, a combinação das categorias *economia* com *informalidade* dá origem à assim chamada *economia informal* que, embora utilizada,

no Brasil, de forma abrangente, ela se refere, de forma restritiva, aos empreendimentos considerados ilegais perante o Estado.

Da combinação de *economia* com *autogestão* surge o caráter autogestionário da *economia popular*. Este conceito, também restritivo, é, normalmente, associado à *economia solidária*, onde os empreendimentos, denominados de autogestionários, são geridos pelos próprios trabalhadores associados. Considerando que *autogestão* caracteriza a não-subordinação na relação de trabalho, ou seja, a não-subordinação ao capital, parece, em princípio, que a categoria *autogestão* poderia ser estendida aos microempreendimentos individuais ou familiares, tendo em vista que, nesse tipo de empreendimentos, com raras exceções, não se configura a relação direta entre capital e trabalho.

E assim, outras tantas combinações são possíveis, de conformidade com o enfoque dado à questão.

### 3.2 ECONOMIA POPULAR: VISÃO DOS PRINCIPAIS AUTORES BRASILEIROS E LATINO-AMERICANOS.

Após o esforço de se construir um conceito, ainda que apenas aproximado, de *economia popular*, a presente subseção, tem objetivo caracterizar esse fenômeno no pensamento dos principais autores latino-americanos e brasileiros, no que tange à concepção, enfoques diferenciados de abordagem, componentes, atores e agentes. Com isso, certamente oferecerá elementos adicionais para uma melhor compreensão do conceito e do caráter da *economia popular*.

Inicialmente, será exposto, em síntese, o pensamento dos principais autores latino-americanos e brasileiros que tratam do tema *economia popular* de forma mais abrangente, vindo, em seguida, os autores com enfoques mais específicos, respeitando-se, todavia, conforme já foi dito, a nomenclatura utilizada pelos mesmos.

#### 3.2.1 Economia dos Setores Populares

Reconhecendo a diversidade de denominações dadas ao fenômeno em análise, KRAYCHETE (2000, p. 15) convencionou

designar por economia dos setores populares, as atividades que, diferentemente da empresa capitalista, possuem uma racionalidade econômica ancorada na geração de recursos (monetários ou não) destinados a prover e repor os meios de vida, e na utilização de recursos humanos próprios, agregando, portanto, unidades de trabalho e não de inversão de capital.

KRAYCHETE (2000, p.15-16) utiliza a expressão “setores”, associada a “economia” e “populares”, pretendendo, com esta designação “expressar um conjunto de atividades heterogêneas, sem idealizar, a priori, os diferentes valores e práticas que lhes são concernentes”, tendo em vista que estão aí compreendidas,

além das atividades realizadas de forma individual ou familiar, as diferentes modalidades de trabalho associativo, formalizadas ou não, a exemplo das cooperativas, empreendimentos autogestionários, oficinas de produção associada, centrais de comercialização de agricultores familiares, associações de artesãos, escolas e projetos de educação e formação de trabalhadores, organizações de microcrédito, fundos rotativos etc.

Como um dos organizadores do Seminário *Economia dos Setores Populares: entre a realidade e a utopia*, realizado na Universidade Católica de Salvador - UCsal, BA, nos dias 8 e 9 de novembro de 1999, reunindo renomados pesquisadores e diversas pessoas que atuam em movimentos sociais, KRAYCHETE (2000, p. 15) justifica a realização do referido seminário com duas constatações e uma indagação. A primeira constatação “refere-se às transformações ocorridas na estrutura do mercado de trabalho nas duas últimas décadas, com o aumento do desemprego, a diminuição do número de trabalhadores assalariados e o crescimento do número de trabalhadores por conta própria”. A segunda, decorrente da anterior, “é o reconhecimento de que a reprodução da vida de parcelas crescentes da população passou a depender, em maior escala, de atividades assentadas no trabalho realizado de forma individual, familiar ou associativa”, atividades estas que, “em seu conjunto, sustentam uma economia dos setores populares, envolvendo, mesmo que de modo disperso e fragmentado, um extenso fluxo de produtos, serviços e modalidades diversas de trocas e mercados”.

A partir das constatações anteriores, KRAYCHETE indaga:

Quais as expectativas que se vislumbram para essa economia dos setores populares face à lógica central do capitalismo hoje? Seria possível não apenas potencializar essa economia dos setores populares, mas também expandir e desenvolver as relações assentadas em valores éticos de solidariedade, cooperação e justiça? Ou estes setores estariam, inapelavelmente, condenados a viver nas franjas do sistema?

KRAYCHETE (2000, p. 18 ss.) analisa o processo de desassalariamento, demonstrando que, entre 1940 e 1980, o mercado de trabalho brasileiro se estruturou, ampliando os empregos assalariados, principalmente os com carteira assinada, de 42% da PEA, em 1940 para 62,8%, em 1980, e reduzindo os trabalhadores por conta própria e o desemprego. "Para cada 10 postos de trabalho abertos, naquele período, oito eram assalariados (sendo 7 com registro e 1 sem registro) e 2 não assalariados". Essa tendência foi interrompida a partir de 1980, de modo que o total dos assalariados que, em 1989, representava 64% da PEA, passou para 58%, em 1995. Nos anos de 1990, ampliam-se fortemente as ocupações por conta própria, de forma que, "para cada 10 ocupações geradas, apenas duas foram assalariadas, sendo quase cinco por conta própria e três ocupações sem remuneração". Portanto, às pessoas que sempre viveram de trabalhos informais, soma-se um novo contingente de trabalhadores expulsos do emprego regular, além das pessoas que ingressam no mercado de trabalho a cada ano.

KRAYCHETE (2000, p. 22) explicita a mudança de visão que vem ocorrendo a respeito do assim chamado "setor informal", lembrando que, até os anos de 1970, "o setor informal seria um movimento reflexo do setor formal ou moderno: cresceria nos momentos de crise, amortecendo o desemprego gerado pelo setor formal" e "predominava a visão que explicava a pobreza urbana como algo residual ou transitório a ser superado pelo desenvolvimento industrial". Ou seja: "o setor informal era entendido como um subproduto de um eventual período de crise ou insuficiente desenvolvimento do setor moderno, e que seria superado pelo crescimento econômico". Desse ponto de vista, KRAYCHETE (Ibid., p. 22) avalia que seria inócuo qualquer debate sobre a viabilidade do setor informal, dado que, conforme essa visão, o futuro era o capital e todos cresceriam juntos. Também não havia, segundo KRAYCHETE (Ibid., p. 22), razões para preocupação com o dito "setor informal" por parte da esquerda, a qual apostava no socialismo como futuro, e para isso contava a luta sindical.

Porém, KRAYCHETE (Ibid., p. 24) constata que "diante de oportunidades de emprego regular, cada vez mais restritas, a reprodução da vida de uma parcela crescente da população passa a depender, em maior escala, de uma economia que se alimenta de inúmeras atividades, realizadas de forma individual, familiar ou

associativa, envolvendo um extenso fluxo de produção e troca de bens e serviços”. Com isso, conclui KRAYCHETE (Ibid., p. 22), ganham especial importância política, principalmente a partir de 1990, as “iniciativas populares que se dedicam à produção/comercialização de bens e serviços”. Da mesma forma, “recentes linhas de estudo e pesquisa focalizam algumas iniciativas dessa economia dos setores populares, não como uma frente pré-política, mas como uma ação de fronteira, geradora de embriões de novas formas de produção e sociabilidade”.

### 3.2.2 Reprodução Ampliada da Vida

Para TIRIBA & ICAZA (2003, p. 101), “a economia popular é um conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares com vistas a garantir, através da utilização da sua própria força de trabalho e dos meios disponíveis, a satisfação de necessidades básicas, tanto materiais, como imateriais”. “Seu objetivo não é a acumulação do capital e, sim, a reprodução da própria vida” (TIRIBA, 2001, p.109).

A partir desse conceito, as autoras destacam, na economia popular, uma dimensão que transcende à obtenção dos recursos materiais e está estreitamente vinculada à “reprodução ampliada da vida”, tendo em vista que,

estabelecendo relações sociais baseadas em valores de companheirismo, reciprocidade e cooperação, os atores da economia popular desenvolvem estratégias de trabalho e sobrevivência que buscam, não só a obtenção de recursos monetários e excedentes que possam ser trocados no mercado, mas também a criação de condições que favoreçam alguns elementos que são fundamentais no processo de formação humana, como a socialização do conhecimento e da cultura, saúde, moradia etc. Assim, além das iniciativas econômicas, cujo objetivo imediato é a geração de renda, as atividades da economia popular se encontram nas ações espontâneas de solidariedade entre familiares, amigos e vizinhos e também nas ações coletivas organizadas no âmbito da comunidade, que têm como meta uma maior qualidade de vida (TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 101).

As autoras exemplificam esta dimensão com os mutirões para a construção de casas populares, limpeza de valas, o revezamento para cuidar de crianças enquanto os pais trabalham, a ajuda dos amigos para o conserto do telhado do vizinho, a organização de creches comunitárias, clubes de troca, mercados solidários etc. Trata-se da “reprodução ampliada da vida”, ou seja, a *economia popular* não se restringe à produção e distribuição de mercadorias e serviços, mas é algo que envolve também reprodução da vida como um todo, envolve as relações sociais na comunidade em seu conjunto (TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 101-102).

Segundo as autoras,

a partir das duas últimas décadas do século XX, o termo economia popular vem sendo utilizado – de uma maneira geral – para fazer referência às atividades desenvolvidas por aqueles que foram excluídos ou nunca conseguiram ingressar no mundo do trabalho assalariado, como também por aqueles trabalhadores que, devido aos baixos salários, buscam no trabalho por conta própria (individual ou associativo) a complementação de sua renda (TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 102).

Frisam, ainda, as autoras que, embora antecedam o modo de produção capitalista e estejam presentes em outras formações sociais, aparecendo em diferentes tempos e espaços históricos, tanto nas sociedades de caçadores-coletores, como nas sociedades escravistas, socialistas etc., as atividades da *economia popular* têm-se tornado mais nítidas dentro do novo modelo de acumulação de capital, onde se observa o aumento do desemprego e da pobreza, obrigando crianças, jovens e adultos, nos grandes centros urbanos, a inventar qualquer atividade para sobreviver: fazer malabarismo nos sinais de trânsito, transformar-se em homens-estátua, catar latinhas, vender roupas íntimas, doces e salgados, produzidos na própria unidade doméstica etc. Não conseguindo trabalho no mercado formal de trabalho, os atores da *economia popular* organizam seus empreendimentos, de forma individual ou associada, contando com a própria força de trabalho: cooperativas, grupos de produção comunitária e inúmeras pequenas unidades econômicas como barraquinhas de cachorro-quente, bares, birosacas e mercadinhos populares, organizados familiarmente ou em grupos de 2 ou 3 sócios. (TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 102-103).

A *economia popular*, portanto, compreende um conjunto de estratégias de trabalho e de sobrevivência que atravessam diferentes formações econômicas. Compreende “um conjunto de práticas que se desenvolveram entre os setores populares, manifestando-se e adquirindo diferentes configurações e significados ao longo da história da humanidade”, constituindo “a forma pela qual, historicamente, os setores populares tentam assegurar – a seu modo – a reprodução ampliada da vida” (TIRIBA & ICAZA, 2003).

### 3.2.3 Subsistema de Economia Popular ou Economia do Trabalho.

Para o argentino CORAGGIO (2000, p. 91 ss.), em síntese, a *economia popular* é um subsistema econômico que vincula e potencializa, mediante

realizações políticas e econômicas desenvolvidas sobre um substrato de relações de parentesco, vizinhança, etnia e outras relações de afinidade, as unidades domésticas populares e suas organizações particulares e sociais relativamente autônomas, tendo como sentido e escopo a reprodução ampliada da vida.

CORAGGIO (Apud: TIRIBA, 2001, p. 113) argumenta que não é possível se ter uma visão da totalidade do sistema econômico, se o mesmo for reduzido a apenas 2 subsistemas (formal e informal), mas é preciso incorporar a *economia popular* como mais um subsistema. Assim, considerando a complexidade do novo tecido social, a economia estaria dividida em três subsistemas: *economia empresarial-capitalista*, *economia pública* (empresarial-estatal e burocrático-estatal, não orientada para o lucro) e *economia popular*, conforme esquema abaixo:

Subsistema	Lógica/Sentido	Agentes
Economia Empresarial	Acumulação de capital	Empresas e suas redes e aparatos <i>ad hoc</i>
Economia Pública	Acumulação/legitimação do poder	Organizações de estado, partidos políticos, redes e aparatos <i>ad hoc</i> .
Economia Popular	Reprodução ampliada da vida	Unidades domésticas, suas redes e aparatos <i>ad hoc</i>

Comentando CORAGGIO, TIRIBA (2001, p. 113) compreende

a economia popular como o conjunto de recursos, práticas e relações econômicas próprias dos agentes econômicos populares [...] São as organizações econômicas domésticas a unidade elementar de constituição do terceiro pólo da economia [...]. Diferente de outros setores, cujas lógicas são a da acumulação e a da legitimação do poder, o setor da economia popular inclui todas as unidades domésticas que “não vivem da exploração do trabalho alheio, nem podem viver da riqueza acumulada (incluídos os investimentos em fundos de pensões etc.), mas que seus membros devem continuar trabalhando para realizar expectativas médias de qualidade de vida [...] ainda que todos ou alguns de seus membros trabalhem em outros subsistemas”

“Mesmo que empregue alguma força de trabalho assalariado, o objetivo é a reprodução ampliada da unidade doméstica” (CORAGGIO, apud: TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 104), que CORAGGIO (2000, p. 94-95) caracteriza como célula da *economia popular*, basicamente familiar, comunitária, unipessoal, cooperativa:

A unidade de análise econômica que deve ser tomada, não é a do indivíduo que trabalha por conta própria, nem tampouco, a da microempresa. Se a perspectiva dessa economia é a da reprodução da vida, a unidade de análise mais conveniente vem a ser aquela que os antropólogos denominam *unidade doméstica*.  
[...]

A unidade doméstica, como microunidade de organização dos sistemas de reprodução, é a célula da economia popular, da mesma forma que as empresas, como microunidades de reprodução do capital, são as células da economia capitalista.

[...]

A unidade doméstica [...] pode ser formada tanto por pessoas com vínculo de consangüinidade, como pode ser unipessoal ou multifamiliar, ou até ser formada por amigos, por comunidades étnicas [...], de vizinhos, por grupos que se unem livremente para cooperar, ou agregações solidárias de outro tipo qualquer, que compartilhem recursos e articulem estratégias, explícitas ou implícitas para reproduzirem a sua vida coletiva. Em todos os casos, seus membros juntam seus recursos, no todo ou em parte, a fim de satisfazer coletiva e solidariamente as necessidades de todo o conjunto – o que torna essas unidades um lar, ou ‘domicílio’ no mesmo sentido que as pesquisas oficiais dão a esse termo.

Daí, segundo CORAGGIO (2000, p. 96-104), as unidades domésticas, através das capacidades de seus membros compõem um *fundo de trabalho*, agregando produtos e serviços que satisfaçam suas necessidades, através de:

- a) *próprio trabalho assalariado* (venda da força de trabalho em troca de um salário);
- b) *um trabalho que produza bens ou serviços sob a forma de mercadorias* que são vendidas por determinado preço, ficando claro que não se trata da venda da força de trabalho, mas da venda de produtos ou serviços para um ou mais clientes, situação na qual a unidade doméstica pode tomar a forma *ad hoc* de um microempreendimento, individual ou coletivo;
- c) *o trabalho para o autoconsumo*, direcionado para a produção de bens ou serviços que são consumidos na própria unidade doméstica, bens ou serviços que não vão para o mercado, mas que são produzidos como valores de uso para os produtores e não passam pela forma de dinheiro, a exemplo de limpeza, trabalho de cozinha, tomar conta de crianças, trabalho na horta, conserto ou confecção de roupas, trabalho de construção de móveis, construção da própria casa. Todos esses trabalhos não passam pelo mercado, nem tomam forma de dinheiro, mas contribuem diretamente para a reprodução da unidade doméstica.
- d) *o trabalho solidário para produzir bens ou serviços de consumo coletivo*, o que ocorre quando distintas unidades domésticas de um bairro ou região formam grupos com o fim de resolver necessidades comuns: obra de infra-estrutura, trazer água para a comunidade, resolver problemas de segurança, construir instalações para a prática de esportes etc.

- e) *o trabalho de se dedicar ao investimento nas próprias capacidades dos trabalhadores*, membros das unidades domésticas, potencializando suas habilidades e aptidões, investimento no estudo, capacitação, formação para o desenvolvimento das capacidades individuais ou coletivas.
- f) *as transferências monetárias ou não monetárias* entre outras unidades domésticas, a exemplo de um irmão que ajuda a irmã cuidar dos pais, a pensão paga aos filhos da mulher separada, as transferências via programas sociais, em dinheiro, preços subsidiados para educação, saúde, cestas de comida, materiais para construção etc.
- g) *a reprodução ampliada da vida com qualidade crescente* através do uso, pelas unidades domésticas, de parte de suas capacidades e energias para realizar atividades que, de per si, não produzem valores de uso: práticas de esportes, participação em festas etc.

Mas, de quais unidades domésticas está se tratando? Segundo CORAGGIO (2000, p. 105), não são todas, pois se o fossem, estar-se-ia falando de toda a sociedade. No entanto, não se incluem aí as unidades rentistas, as que vivem de renda, ou que, para a sua reprodução, não dependem da realização contínua do seu trabalho nem das pensões derivadas do trabalho já realizado. Também não se incluem apenas unidades domésticas pobres, mas são incluídos profissionais, professores, comerciantes, artesãos, artistas.

E CORAGGIO prossegue, focando a economia dos setores populares na perspectiva macro, afirmando que, quando se passa da unidade doméstica para o conjunto de todo o setor da *economia popular*, fala-se, então,

do conjunto de unidades domésticas de trabalhadores e, portanto, do conjunto dos recursos que administram; das capacidades que possuem; da estrutura de suas atividades; da estrutura e qualidade de sua força de trabalho no mercado; de sua estrutura de arrecadação – salários, entradas líquidas, por produção e/ou venda de bens e serviços, pequenas transferências monetárias entre unidades domésticas -; da estrutura e das condições de intercâmbio com a economia empresarial capitalista; da estrutura e do resultado líquido das transferências do setor com a economia estatal (os impostos que paga e as transferências e subsídios que recebe); da estrutura de distribuição das unidades da economia popular de acordo com as diversas formas e camadas de receitas (2000, p. 107).

Incluem-se aí, também:

regras de distribuição dos resultados entre os membros – ao nível de micro e macro – seus valores, conhecimentos, seu sentido comum, os projetos que servem para orientar suas atividades; seus agrupamentos, suas agregações, suas organizações suas redes, suas

relações e a natureza dessas relações (Inclusive o fato de que pode haver relações conflituosas e exploradoras no interior da economia popular). (2000, p. 108).

A tudo isto, CORAGGIO (2000, p. 109) denomina de *economia popular*, a qual, inorgânica, anômica, empobrecida, atravessada por contradições internas, confronta-se com outros dois subsistemas: a *economia empresarial capitalista* que, embora tendo fortes contradições internas, é orgânica e conta com forte estruturação e institucionalização nas suas frações mais centralizadas, e a *economia pública*, altamente institucionalizada, ainda que também com fortes contradições internas.

CORAGGIO (2000, p. 109-110) vê diferenças essenciais entre essas economias, quanto à organização, nível de recursos por elas controlados, poder que exercem etc. e diz que é “preciso que esse conjunto magmático que conforma a economia dos setores populares se transforme e se desenvolva até se conformar num *sistema de economia do trabalho*, que seja capaz de confrontar, em termos outros, a *economia do capital* e a *economia pública*”

Assim, CORAGGIO (2000, p. 111-116) propõe o *subsistema de economia do trabalho*, não “como um novo sistema totalizador que substitua o capitalista [...] mas um sistema misto, composto por três subsistemas, um dos quais é o conjunto integrado das múltiplas atividades econômicas de produção e reprodução comandadas pelos trabalhadores!” (2000, p.112). Este será chamado de “*economia do trabalho* porque está centralizado no trabalho como seu principal recurso, ainda que não seja o único. Um subsistema cuja lógica não é a da acumulação nem do capital monetário nem do capital político, mas do capital humano: a reprodução ampliada da vida de todos” (2000, p.112).

Partindo da convicção de que “o capitalismo não tem capacidade para reintegrar a sociedade, amplia-se a viabilidade de se realizarem possibilidades alternativas” (2000, p.114) e CORAGGIO aposta na construção de um novo sistema, o *subsistema da economia do trabalho*, nos próximos 20 anos (2000, p.113), vaticinando:

Esta possível economia alternativa, economia do trabalho, seria um sistema que se desenvolveria a partir da economia dos setores populares, fortalecendo suas vinculações e capacidades, potencializando seus recursos, sua produtividade, sua qualidade, assumindo novas tarefas, incorporando e autogerindo os recursos das políticas sociais de modo a fortalecer os laços sociais entre seus membros, seus segmentos, suas microrregiões; uma economia que estruturalmente distribua com mais igualdade, que supere essas tendências

à exploração ou à violência, que seja um setor da sociedade mais harmônico e integrado, com outros valores de solidariedade, com maiores recursos voltados para a cooperação (2000, p.116).

Para tanto, prevê CORAGGIO (Ibid., p.116-131), são necessárias muitas lutas: política, cultural, local e global, escala e sinergia, transformação estrutural.

### 3.2.4 Projeto de Desenvolvimento Nacional Alternativo ao Capitalismo.

Com enfoque predominante na economia solidária e na mesma perspectiva protagonista de CORAGGIO, Orlando NUÑEZ (Apud: TIRIBA, 2001, p. 110), a partir da experiência nicaragüense, tendo por referência os movimentos de resistência às políticas neoliberais de desapropriação das terras agrícolas coletivizadas durante a revolução sandinista, acredita que

a economia popular está composta pelos operários e assalariados do campo e da cidade, os pobres e desempregados, os produtores-trabalhadores diretos, individuais e agrupados em redes, sindicalizados ou cooperativados, associados ou autogestionados, que, apesar de subordinados e dirigidos pela economia capitalista, não estão dispersos, tendo como identidade pertencer a um projeto de desenvolvimento nacional, alternativo ao capitalismo.

Sob esta perspectiva, NUÑEZ denomina de “economia popular, associativa e autogestionária” as atividades econômicas que se inserem no âmbito da produção mercantil e cujos trabalhadores orientam-se por uma estratégia associativa e autogestionária para enfrentar a lógica excludente do capitalismo e, ao mesmo tempo, construir as bases de um projeto de emancipação dos setores populares (NUÑEZ, apud: TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 107).

Respalda-se no acúmulo de experiências autogestionárias e no grande potencial de associatividade empresarial, NUÑEZ (Apud: TIRIBA, 2001, p. 111) acredita que “é precisamente nas formas de produção de intercâmbio mercantil simples onde se pode expressar a possibilidade de que os setores da economia popular possam fazer incursões na economia como estratégia de mercado”. Desta forma, a economia popular corresponde a uma luta defensiva e ao mesmo tempo ofensiva: é concebida como frente de resistência à lógica do capital, mas também como frente de luta para a instauração de uma nova ordem mundial:

Ainda que uma grande quantidade de unidades econômicas populares seja muito democrática, estará condenada a se subordinar ao sistema capitalista se não consegue

ascender a uma economia de escala. Efetivamente, a única maneira em que a economia popular pode empreender uma estratégia de mercado e tentar competir com o capitalismo e sua economia de escala, sem que os produtores-trabalhadores populares se convertam em capitalistas, é precisamente através da associatividade (NUÑEZ, apud: TIRIBA, 2001, p. 112).

### 3.2.5 Economia de Solidariedade

Uma outra concepção de *economia popular* está representada por RAZETO (1993) que tem se dedicado ao estudo dos aspectos “macro” da problemática, mas também aos aspectos “micro” das unidades econômicas e de suas redes associativas (TIRIBA, 2001, p. 115), com foco predominante na dimensão da solidariedade.

Para RAZETO, a *economia popular* constitui um fenômeno generalizado por toda a América Latina, no contexto das transformações estruturais do mercado e das estruturas econômicas e sociais recentes. A *economia popular* apresenta-se como um fenômeno muito complexo e heterogêneo, constituindo-se como “resultado de diferentes atividades e experiências que os setores populares desenvolvem com o objetivo de tentar assegurar a satisfação de suas necessidades econômicas” e, nesse sentido, ela está composta, basicamente, por cinco tipos de atividades e empreendimentos (que serão detalhados nos itens abaixo): soluções assistenciais, atividades ilegais, iniciativas individuais informais, microempresas e pequenos escritórios e negócios e organizações econômicas populares (Apud: TIRIBA, 2001, p. 115-116).

Para RAZETO, segundo TIRIBA & ICAZA, “a economia popular está presente nas unidades econômicas dirigidas, individualmente, familiarmente ou em grupos, sem que os seus atores contem com nenhum, ou quase nenhum, capital: ‘sua única riqueza é a força de trabalho e – sobretudo – a ânsia de viver’” (2003, p. 106), ou seja, as diferentes modalidades de iniciativas produzidas pelos setores populares não se caracterizam pelo investimento de capitais, mas pelo investimento de trabalho (TIRIBA, 2001, p. 117).

Embora submersa e, em última análise, submetida aos imperativos da “lei do mais forte”,

a economia popular apresenta características que se contrapõem à racionalidade econômica capitalista. Isto porque os trabalhadores da economia popular não trocam sua

força de trabalho por um salário; seu trabalho não consiste em trabalho pago + trabalho excedente não pago. Tendo os trabalhadores a posse e/ou a propriedade individual ou associativa dos meios de produção, ao invés do emprego da força de trabalho alheio, o princípio é a utilização da própria força de trabalho para garantir não apenas a subsistência imediata, como também produzir um excedente que possa ser trocado, no mercado da pequena produção mercantil, por outros valores de uso. Não se caracterizando pelo investimento de capital, mas pelo investimento em força de trabalho, o trabalho se constitui no principal fator de produção, constituindo-se como a gênese e, ao mesmo tempo, resultado do conjunto dos demais fatores do processo de produção de bens e serviços” (RAZETO, Apud: TIRIBA & ICAZA, 2003, p. 104).

RAZETO (1993) afirma, ainda, que existe uma “economia de solidariedade”, que define como:

A economia solidária é concebida como uma formulação teórica de nível científico, elaborada a partir e para dar conta de conjuntos significativos de experiências econômicas – no campo da produção, comércio, financiamento, de serviços etc. – que compartilham alguns traços constitutivos e essenciais de solidariedade, mutualismo, cooperação e autogestão comunitária, que definem uma racionalidade especial, diferente de outras racionalidades econômicas.

RAZETO observa que a economia solidária, diferentemente da economia tradicional, utiliza-se do fator “C”, relativo à cooperação, à comunidade, à colaboração, à coordenação, à coletividade e que, enquanto na economia dominante capitalista, a distribuição de recursos, bens e serviços é feita mediante relações de compra e venda, tributação e dotações orçamentárias, a economia solidária possui, além destes, outros tipos de fluxos e relações econômicas: doações, reciprocidade, comensalidade e cooperação. No entanto, nem toda a economia popular é solidária, devido ao fato de nela nem sempre estar o fator “C”, símbolo de valores que caracterizam uma ação conjunta e solidária. Do mesmo modo, nem toda a economia de solidariedade é economia popular, já que é possível encontrar elementos de solidariedade em outros organismos e outras atividades econômicas realizadas por setores sociais não-populares (TIRIBA, 2001, p. 117).

### 3.2.6 Economia Solidária e Autogestionária

Na perspectiva da solidariedade, além de RAZETO, destacam-se, dentre os autores brasileiros: Paul SINGER, Euclides MANCE, Armando de Melo LISBOA, Antônio David CATTANI, Marcos ARRUDA, entre outros. Esses autores apresentam pequenas variações conceituais e de nomenclatura em torno da economia

caracterizada pela solidariedade e autogestão, em função do que, no presente item, adota-se, Paul SINGER como principal interlocutor.

Para SINGER (2003, p. 116), a economia solidária constitui um conceito com variadas acepções que giram em torno da idéia da solidariedade, em contraste com o individualismo competitivo que caracteriza o comportamento econômico padrão nas sociedades capitalistas.

Para SINGER (2003, p. 116), economia solidária “se refere a organizações de produtores, consumidores, poupadores etc., que se distinguem por duas especificidades: (a) estimulam a solidariedade entre os membros mediante a prática da autogestão e (b) praticam a solidariedade para com a população trabalhadora em geral, com ênfase na ajuda aos mais necessitados”.

É caracterizada pela autogestão, que significa que “a mais completa igualdade de direitos de todos os membros deve reinar nas organizações da economia solidária, devendo a propriedade do capital estar repartida entre todos os sócios por igual, que em conseqüência terão os mesmos direitos de participar nas decisões e na escolha dos responsáveis pelos diversos setores administrativos da mesma” (SINGER, 2003, p. 116).

A economia solidária se apresenta sob diversas modalidades: organizações produtivas, cooperativas, clubes de troca, cooperativas habitacionais de consumo, de poupança, sendo a cooperativa a forma mais clássica dessa espécie de empreendimento (SINGER, 2003, p. 116).

Historiando a economia solidária, SINGER (2003, p.116-117) diz que ela ressurge, no final do século XX, como

resposta ao estrangulamento financeiro do desenvolvimento, à desregulação da economia e à liberação dos movimentos do capital que acarretam, nos diversos países, desemprego em massa, fechamento de firmas e marginalização cada vez maior dos desempregados crônicos e dos que sabem que não têm possibilidade de voltar a encontrar emprego, por causa da idade, falta de qualificação ou de experiência profissional, discriminação de raça ou gênero etc.

Nestes contextos, para SINGER (2003, p. 117), a economia solidária assume, muitas vezes, um papel importante de combate ao desemprego e de inserção social.

SINGER (2003, p. 117) relata que a economia solidária, tal como é conhecida atualmente, tem como antecedente principal o cooperativismo operário, surgido das lutas de resistência contra a revolução Industrial, ao logo dos séculos

XIX e XX, concebido por Robert Owen, com quem algumas dezenas de operários constituíram, em 1844, uma cooperativa denominada Pioneiros Eqüitativos de Rochdale, na Inglaterra.

SINGER relata também que “no último quartel do século XIX as condições de vida do proletariado eram tão ruins e desesperadoras que suas únicas opções eram rebelar-se (inclusive porque não tinham direito de votar e ser votados) ou se submeter”. Daí, através de lutas memoráveis, “a situação dos trabalhadores, a partir de 1870, começou a mudar: aumentam os salários reais, o direito à organização sindical é reconhecido e as primeiras bases do Estado de bem-estar são aprovadas, conquista-s o sufrágio universal”. Daí, no começo do século XX, o proletariado foi incluído política e socialmente na sociedade capitalista, embora o seu bem-estar continuasse ameaçado pelo desemprego (2003, p. 121). Estas grandes transformações reconciliaram o proletariado com a sua situação de assalariado, passando o emprego assalariado, de opróbrio, a uma condição social invejável, condição de cidadania e objeto de desejo da grande massa dos excluídos, dos condenados, por falta de quem queira empregá-los, a ter de se sustentar por conta própria (2003, p. 122).

Para SINGER (2003, p. 122), reconciliados com o assalariamento, os trabalhadores em sua grande maioria perderam entusiasmo e o interesse pela autogestão, reconciliação facilitada pelo pleno emprego durante os 30 anos dourados, após a II Guerra, até o advento de uma nova ofensiva do capital na produção, no último quartel do século XX, que SINGER (Ibid., p. 122) assim descreve:

A situação mudou outra vez na metade dos anos 1980, quando Thatcher e Reagan inauguraram a retomada da maioria das concessões feitas ao proletariado nas décadas anteriores. O mercado financeiro tornou-se hegemônico e começou a impor sucessivos apertos fiscais e monetários, o que reduziu à metade o ritmo de crescimento das economias centrais; o livre comércio e a movimentação irrestrita de capitais permitiram às multinacionais transferir gradualmente mais e mais linhas de produção para países de baixos salários e sem estado de bem-estar digno desse nome; e finalmente reformas fiscais diminuíram a carga tributária dos ricos e o montante de gastos sociais, ocasionando uma redistribuição ao revés da renda.

Aos poucos ficou claro que o desemprego avultado era estrutural, que a pressão para ‘flexibilizar’ direitos trabalhistas teria como arma a ameaça de mais e mais empresas fecharem as portas no país, para reabrí-las onde a liberdade de demitir e a ausência de salário-mínimo reduzem os custos da força de trabalho a uma fração insignificante dos que vigem nos países industrializados. E ficou claro, também, que as classes dominantes se haviam convertido de vez ao neoliberalismo, arrastando consigo os meios e comunicação e a opinião pública, inclusive de parte dos dirigentes dos partidos tradicionais da classe trabalhadora.

Muda-se, então, a gestão empresarial na perspectiva da produção enxuta, favorecendo uma elite de trabalhadores, centrais às atividades das empresas, expulsando, porém, os outros trabalhadores do emprego assalariado, sendo estes novos excluídos convidados a procurar sobrevivência na pequena produção de mercadorias, enfrentando novas frustrações, pois os mercados em que os assim chamados auto-empregados são obrigados a competir já estão supersaturados, por motivos óbvios (SINGER, 2003, p. 123).

Em vez de *setores populares* (KRAYCHETE, 2000, p. 15 ss.), SINGER prefere falar em "classes trabalhadoras [...] que são as classes que sobrevivem na economia capitalista exclusivamente do seu próprio trabalho, ou seja, não têm capital" (2000, p. 144), frisando:

'classes trabalhadoras', no plural, porque há uma classe assalariada que vende sua força de trabalho seja a empresas capitalistas, seja ao setor público, seja a unidades domésticas [...], mas há também, uma outra classe trabalhadora, que tem meios de produção próprios, mas que não explora o trabalho de outros, porque não têm assalariados. É essa a classe que está presente no que chamamos classicamente de 'produção simples de mercadorias' (2000, p. 144-145).

Segundo SINGER (2000, p.145), a "produção simples de mercadorias é efetivamente um modo de produção inserido na economia capitalista [...] é toda uma economia. Mas os trabalhadores assalariados são uma outra classe trabalhadora: uma classe que vende força de trabalho, não tem capital, não é uma economia, é uma parte integrante da economia capitalista".

SINGER avalia que se a preocupação é pensar uma economia alternativa ao capitalismo, essa economia não pode ser recortada pelas unidades domésticas, propostas por CORAGGIO, mas que "a economia não capitalista se caracteriza basicamente por princípios socialistas ou cooperativistas [...] ou seja, são empresas igualitárias, em que a posse da empresa é de todos os que trabalham nela, por igual" (2000, p. 147). SINGER considera isto fundamental, não só pela participação igualitária na partilha do excedente, mas sobretudo a importância política, ou seja, que se trata de empresa democrática, onde todos os que nela trabalham têm o mesmo poder de decisão, pelo menos em princípio (2000, p. 148).

Assim, para SINGER, o que "CORAGGIO chamou de 'economia do trabalho' ou 'economia popular' é necessariamente uma economia autogestionária" (2000, p.

149). Segundo SINGER, a “palavra ‘autogestionária’ significa exatamente isso: igualdade e democracia; igualdade econômica relativa e democracia de decisão absoluta”. (2000, p. 149)

SINGER explica que fala de “democracia econômica relativa” porque as cooperativas que estão sendo formadas pelas entidades de apoio (universidades, ANTEAG, Secretarias do Trabalho etc..) estão “mergulhadas na sociedade capitalista, nos valores competitivos, individualistas etc. da sociedade capitalista” (2000, p. 150) e a tal democracia econômica nem sempre se faz presente nas cooperativas que nem sempre pagam por igual, mas paga menos desigualmente do que nas empresas capitalistas.(2000, p. 150). O termo “cooperativa” está, na prática, muito deturpado e controverso, há muitas cooperativas falsas, que não servem como modelo padrão para proposta de uma “economia alternativa ao capitalismo”. Daí, SINGER prefere chamar de “empresas autogestionárias”.

Outra coisa que SINGER faz questão de frisar em relação ao termo “popular”, questionando inclusive a nomenclatura de *economia popular* ou *dos setores populares*, é a idéia associada de que seja uma “coisa de pobre” (2000, p. 152).

Para SINGER (2000, p. 154), todas essas novas tentativas podem ser revolucionárias, transformadoras e realmente se consolidarem numa economia alternativa ao capital. Toda a atual mobilização em torno da economia solidária pode, no entanto, não passar de uma bolha de sabão. Tudo pode acabar amanhã. Mas SINGER não acredita nesse caráter passageiro do movimento, justamente pelo que disseram FIORI e Chico de OLIVEIRA, em seus pronunciamentos no Seminário, em Salvador, quando afirmaram que esta é uma crise sistêmica do capitalismo (não para os capitalistas), o que abre perspectivas para a construção de um modelo alternativo de produção e reprodução da vida para a classe trabalhadora.

### 3.2.7 Economia do Microempreendimento Informal no Brasil

Márcio POCHMANN (2005), com respaldo na pesquisa realizada pelo IBGE/SEBRAE (2005), para os anos 1997-2003, sobre Economia Informal Urbana 2003 (IBGE, 2005), propõe para discussão a Economia do Microempreendimento Informal no Brasil.

Considera como “informal o conjunto de unidades econômicas que produzem algum tipo de serviço ou de bem que se direciona à geração de trabalho e renda, tradicionalmente caracterizado pela pequena escala de produção, pouca organização administrativa e sem nítida separação dos recursos do negócio em relação às finanças domésticas” (2005, p. 1).

Segundo POCHMANN (Ibid., p. 2), o Brasil, “após ter percorrido os anos dourados do crescimento econômico, com cinco décadas de contínua elevação sustentada da renda nacional”, com renda *per capita* crescendo, em média, 5,6% ao ano, no período de 1950 a 1980, registra, no período de 1980 a 2004, uma renda média de apenas 0,4%.

Diante desse quadro de “crise no padrão de acumulação de capital produtivo”, POCHMANN (Ibid., p. 2-3), constata o “avanço do ciclo de financeirização da riqueza, que se fortalece na transferência contínua do fluxo de renda gerada pela produção e trabalho para os ganhos financeiros apropriados por uma parcela ínfima da sociedade”, gerando “o descompasso entre acumulação de capital produtivo e a acumulação de direitos sobre a nova riqueza improdutiva (acumulação financeira)”, o que “revela o caráter rentista da atual fase econômica que obstaculiza o desenvolvimento nacional”. Com isso, ocorre a “reprodução de uma modalidade perversa de apartação social entre os novos proprietários da acumulação financeira e os velhos e novíssimos remediados, pela desfavorável situação econômica nacional”, na qual “o avanço da riqueza financeirizada vem acompanhado do aumento do achatamento da renda do trabalho e da ampliação da quantidade de desempregados”. Como exemplo desse fato, POCHMANN (Ibid., p. 3) menciona que o salário mínimo nacional perdeu 50,9% do seu poder de compra, entre 1980 e 2003, enquanto o índice nacional de desemprego aberto foi multiplicado por 3,5 vezes, reduzindo-se, nesse período, a participação do rendimento do trabalho de 50% para 36% da renda nacional. No mesmo período, denuncia POCHMANN (Ibid., p. 4), “o peso relativo do pagamento de juros aumentou em 4 pontos percentuais em relação à renda nacional”, de modo que, em 2004, em valores acumulados, “a renda do trabalho perdeu o equivalente a 1,152 trilhões de reais, ao passo que os proprietários dos títulos da dívida pública apropriaram-se do total de 841 bilhões de reais na forma de recebimento e juros”. E, para dar sustentação ao ciclo da financeirização de riqueza, POCHMANN (Ibid., p.

4) esclarece que coube ao Estado ajustar recorrentemente as finanças públicas, implementando transformações estruturais no país, privatizando grande parte do setor produtivo estatal, elevando a carga tributária, endividando crescentemente o setor público.

E POCHMANN assim conclui e resume a questão do ressurgimento intensivo da “economia informal” no Brasil:

Diante do baixo crescimento econômico nacional, combinado, como por conseqüência, do desemprego e do rebaixamento do rendimento do trabalho, restaram as possibilidades velhas e novas de atividades informais de produção e reprodução de alternativas de geração de trabalho e renda. Nesse sentido, nota-se que dos 2,7 milhões de proprietários de microempreendimentos com até cinco anos de atividades no Brasil (27% do total), havia 43% que tinham sido dispensados do emprego anterior ou impossibilitado de viver devido ao baixo rendimento auferido (Ibid., p. 5).

[...]

Em resumo, as unidades de microempreendimento informal no Brasil compreendem um amplo e complexo universo de atividades extremamente heterogêneas. A composição do microempreendimento informal termina variando desde porta de absorção de desempregados sem alternativas no mercado de trabalho, passando pelo exercício de atividades artesanais, até a constituição de iniciativas pré-capitalistas com potencial de expansão (Ibid., p. 7).

[...]

As indicações referentes ao comportamento da economia informal estão em consonância com o fraco desempenho da economia nacional. Entre 1997 e 2003, por exemplo, houve queda de quase 20% na renda média dos ocupados.

### 3.3 ECONOMIA POPULAR: MODALIDADES.

É polêmica entre os autores a questão referente a quais as atividades econômicas que pertencem à *economia popular*. Questiona-se, por exemplo, se o pequeno tráfico de drogas ou mesmo a mendicância pertenceriam à *economia popular*.

Dentre as várias classificações das atividades que integram a *economia popular* destacam-se as descritas por RAZETO, que, entendendo a economia popular como muito complexa e heterogênea, a classifica em 5 tipos de atividades e empreendimentos, e POCHMANN, que distingue, no modo de organização e funcionamento da informalidade no Brasil, três tipos de operacionalidade dos microempreendimentos.

#### 3.3.1 Classificação de RAZETO

RAZETO (1993, p. 34-37) entende a economia popular como muito complexa e heterogênea, constituindo-se como resultado de diferentes atividades e experiências que os setores populares desenvolvem com o objetivo de tentar assegurar a satisfação de suas necessidades econômicas, classificando-a em 5 tipos de atividades e empreendimentos, conforme relata TIRIBA (2001, p. 116):

- a) Soluções assistenciais, como mendicância nas ruas, subsídios oficiais para indigentes, sistemas organizados de beneficência pública ou privada, orientados a setores de extrema pobreza etc.;
- b) Atividades ilegais ou envolvendo pequenos delitos, como a prostituição, pequenos roubos, pequenos pontos de venda de drogas ou outras atividades consideradas ilícitas ou à margem das normas sociais e culturais;
- c) Iniciativas individuais informais, como comércio ambulante, serviços domésticos de pintura e limpeza, mensageiros com locomoção própria, guardadores de carros, coletores e vendedores de ferro-velho etc., muitas vezes vinculadas ao comércio formal;
- d) Microempresas e pequenos escritórios de negócios de caráter familiar, individual ou de dois ou três sócios, como pequenos comércios de bairro, oficinas de costura, bares etc., geralmente dirigidos pelos próprios proprietários, com a colaboração da família;
- e) Organizações econômicas populares, como organizações de pequenos grupos para buscar, associativa e solidariamente, a forma de encarar seus problemas econômicos, sociais e culturais mais imediatos (geralmente surgidos de paróquias, comunidades, sindicatos, partidos políticos e outras organizações populares).

Dentre as diferentes atividades que compõem o mundo da *economia popular*, RAZETO (1990, p. 11-14) destaca as organizações econômicas populares (OEPs) que, como iniciativas organizadas e solidárias, transitando entre a *economia popular* e *economia de solidariedade*, apresentam como características e aspectos comuns as seguintes, também relatadas por TIRIBA (2001, p. 117):

- a) São iniciativas que desenvolvem os setores populares tanto no campo como nas cidades, alcançando uma maior extensão nos cinturões de pobreza dos grandes centros urbanos;
- b) Não são iniciativas meramente individuais, mas associativas, nas quais se organizam as pessoas e/ou famílias em pequenos grupos ou comunidades; não se apresentam como multidões anônimas, mas são facilmente identificáveis;
- c) São iniciativas organizadas em que seus integrantes propõem, de forma explícita ou informalmente, um programa de atividades com objetivos precisos, dando lugar a uma estrutura e procedimentos para a tomada de decisões;
- d) São iniciativas para enfrentar um conjunto de carências e de necessidades concretas como geração de trabalho e salários, alimentação, moradia, saúde etc.; além das fisiológicas, busca-se satisfazer às necessidades individuais de convivência, de desenvolvimento da cultura, de educação, de autonomia e integração crítica na sociedade;
- e) São iniciativas que buscam enfrentar os problemas por meio de uma ação direta, mediante o esforço coletivo e a utilização de recursos próprios;
- f) São organizações que implicam relações e valores solidários, não como algo acessório ou secundário, mas como algo inerente ao modo com que se busca enfrentar os problemas e satisfazer as necessidades;

- g) São organizações que, embora tenham de experimentar variadas formas de dependência com respeito aos sujeitos externos, pretendem que a dinâmica interna das relações entre seus integrantes se dê de maneira participativa, democrática, autogestionária e autônoma;
- h) São iniciativas que não se limitam a uma só atividade, mas que tendem a ser integrais, combinando atividades econômicas, sociais, educativas e culturais;
- i) São iniciativas que pretendem ser diferentes e alternativas com respeito ao sistema vigente, propondo-se ser, ainda que em pequena escala, uma mudança social, na perspectiva de uma sociedade melhor e mais justa;
- j) São iniciativas que, surgindo dos setores populares para fazer frente a suas necessidades, geralmente são apoiadas por instituições religiosas ou organizações não governamentais, através de atividades de capacitação, assessoria e doação de recursos materiais, tendo como objetivo o desenvolvimento social, cultural, político, econômico e humano integral dos setores populares.

### 3.3.2. Classificação de POCHMANN.

POCHMANN (2005, p. 20 ss.), respaldado em estudo realizado pelo CESIT-SEBRAE, 2005<sup>2</sup>, tece considerações sobre o modo de organização e funcionamento da informalidade no Brasil, distinguindo três tipos de operacionalidade dos microempreendimentos no Brasil.

“Em primeiro lugar, destaca-se um grupo de atividades voltadas fundamentalmente para a sobrevivência, em virtude da ausência de condições apropriadas de vida no mercado de trabalho tradicional” (Ibid., p. 20). São “ações humanas que se direcionam praticamente para o autoconsumo e ao trabalho não remunerado, dependentes e subordinados – de alguma forma – à dinâmica capitalista”, sendo constituídas por atividades mercantis simples, sem assalariamento regular como empresas familiares, trabalhadores por conta própria e autônomos para público (vendedores ambulantes, biscateiros, cuidadores de carros, engraxates, entre outros), pequenos prestadores de serviços, trabalho doméstico, em domicílio e por empreitada).

“Em segundo lugar, constata-se a existência de um amplo segmento de informalidade que opera às margens da economia do mercado. Na maior parte das vezes, refere-se a atividades que operam sem organização compatível com a tradicional lógica capitalista, de acumulação de lucro e estratégia de competição de mercado”, se bem que sejam “atividades subordinadas ao movimento geral do capital, seja na manutenção, seja na produção, seja na reprodução das unidades de

---

<sup>2</sup> CESIT-SEBRAE(2005). Reforma Trabalhista e políticas públicas para micro e pequenas empresas. **Textos de Discussão 1 a 22**. Brasília.

prestação de serviços e distribuição”. Estão neste grupo proprietários tanto no estágio pré-capitalista como nas condições próximas da do artesanato (Ibid., p. 21).

“Em terceiro lugar, podem-se identificar também alguns sinais da presença de situações de ilegalidade e de economia submersa no interior da dinâmica capitalista”. Incluem-se, neste caso, “os microempreendimentos que procuram desenvolver atividades com certa lógica de mercado, voltadas ao racional afastamento da regulação pública, especialmente para fugir da tributação e da burocratização” (Ibid., p. 21). Este é, principalmente, o espaço dos trabalhadores atingidos pelas recentes transformações nas grandes empresas (terceirização, redução de hierarquias funcionais, novas tecnologias e formas de gestão da produção e de organização do trabalho), impondo novos relacionamentos diretos entre unidades capitalistas e formas de ocupação não-capitalista (trabalho irregular, parcial, em domicílio, etc.). A produção em rede e a subcontratação de força de trabalho indireta constituem espaço para o segmento organizado (autônomos e consultores para grandes empresas, *free lancers*, falsas formas cooperativadas de trabalho, entre outros) e não-organizado do trabalho (biscateiro, trabalho em domicílio, familiar, ajudante sem remuneração, entre outros) (Ibid., p. 22).

Nesse contexto de menor cobertura da formalização, diz POCHMANN (Ibid., p. 22), e da adoção de políticas neoliberais, “é que ganhou maior enfoque sobre a natureza da reestruturação capitalista a concepção opressora por parte do Estado” e o peso da regulação pública, sua burocracia e custos tributários e trabalhistas que oneram a produção terminaram por desestimular a formalização dos empreendimentos.

### 3.3.3 Proposta de Classificação da Economia Popular.

Tendo por base as classificações feitas por RAZETO (Vide: item 3.3.1), por POCHMANN (Vide: item 3.3.2), os critérios da pesquisa realizada pelo IBGE-SEBRAE (2005), denominada *Economia Informal Urbana – 2003*, além KRAYCHETE (2000, p.26) e TIRIBA (2003, p.38 ss.), propõe-se, neste trabalho, a seguinte classificação das atividades e empreendimentos da *economia popular*:

- a) *Empreendimentos de economia solidária*, entendida “como o conjunto de atividades econômicas – de produção, distribuição, consumo, poupança e crédito – organizadas e realizadas solidariamente por trabalhadores e

trabalhadoras sob a forma coletiva e autogestionária [...], com quatro importantes características: cooperação, autogestão, viabilidade econômica e solidariedade” (BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária, 2006, p. 11).

- b) *Microempresas e pequenos escritórios de negócios de caráter familiar, individual ou de dois ou três sócios*, como pequenos comércios de bairro, oficinas de costura, bares etc., geralmente dirigidos pelos próprios proprietários, com a colaboração da família (RAZETO, apud: TIRIBA, 2001, p. 117). Ou, conforme IBGE/SEBRAE (2005, p. 12), a assim chamada *economia informal urbana*, formada por “pequenas unidades produtivas não-agrícolas”, compreendendo “trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores com até 5 empregados”.
- c) *Atividades não-agrícolas desenvolvidas por moradores de domicílios em áreas rurais*, a exemplo da pequena indústria alimentar, artesanato, confecções e serviços (KRAYCHETE, 2000, p.26), excluídas da mencionada pesquisa do IBGE/SEBRAE (2005), sob a alegação da elevação dos custos operacionais.
- d) *Unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para o autoconsumo* (IBGE/SEBRAE, 2005, p.16), a exemplo da agricultura de subsistência, também não considerado na referida pesquisa do IBGE/SEBRAE.
- e) A assim chamada “*população de rua*” (IBGE/SEBRAE, 2005, p.16; TIRIBA, 2003, p.38 ss.), de número e importância crescentes nas regiões metropolitanas, também excluída da pesquisa do IBGE/SEBRAE, por não ter residência fixa e que RAZETO (apud: TIRIBA, 2001, p. 117), subdivide em dois segmentos: (1) iniciativas individuais informais, como comércio ambulante, serviços domésticos de pintura e limpeza, mensageiros com locomoção própria, guardadores de carros, coletores e vendedores de ferro-velho etc., muitas vezes vinculadas ao comércio formal e (2) atividades ilegais ou envolvendo pequenos delitos, como a prostituição, pequenos roubos, pequenos pontos de venda de drogas ou outras atividades consideradas ilícitas ou à margem das normas sociais e culturais.

- f) *Trabalhadores sem remuneração*, que trabalham junto com familiares, parentes, sem receber remuneração pecuniária.
- g) *Desocupados (desempregados)* que, não só fazem parte dos “excluídos do trabalho assalariado”, mas estão excluídos também de qualquer tipo de trabalho, estando em busca de trabalho.
- h) *Soluções assistenciais*, como mendicância nas ruas, subsídios oficiais para indigentes, sistemas organizados de beneficência pública ou privada, orientados a setores de extrema pobreza etc.

### 3.4 ECONOMIA POPULAR: DIMENSÃO

A presente subseção tem como objetivo apresentar, parcialmente, a dimensão da *economia popular* no Brasil, como forma de avaliar a sua importância crescente, a partir das grandes transformações estruturais na economia e seus impactos no mundo do trabalho brasileiro. Para tanto, a título de exemplo, respeitados os limites deste trabalho e da indisponibilidade de dados suficientes sobre todas as modalidades (Vide subseção 3.3.3), descrevem-se, a seguir, duas dessas modalidades sob as quais se apresenta a economia popular no Brasil: os *empreendimentos econômicos solidários* e os *microempreendimentos urbanos*, com base em duas pesquisas recentemente realizadas, no Brasil, respectivamente pelo Ministério do Trabalho e Emprego - Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES, publicada no *Atlas da Economia Solidária no Brasil 2005* e a outra, pelo IBGE/SEBRAE, referente ao período 1997 a 2003, denominada *Economia Informal Urbana*.

#### 3.4.1 Empreendimentos Econômicos Solidários

Entende-se por *empreendimentos econômicos solidários* “o conjunto de atividades econômicas – de produção, distribuição, consumo, poupança e crédito – organizadas e realizadas solidariamente por trabalhadores e trabalhadoras sob a forma coletiva e autogestionária [...], com quatro importantes características: cooperação, autogestão, viabilidade econômica e solidariedade” (BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária, 2006, p. 11).

Sua dimensão já é significativa, no Brasil, não obstante seu surgimento recente, na década de 1990 (Id. Ibid., p. 24), e seu reconhecimento como política pública, a partir de 2003, com a instituição da Secretaria Nacional de Economia Solidária - SENAES, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego.

Em recente pesquisa, promovida pela SENAES (Id. Ibid., p. 15), foram identificados, no Brasil, 14.954 empreendimentos econômicos solidários, em 2.274 municípios, congregando 1.251.882 associados, sendo 801.219 (64%) de homens e 450.663 (36%) mulheres, o que resulta numa média de 84 participantes por empreendimento econômico solidário, agregando-se a esse conjunto mais 25 mil trabalhadoras e trabalhadores que, embora não-sócios, possuem vínculo com o empreendimento (Id. Ibid., p. 28). Sua concentração é maior no Nordeste (44%), seguida da região Sul (17%), Sudeste (14%), Norte (13%) e Centro-Oeste (12%). No Paraná, segundo essa mesma pesquisa, existiam, em 2005, 527 empreendimentos caracterizados como economia solidária, envolvendo 32.800 trabalhadores, dos quais 19.281 homens e 13.610 mulheres (Id. Ibid., p. 15),

Quanto à forma de organização (Id. Ibid., p. 19), os empreendimentos econômicos solidários, no Brasil, estão distribuídos em: associações (54%), grupos informais (33%), organizações cooperativas (11%) e outras formas de organização (2%). Nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, predomina o perfil nacional, enquanto, nas regiões Sul e Sudeste, ocorre uma menor participação das associações e maior participação dos grupos informais.

Quanto à trajetória da economia solidária (Id. Ibid., p. 24), a grande maioria dos empreendimentos econômicos solidários teve seu início na década de 1990, com gradativa expansão na década atual, percebendo-se uma tendência de crescimento dos grupos informais, redução das associações e estabilização das cooperativas.

Três são os principais motivos para criação dos empreendimentos econômicos solidários (Id. Ibid., p. 26): alternativa ao desemprego (45%), principalmente nas regiões Sudeste (58%) e Nordeste (47%); complemento da renda dos sócios (44%), principalmente nas regiões Centro-Oeste (53%), Norte (46%) e Sul (45%) e obtenção de maiores ganhos (41%), principalmente na região Sul (48%).

Quanto ao gênero (Id. Ibid., p. 30), a participação relativa dos homens é superior (64%) à das mulheres (36%), sendo a participação relativa dos homens superior à média nacional na região Sul (71%) e, das mulheres, no Centro-Oeste (41%). A participação relativa das mulheres predomina nos empreendimentos de menor tamanho, com menos de 10 sócios (63%), enquanto a predominância dos homens ocorre nos empreendimentos com mais de 20 sócios (60% nos empreendimentos de 21 a 50 sócios e 66% nos com mais de 50 sócios). A pesquisa revela que cerca de 2.300 (16%) empreendimentos são constituídos exclusivamente por mulheres, cerca de 1.500 (11%) exclusivamente por homens e os demais (71%) por homens e mulheres.

No que tange à área de atuação (Id. Ibid., p. 34), 50% dos empreendimentos econômicos solidários atua exclusivamente na área rural, 33% na área urbana e 17% nas áreas rural e urbana. Na região Sudeste, a maioria (60%) dos empreendimentos atua na área urbana, enquanto a atuação exclusiva na área rural é superior à média nacional nas regiões Norte (57%) e Nordeste (63%).

Das atividades desenvolvidas pelos empreendimentos econômicos solidários (Id. Ibid., p. 35) resulta extensa variedade e expressiva quantidade de produtos e serviços, predominando os produtos relativos às atividades agropecuária, extrativista e pesca (42%), alimentos e bebidas (18,3%) e diversos produtos artesanais (13,9%).

No que tange à comercialização (Id. Ibid., p. 41), os produtos e serviços destinam-se predominantemente aos espaços locais, sendo 56% ao comércio local comunitário, 50% em mercados/comércios municipais, 7% dos produtos têm destino territorial e 2% são transacionados com outros países.

Quanto aos resultados financeiros (Id. Ibid., p. 41), a maioria (38%) dos empreendimentos econômicos solidários consegue obter sobras em suas atividades econômicas, enquanto 16% dos empreendimentos são deficitários e 33%, embora não obtendo sobras, conseguiu pagar as despesas realizadas.

Quanto à remuneração (Id. Ibid., p. 43), 8.870 (59,3%) dos 14.954 empreendimentos informaram a remuneração dos sócios, 50% dos quais apresenta remuneração com valor de até meio salário mínimo e 26,1% com meio a um salário mínimo, valor que precisa ser compreendido à luz das motivações que originaram os

empreendimentos econômicos solidários, principalmente o da possibilidade de complementação da renda dos associados.

Tratando-se de empreendimentos econômicos solidários, a gestão coletiva é um indicador importante para avaliar a participação dos sócios e a periodicidade das assembleias ou reuniões revela essa preocupação. A maioria (49,2%) dos empreendimentos afirma ter realizado assembleias ou reuniões mensais, 10,5% semanais ou quinzenais e 11,2% bimestrais ou trimestrais. Os empreendimentos informaram que a participação dos sócios tem ocorrido principalmente nas decisões cotidianas (66%), na escolha da direção (62%), prestação de contas (62%) e acesso aos registros e informações (60%).

Quanto às dificuldades enfrentadas (Id. Ibid., p. 46) pelos empreendimentos econômicos solidários, 61% afirmaram ter dificuldades na comercialização, 49% para o acesso ao crédito e 27% não tiveram acesso ao acompanhamento, apoio ou assistência técnica, situando-se a região Norte acima da média nacional em todos os itens (68%, 54% e 34%, respectivamente), enquanto na região Nordeste a maior dificuldade é o acesso ao crédito (58%) e, na Centro-Oeste, o acesso ao apoio ou assistência técnica (35%).

No que tange à intercooperação (Id. Ibid., p. 49), 37% dos empreendimentos econômicos solidários afirmaram que efetuam no mínimo um dos seguintes atos: aquisição de insumos dos próprios associados ou de outros empreendimentos solidários e comercialização/troca de seus produtos ou serviços com outros empreendimentos solidários, com destaque para a região Centro-Oeste (41%).

A preocupação com o compromisso e a participação social (Id. Ibid., p. 50) também está presente nos empreendimentos econômicos solidários, sendo que 67,4% afirmaram ter se preocupado com a qualidade de vida dos consumidores de seus produtos e serviços, 58,2% têm compromisso social ou comunitário, 59,4% participam de movimentos sociais e populares e 42,2% de redes ou fóruns de economia solidária.

Na preocupação com a qualidade de vida e o meio ambiente (Id. Ibid., p. 54), 4.280 (28,6%) dos empreendimentos econômicos solidários afirmam oferecer produtos orgânicos ou livres de agrotóxicos, enquanto 4.754 (31,8%) afirmam realizar reaproveitamento de resíduos.

Foram também identificadas na pesquisa 1.120 entidades de apoio (Id. Ibid., p. 55 ss.), com maior concentração no Nordeste (51%). Predominam as organizações não-governamentais com natureza jurídica de associação (46%), fundações (13%) e organizações da sociedade civil de interesse público (12%). Destaca-se o vínculo dessas entidades com instituições religiosas (24,0%) e com o movimento sindical (11,7%). Exercem predominantemente atividades de formação (39,5%) e de articulação/mobilização (34,7%).

### 3.4.2 Microempreendimentos Urbanos.

É verdade que a *economia popular* não se confunde com a *economia informal*, porém, no caso brasileiro, os dados disponíveis se referem ao público dos microempreendimentos urbanos, denominados de *economia informal urbana* (IBGE/SEBRAE, 2005), permitindo “traçar um perfil - parcial e aproximado – dos empreendimentos econômicos populares” (KRAYCHETE, 2000, p. 26), caracterizados como “pequenas unidades produtivas não-agrícolas”, compreendendo “trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores com até 5 empregados” IBGE/SEBRAE (2005, p. 12). Incluem-se também, aqui, “as microempresas e pequenos escritórios de negócios de caráter familiar, individual ou de dois ou três sócios, como pequenos comércios de bairro, oficinas de costura, bares etc., geralmente dirigidos pelos próprios proprietários, com a colaboração da família”, classificadas por RAZETO (Apud: TIRIBA, 2001, p. 117).

Para a quantificação deste segmento, utilizar-se-á o trabalho de POCHMANN (2005), baseado na pesquisa do IBGE/SEBRAE (2005), período 1997-2003, denominado de *Economia do Microempreendimento Informal*.

Segundo POCHMANN, a economia informal no Brasil, no ano de 2003, é constituída por 10,3 milhões de pequenos empreendimentos ou empresas do setor informal (IBGE, 2005), sendo 9,1 milhões de ocupados por conta própria e 1,2 milhão de empregadores, sendo que esse conjunto de empreendimentos absorve 13,9 milhões de ocupados, dos quais 9,5 milhões de conta própria, 1,4 milhões de empregadores, 2,2 milhões de empregados (36,4% com carteira assinada e 64,3% sem carteira assinada) e 707 mil trabalhadores não remunerados (2005, p. 8).

Os ocupados na economia informal representam, em 2003, 27,1% do total do emprego no Brasil, dos quais 41% no setor da construção civil e menos de 20%, no setor industrial (2005, p.9).

Na composição ocupacional dos microempreendimentos da economia informal, há forte predominância do trabalhador por conta própria, com 7 em cada 10 ocupados (2005, p. 9).

Considerando o peso da economia informal no conjunto do país, 71% dos trabalhadores por conta própria pertencem à economia informal (2005, p.10).

Os ocupados da economia informal movimentam uma quantidade de recursos monetários equivalente a 15,3% da massa de rendimento nacional do ano de 2003, conjunto de rendimentos esse repartido de forma muito desigual (2005, p. 10).

A receita mensal de 45% dos microempreendimentos, em 2003, é de até 2,3 salários mínimos, faixa de receita que, em 1997, corresponde a 38% dos empreendimentos, enquanto os empreendimentos com mais de 7,7 salários mínimos mensais são 29% em 1997 e de 15% em 2003 (2005,p.11).

O rendimento médio dos ocupados na economia informal equivale a 55% do rendimento médio do total dos ocupados do país, sendo que os ocupados do sexo masculino recebem apenas 51% do rendimento médio do total dos ocupados masculinos do país, enquanto as mulheres ocupadas na economia informal recebem 65% do total da ocupação feminina (2005, p. 11).

Os microempreendimentos informais caracterizam-se, de modo geral, em 2003, pela concentração dos ocupados na faixa etária de 35 a 59 anos de idade, pela maior presença de ocupados masculinos e com jornada de trabalho superior a 40 horas semanais e pela concentração dos microempreendimentos com pequeno tempo de operação, tendo em vista que 75% deles têm até três anos de existência do negócio (2005, p. 11).

Quanto ao perfil de escolaridade do conjunto dos ocupados na economia informal, evidencia-se uma forte concentração no nível básico de ensino, pois, de cada 2 ocupados, um não tem o ensino médio e apenas 26% dos ocupados têm escolaridade acima do ensino médio. Os empregadores se caracterizam pela maior escolaridade e os trabalhadores por conta própria pelo menor ensino (2005, p. 12-13).

Do ponto de vista da composição setorial das atividades econômicas dos ocupados dos microempreendimentos da economia informal, em 2003, o setor de comércio responde por 1/3 do total, vindo em seguida a indústria e a construção civil. Os setores da construção civil, serviços pessoas e de transporte, armazenagem e comunicação apresentaram maior participação relativa de trabalhadores por conta própria, enquanto a presença relativa maior de empregadores foi registrada nos setores do comércio, de alimentação e alojamento, de serviços sociais de imobiliários e prestados às empresas (2005, p. 13).

As atividades econômicas de empreendimento informal são constituídas predominantemente por até um proprietário, sendo, apenas 5,5% constituídas por mais de um proprietário. A maior parte começou a trabalhar aos 15 anos e tem habilidades básicas e algumas habilidades específicas adquiridas por experiência prática (2005, p. 14).

A grande maioria não separa, contabilmente, o rendimento familiar da receita decorrente da atividade econômica, sendo que apenas 5% dos microempreendedores possuem contadores profissionais e 53% não fazem qualquer registro contábil (2005, p. 14).

A comparação entre as pesquisas do IBGE de 1997 e 2003 revela que a organização gerencial do micronegócio tem piorado, considerando a redução do controle por contador e o aumento dos empreendimentos que não registram absolutamente nada (2005, p. 15).

O grau de organização do negócio é muito reduzido também e especialmente no que tange à regularização formal do empreendimento, sendo que 93% dos empreendimentos por conta própria não tem constituição jurídica e, entre os empregadores, um em cada dois, não tem regularização jurídica (2005, p. 15-16).

Transparece também baixa adesão à filiação a organismos de representação de interesses e em sistemas simplificados de registro fiscal, com apenas 2% dos microempreendimentos com registro no SIMPLES e 8,5% dos empregadores (2005, p. 16).

Quanto à origem dos negócios, a grande maioria surge de alternativa ocupacional, num quadro de desemprego generalizado no país (2005, p. 16). Daí que 1/3 da abertura dos micronegócios não exige, então, recurso inicial e o restante conta com recursos próprios, herança ou indenização, não sendo utilizados recursos

bancários. “Menos de 7% dos investimentos e/ou aquisições realizadas pelos microempreendimentos informais têm a participação de empréstimo bancário”. Dos 16% dos microempreendimentos e também empregadores que fazem investimentos, 2/3 são feitos a partir de lucros anteriores. A cada 100 micronegócios informais, somente 6 chegam a ter acesso ao crédito e 4 recebem alguma forma de assistência técnica. (2005, p. 17).

O atraso dos microempreendimentos no Brasil se revela no fato de mais de 2/3 terem informado ao IBGE “ser desnecessária a utilização dos serviços de informática para o funcionamento e operacionalização de seus negócios”. Somente 10% dos microempreendimentos informais consideram que a falta de acesso aos serviços de informática se dá pelo custo elevado e somente 30% dos empregadores fazem algum tipo de uso da informática e 10% dos trabalhadores por conta própria. Isto se deve à distribuição dos microempreendimentos por local de funcionamento, tendo em vista que 84% dos trabalhadores por conta própria não possuem local próprio para funcionamento e 43% dos proprietários. Os empreendimentos desenvolvem suas atividades, em sua maioria, no local do cliente, nas vias públicas, em veículos e sem local exclusivo, o que dificulta o suporte dos serviços de informática (2005, p. 18-19).

#### 4 CONSIDERAÇÕES CONCLUSIVAS

Não obstante os limites deste trabalho, cujo propósito se restringe ao estudo da *economia popular* quanto aos principais determinantes que deram origem ao seu ressurgimento mais intensivo, nos últimos 25 anos, e quanto às características que a diferenciam da economia dominante, é possível se fazer algumas considerações conclusivas e prospectivas.

Primeiramente, fica evidenciado, quanto à origem da *economia popular*, que a mesma, ainda que, historicamente, tenha estado presente nas diferentes culturas e modelos econômicos, ressurge, nos anos de 1980 e 1990, com especial intensidade, no Brasil e na América Latina.

Seu ressurgimento decorre das recentes transformações estruturais na economia mundial, centradas num amplo processo de reestruturação produtiva e organizacional. Este processo, estruturado na perspectiva da produção enxuta e nas novas tecnologias de base microeletrônica e sob a égide do ideário neoliberal, tem como objetivo assegurar a competitividade internacional mediante a redução de custos, principalmente da força de trabalho viva. Isto se torna possível, em decorrência da natureza do processo de reestruturação produtiva, que é poupadora de força de trabalho viva e, ao mesmo tempo, promotora do aumento da produtividade do trabalho.

Assim, do processo de reestruturação produtiva e organizacional, no contexto da mundialização do capital, resultam, para os detentores do capital, impressionantes aumentos dos lucros e das várias formas de remuneração do capital, enquanto, para os trabalhadores, advêm drásticas conseqüências que impactam o mundo do trabalho, aumentando os níveis de desemprego, de desassalariamento e de precarização das relações e condições de trabalho.

A esse processo de aumento do desemprego, desassalariamento e deterioração das relações e condições de trabalho, os trabalhadores *excluídos do trabalho assalariado*, reagem, mais por necessidade desesperada de sobrevivência do que oportunidade de negócios, desenvolvendo, de forma crescente, sobretudo no Brasil e na América Latina, *novas formas de ocupação econômica*, extremamente heterogêneas, complexas e multifacetárias, que, não obstante os diferentes nomes

e enfoques dos vários autores, são denominadas, genericamente, neste trabalho, de *economia popular*.

A *economia popular*, nas suas variadas formas sob quais se apresenta, compõe um conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares com vistas a garantir, através da utilização da sua própria força de trabalho e dos meios disponíveis, a satisfação de necessidades básicas, tanto materiais, como imateriais, tendo como objetivo a reprodução da própria vida e não a acumulação do capital. Ela constitui a forma pela qual, historicamente, os homens e as mulheres, *que não vivem da exploração da força de trabalho alheio*, vêm tentando garantir seu estar no mundo, tanto na unidade doméstica como no espaço mais amplo que envolve o bairro, a cidade, o país e o universo. É a economia aplicada à maioria ou vivida ou engendrada pela maioria. Apresenta características que se contrapõem à racionalidade capitalista, tendo em vista que os trabalhadores da *economia popular* não trocam sua força de trabalho por um salário, ou seja, *seu trabalho não consiste em trabalho pago + trabalho excedente não pago*. Caracteriza-se, não pelo investimento de capital, mas pelo investimento em força de trabalho própria, sem a exploração do trabalho alheio. Compreende formas de ocupação econômica de natureza não-capitalista, ainda que em ambiente capitalista, que germinam, predominantemente, no caldo da informalidade, dando sustentação a uma *economia popular*.

Em segundo lugar, da caracterização da *economia popular*, com respaldo em autores de renome, como ALVES, CORAGGIO, SINGER e TIRIBA, mencionados anteriormente, não há como fugir a uma questão intrigante sobre o seu significado sócio-econômico, ou seja: *Não será a economia popular mero aprofundamento da exploração do trabalho pelo capital, uma nova forma de extração da mais-valia, mesmo que fora da relação de trabalho direta? E, na hipótese afirmativa, terá a economia popular potencial para protagonizar uma alternativa ao modo de produção capitalista ou, no mínimo, servir como contraponto crítico a esse modo de produção?*

Evidentemente, não é objetivo deste espaço, e nem deste trabalho, produzir uma resposta fundamentada e completa para essa questão. Esta é uma tarefa para um estudo longo e aprofundado.

Considerando, no entanto, que a economia popular constitui um subproduto de um amplo processo de reestruturação produtiva, de *cariz toyotista sistêmico*, que consiste numa *nova ofensiva do capital na produção*, não parece haver dúvidas de que as atividades e empreendimentos da *economia popular* representam, de fato, o aprofundamento da exploração do trabalho pelo capital. Ou seja: trata-se da intensificação da extração da mais-valia ou da subsunção do trabalho pelo capital. Evidentemente, não se está falando, aqui, do trabalho típico, onde se configura a *relação direta* entre capital e trabalho, ou seja, a relação de subordinação entre patrão e empregado ou entre o capitalista e o trabalhador assalariado, onde, conforme a teoria marxista, é realizado o *trabalho pago + trabalho excedente não pago*, este último apropriado pelo capital. No entanto, o aprofundamento da exploração do trabalho pelo capital, no âmbito da *economia popular*, ocorre, sim, *indiretamente*, numa perspectiva sistêmica, ou seja, há uma extração da mais-valia em relação à população trabalhadora como um todo.

Como se processa essa exploração da mais-valia pelo capital, no âmbito das atividades e empreendimentos da *economia popular*?

O sistema da produção enxuta, poupador da força de trabalho viva, elimina postos de trabalho, gerando o desemprego. O aumento do desemprego gera pressão sobre os trabalhadores que permanecem empregados, forçando-os a não lutar por melhorias de salário e de condições de trabalho, por medo de perder o emprego, o que produz a precarização das relações e condições de trabalho. À precarização decorrente da síndrome do medo soma-se a deterioração institucionalizada através da terceirização. Esse movimento leva à fragmentação da classe trabalhadora que perde força de barganha. Excluídos do trabalho assalariado, aos trabalhadores não resta outra alternativa, senão tentar sobreviver por conta própria, de forma individual ou associada, sendo empresários de si mesmos, (re)criando novas (e velhas) formas de ocupação econômica, evidentemente, precárias, com dificuldades de mercado, matéria-prima, tecnologia, crédito, comercialização etc., dando origem à *economia popular*, uma forma de trabalho atípico em relação ao modelo capitalista. Nessas condições, a *economia popular*, além de garantir a sobrevivência ou a reprodução ampliada da vida dos trabalhadores e suas famílias, cumpre uma dupla função em relação ao capital: (1) inibe a luta, a revolta, a reivindicação por parte dos trabalhadores que não mais têm

patrão direto a quem reclamar, proporcionando-lhes um espaço de trabalho que, embora precário, assegura as condições mínimas de sobrevivência; (2) envolve grande parte dos trabalhadores desempregados no trabalho indireto ao capital, na medida em que os trabalhadores se obrigam, gratuitamente, sem direitos trabalhistas, a trabalhar na condição de distribuidores das mercadorias produzidas pelo capital (venda de diversas mercadorias simples, nas esquinas das ruas, barracas, vendas de casa em casa ou até formas institucionalizadas dessa relação indireta com o capital, a exemplo, das assim chamadas *facções*, muito comuns no setor da confecção, no Brasil).

Portanto, estes trabalhadores “informais” ou “excluídos do trabalho assalariado” continuam trabalhando indiretamente para o capital, que extrai deles a *mais-valia “sistêmica”* (diga-se assim), ou seja: trabalham para o capital premidos pela necessidade, sem chefe, a baixíssimo custo, sem direitos trabalhistas, sem previdência, sem risco para o capital, trabalhando 14 ou mais horas por dia, sete dias por semana, sem descanso, muito menos, remunerado. O capitalista vende seus produtos através do trabalhador por conta própria, com total descompromisso com esse trabalhador, o que vale dizer que, em última instância, não existe trabalhador por conta própria sem patrão. Além disso, a reestruturação produtiva, na sua dimensão sistêmica, promove, com o desemprego, o desassalariamento e a precarização das relações e condições de trabalho, bem como com o amplo processo de desmonte do Estado de bem-estar social e da eliminação de outras barreiras que dificultam ou oneram a produção e os fluxos do capital, uma redução sistêmica do custo do trabalho, o que se reverte em lucros, sendo estes o resultado de uma exploração sistêmica da mais-valia.

Como se pode ver, a produção enxuta, na sua dimensão sistêmica, que leva os trabalhadores ao desemprego, ao desassalariamento e à deterioração das relações e condições do trabalho, constitui-se, não numa ocorrência conjuntural, mas sim, numa estratégia intencional do capital, uma *nova ofensiva do capital na produção*, com vistas a recuperar os parâmetros históricos de lucratividade e, ao mesmo tempo, desconstruir os direitos dos trabalhadores, historicamente conquistados a duras penas.

Mas, em terceiro lugar, é importante destacar que a *economia popular* não tem somente essa drástica dimensão de aprofundamento da exploração do trabalho

pelo capital. Ela traz no bojo, também, uma dimensão de protagonismo, sendo uma semente de uma alternativa ao modo de produção capitalista ou, pelo menos, um contraponto crítico ao mesmo.

De que forma?

Através da luta, da resistência, da criatividade, da organização, da implementação de experiências concretas que demonstrem que *uma outra economia é possível*: voltada às pessoas, solidária, ecologicamente correta, voltada à reprodução ampliada da vida e não à pura acumulação de capital a qualquer custo. É nesse sentido que vão as apostas de SINGER, CORAGGIO, NUÑEZ, TIRIBA e outros. Há quem visualize na economia popular um potencial revolucionário, a exemplo de NUÑEZ e SINGER, entre outros, que acreditando na atual crise estrutural do capitalismo, vislumbram, nas várias modalidades de *economia popular*, principalmente a *solidária* e *autogestionária*, uma proposta alternativa ao modo de produção capitalista. Há também quem, como CORAGGIO, acredite que, num futuro não muito distante (20 anos!), se estruture um sistema misto, constituído por 3 subsistemas, um dos quais, o da *economia popular* ou *economia do trabalho*, centrada no trabalho, coexistindo com a *economia empresarial* e a *economia público-estatal*.

Estas propostas exigem, com certeza, estudos mais acurados. No entanto é indiscutível o caráter protagonista da *economia popular*. Caso ela não obtenha êxito enquanto proposta alternativa ao capitalismo – que, aliás, tem demonstrado, historicamente, uma admirável capacidade de ressurgimento em novos ciclos de expansão –, a *economia popular*, especialmente na sua dimensão *solidária* e *autogestionária*, promete, no mínimo, ser um contraponto crítico ao modo de produção capitalista, tal como o foi o socialismo real, o qual, não obstante suas contradições e deficiências, obrigou, pela força do exemplo, o capitalismo ocidental a reconhecer, nos anos dourados, uma série de direitos dos trabalhadores, contribuindo para a consolidação do Estado de bem-estar social.

Por fim, a dimensão protagonista da *economia popular* conduz a outros desafios, entre os quais, a construção de formas de organização e representação de seus atores e a construção de diretrizes orientadoras e metodologias para a aplicação de políticas públicas de crédito, de apoio e assessoria técnica, na

perspectiva do desenvolvimento local com geração de oportunidades de trabalho e renda.

Estas e outras questões e perspectivas se abrem para futuros estudos e pesquisas sobre esse tema tão complexo, multifacetário e anômico, quanto desafiador, dada a sua importância estratégica no atual contexto das recentes transformações no mundo do trabalho brasileiro e a necessidade de criação de alternativas para novas oportunidades de trabalho, uma vez que o trabalho continua sendo o meio de as pessoas assegurarem dignamente a sua subsistência e que, na sua falta, é a barbárie.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, Paulo Peixoto de. Autogestão. In: CATTANI, David Antônio (org.). **A Outra Economia**. Porto Alegre : Veraz Editores, 2003. p. 20-26.

ALVES, Giovanni. **O Novo (Precário) Mundo do Trabalho : reestruturação produtiva e crise do sindicalismo**. São Paulo : Boitempo Editorial, 2000. 365 pgs.

\_\_\_\_\_. **Trabalho e Mundialização do Capital : a nova degradação do trabalho na era da globalização**. Londrina : Práxis, 1999.

\_\_\_\_\_. Trabalho e Sindicalismo no Brasil : um balanço crítico da “década neoliberal” (1990-2000). In: **Revista de Sociologia e Política Nº 19**. Curitiba, Nov. 2002. Disponível, em: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0104-44782002000200006](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782002000200006), aos 07/10/2006.

\_\_\_\_\_. O Mundo do Trabalho no Brasil – 6. In: **Revista Autor, Ano VII, Nº 61**. São Paulo, julho de 2006<sup>a</sup>. Disponível, aos 07/10/2006, em: [http://revistaautor.com.br/index2.php?option=com\\_content&task=view&id=923&Ite...](http://revistaautor.com.br/index2.php?option=com_content&task=view&id=923&Ite...)

\_\_\_\_\_. O Mundo do Trabalho no Brasil – 6. In: **Revista Autor, Ano VII, Nº 62**. São Paulo, agosto de 2006<sup>b</sup>. Disponível, aos 07/10/2006, em: [http://revistaautor.com.br/index2.php?option=com\\_content&task=view&id=944&Ite...](http://revistaautor.com.br/index2.php?option=com_content&task=view&id=944&Ite...)

ALVES, Pedro. **A informalidade, uma resposta do projeto societário capitalista à questão social do desemprego : o caso dos ex-bancários do Banestado em Cascavel**. Toledo, 2005. Dissertação de mestrado. Disponível, aos 18/10/2006, em: <http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/PesquisaObraForm.do>.

ANTUNES, Ricardo. **Os Sentidos do Trabalho : ensaio sobre a afirmação e negação do trabalho**. 6<sup>a</sup> ed., São Paulo : Boitempo Editorial, 2002. 258 pgs.

\_\_\_\_\_. **O novo Sindicalismo**. São Paulo : Brasil Urgente, 1991.

ARROYO, João. Economia Popular e Solidária. In: MEDEIROS, Alzira & MARTINS, Paulo Henrique (orgs). **Economia Popular e Solidária : desafios teóricos e práticos**. Recife : Bagaço, 2003. p. 50-58.

BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade. Crise Contemporânea e Mercado de Trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998. pg. 129-146.

\_\_\_\_\_. Regime de Trabalho e Flexibilidade no Brasil. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org.) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998<sup>a</sup>. pg. 147-161.

BRASIL. Congresso Nacional. **Constituição : República Federativa do Brasil**. Brasília : Senado Federal, Centro Gráfico, 1988.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Secretaria Nacional de Economia Solidária. **Atlas da Economia Solidária no Brasil 2005**. Brasília, MTE-SENAES, 2006.

BRASIL. Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador. **Resolução Nº 466, de 21/12/2005**. Institui, no âmbito do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda, o Plano Plurianual Nacional e Estadual do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda e o Convênio Único, visando à integração das funções e ações do Sistema no território. Contém, em anexo, um Termo de Referência para a elaboração do Plano Plurianual do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda. Disponível em <http://www.mte.gov.br/Trabalhador/FAT/Codefat/Resoluções/ano2006>, em 22/04/2006.

CANO, Wilson. Políticas Econômicas e de Ajuste na América Latina. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org). **Economia & Trabalho : textos básicos**. Campinas : UNICAMP/IE, 1998. p. 35-59.

CARDOSO, A. M. **Trabalhar, verbo transitivo : destinos profissionais dos deserdados da indústria automobilística**. Rio de Janeiro : Fundação Getúlio Vargas, 2000.

CARLEIAL, Liana. Trabalho em Tempos de Novas Tecnologias: velhos e novos desafios. In: **Proposta, Nº 72, Março/Maio de 1997**. p. 15-16

CATTANI, David, Antônio (org.). **A Outra Economia**. Porto Alegre : Veraz Editores, 2003. 306 pgs.

CHESNAIS, François. Globalização e o Curso do Capitalismo de Fim-de-século. In: **Economia e Sociedade**. Campinas, (5) : 1-30, dez. de 1995.

\_\_\_\_\_. **A Mundialização do Capital**. São Paulo : Xamã, 1996.

CONGRESSO NACIONAL DO SISTEMA PÚBLICO DE EMPREGO, TRABALHO E RENDA., 2., Guarulhos, 2005. **II Congresso Nacional : Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda**. São Paulo : MTE, CODEFAT, FONSET, 2005.

CORAGGIO, José Luis. **Ciudades sin Rumbo**. Quito : Ciudad, 1991.

\_\_\_\_\_. Alternativas para Desenvolvimento Humano em um mundo globalizado. In: **Revista Proposta**. Rio de Janeiro : FASE, n. 72, março-maio de 1997. p. 30-38.

\_\_\_\_\_. Da Economia dos Setores Populares à Economia do Trabalho. In: KRAYCHETTE, Gabriel; LARA, Francisco; COSTA, Beatriz (orgs). **Economia dos Setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis : Vozes, 2000. 246 pgs.

DEDECCA, Cláudio Salvadori. Reestruturação Produtiva e Tendências do Emprego. In: OLIVEIRA, M. Antônio de (org.) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998. p. 163-186.

DEMO, Pedro. **Solidariedade como Efeito de Poder**. São Paulo : Cortez; Instituto Paulo Freire, 2002. – (Coleção Prospectiva, v. 6). 287 pgs.

FERRARI, Mário Antônio. **Comentários ao projeto de lei da Câmara dos deputados de autoria do deputado Sérgio Miranda, que regulamenta o artigo 8º da Constituição Federal**. Janeiro de 2005. Disponível, em 06/05/06, em [http://www.fenam.org.br/arquivos/comentarios\\_ao\\_projeto.doc](http://www.fenam.org.br/arquivos/comentarios_ao_projeto.doc).

FREITAS, Newton. **Do Estado Liberal ao Estado Social**. Artigo. Disponível, em 06/07/06, em: <http://www.newton.freitas.nom.br/artigos.asp?cod=215>. S.d.

GOMES, Maria Terezinha Serafim. **A Reestruturação Produtiva e seus Reflexos no Mundo do Trabalho : Algumas Considerações Preliminares**. Mimeo, 2004. Disponível em: [http://www.igeo.urej.br/VICBG-2004/EixoIE1\\_073.htm](http://www.igeo.urej.br/VICBG-2004/EixoIE1_073.htm), em 04/10/06.

GUERRA, Pablo A. **Socioeconomia de la Solidaridad**. Montevideo : Nordan Comunidad, 2002. 238 pgs.

IBGE/SEBRAE. **Economia Informal Urbana 2003**. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>, em 15/04/06.

KRAYCHETE, Gabriel. Economia dos Setores Populares: entre a realidade e a utopia. In: KRAYCHETE, Gabriel; LARA, Francisco; COSTA, Beatriz (orgs). **Economia dos Setores Populares : entre a realidade e a utopia**. Petrópolis : Vozes, 2000.

LISBOA, Armando de Melo. A Emergência das Redes de Economia Popular no Brasil. In: DAL RI, Neusa Maria (org.). **Economia Solidária : o desafio da democratização das relações de trabalho**. São Paulo : Arte & Ciencia, 1999.

\_\_\_\_\_. A socioeconomia solidária diante da grande transformação. **Revista Ciências Sociais**, n. 159, São Leopoldo : UNISINOS, p.27-57, 2001.

LOPES PINTO, João Roberto; MOTTA, Eugênia. (IBASE). **Economia Popular e Solidária**. Texto publicado no Jornal do Brasil, em 13 de outubro de 2005.

MANCE, Euclides André. **Rede Brasileira de Socioeconomia Solidária - Objetivos e Estratégia : uma apresentação sintética**. Curitiba, dezembro de 2001. Disponível, em 26/04/06, em <http://www.milenio.com.br/mance/rbses2.htm>.

\_\_\_\_\_. Redes de Economia Solidária. In: MEDEIROS, Alzira & MARTINS, Paulo Henrique (orgs). **Economia Popular e Solidária : desafios teóricos e práticos**. Recife : Bagaço, 2003. p. 37-50.

MATTOSO, Jorge Eduardo Levi. Transformações econômicas Recentes e Mudanças no Mundo do Trabalho. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org.) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998. p. 61-77.

MARQUES, Ivan da Costa. **O Brasil e a Abertura dos Mercados : o trabalho em questão**. São Paulo : ABET, 1998. v. 10.

MEDEIROS, Alzira & MARTINS, Paulo Henrique (orgs). **Economia Popular e Solidária : desafios teóricos e práticos**. Recife : Bagaço, 2003. 120 pgs.

OLIVEIRA, M. Antônio de. Reestruturação Produtiva e Mudanças nas Relações de Trabalho. In: OLIVEIRA, M. Antônio de (org.) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998<sup>a</sup>. p. 187-204.

OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de. Formação do Mercado de Trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org.) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998. p. 111-127.

POCHMANN, Márcio. **Economia do Microempreendimento Informal no Brasil**. Brasília : SEBRAE. Texto para Discussão Nº 02, ago. 2005.

\_\_\_\_\_.; BORGES, A. **“Era FHC” : a regressão do trabalho**. CES – Centro de Estudos Sindicais. São Paulo : Edit. e Livr. Anita Ltda, 2002.

\_\_\_\_\_. (org.). **Reestruturação Produtiva : perspectivas de desenvolvimento local com inclusão social**. Petrópolis : Vozes, 2004.

\_\_\_\_\_. Desemprego e Políticas de Emprego: tendências internacionais e o Brasil. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org.) et al. **Economia & Trabalho : textos básicos**. UNICAMP, IE. Campinas, SP, 1998. p. 219-233.

\_\_\_\_\_. **O Emprego na Globalização : a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo : Boitempo, 2001.

\_\_\_\_\_. Mudanças (para pior) no mercado de trabalho. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 15 de agosto de 2000.

RAZETO, Luis et al. **Las Organizaciones Económicas Populares – 1973-1990**. Programa de Economía do Trabalho – PET, Santiago de Chile, 1990.

RAZETO, Luis. Economia de Solidariedade e Organização Popular. In: GADOTTI, Moacir, GUTIERRZ, Francisco (orgs). **Educação Comunitária e Economia Popular**. São Paulo : Cortez, 1993. p. 34-58.

RODRIGUES, I. (org.) **O Novo sindicalismo : vinte anos depois**. Petrópolis: Vozes, 1999.

SAMPAIO JR, Plínio Arruda. Crise e Políticas de Ajuste nos Países Capitalistas Avançados. In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org). **Economia & Trabalho: textos básicos**. Campinas : UNICAMP/IE, 1998. p. 21-32.

SENNETT, Richard. **A Corrosão do Caráter : conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo**. Rio de Janeiro - São Paulo: Record, 1999.

SINGER, Paul. Economia dos Setores Populares : propostas e desafios. In: KRAYCHETE, G; LARA, F.; COSTA, B (orgs). **Economia dos Setores Populares : entre a realidade e a utopia**. Petrópolis : Vozes, 2000.

\_\_\_\_\_. Economia Solidária. In: CATTANI, David Antônio (org.). **A Outra Economia**. Porto Alegre : Veraz Editores, 2003. p. 116-124.

SIQUEIRA NETO, José Francisco. Flexibilização, Desregulamentação e o Direito do Trabalho no Brasil. In: **Crise e Trabalho no Brasil : modernidade ou volta ao passado?** São Paulo : Scritta, 1996. p. 327 e ss.

TIRIBA, Lia Vargas. **Economia Popular e Cultura do Trabalho : pedagogia(s) da produção associada**. Ijuí, RS : Edit. UNIJUI, 2001. 400 pgs.

\_\_\_\_\_. O Trabalho no Olho da Rua : fronteiras da economia popular e da economia informal. **Revista proposta/FASE**, num. 97, jul-ago de 2003. p. 38-49. Publicado também no **Jornal dos Economistas**, Nº 173, dez.2003. Disponível em: <http://www.uff.br/trabalhonecessário/Lia%20TN2.htm>, em 02/09/2006.

\_\_\_\_\_ & ICAZA, Ana Mercedes Sarria. Economia Popular. In: CATTANI, Antônio David. (org.) **A Outra Economia**. Porto Alegre : Veraz Editores, 2003. p.101-109.

VASAPOLLO, Luciano. **O Trabalho Atípico e a Precariedade**. Tradução (de) Maria de Jesus Brito Leite. 1ª ed., São Paulo : Editora expressão Popular, 2005. 117 pgs.