

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**

**ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO**

**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

**GUILHERME SOARES DA COSTA**

**O PAPEL DOS BANCOS COMUNITÁRIOS NO FORTALECIMENTO DA  
ECONOMIA POPULAR – UMA ANÁLISE DO BANCO CASCATA.**

**PORTO ALEGRE**

**2022**

**GUILHERME SOARES DA COSTA**

**O PAPEL DOS BANCOS COMUNITÁRIOS NO FORTALECIMENTO DA  
ECONOMIA POPULAR – UMA ANÁLISE DO BANCO CASCATA.**

Trabalho de Conclusão de Curso de  
graduação apresentado ao Departamento  
de Ciências Administrativas da  
Universidade Federal do Rio Grande do  
Sul, como requisito parcial para a  
obtenção do grau de Bacharel em  
Administração.

Orientadora: Ana Mercedes Sarria Icaza

**Porto Alegre**

**2022**

**GUILHERME SOARES DA COSTA****O PAPEL DOS BANCOS COMUNITÁRIOS NO FORTALECIMENTO DA ECONOMIA POPULAR – UMA ANÁLISE DO BANCO CASCATA.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Administração

Conceito: \_\_

Aprovado em: \_\_/\_\_/\_\_\_\_

BANCA EXAMINADORA

---

Prof.<sup>a</sup> Ana Mercedes Sarria Icaza  
Orientadora  
UFRGS

---

Prof.<sup>o</sup> Diogo Joel Demarco  
Avaliador  
UFRGS

---

Prof.<sup>o</sup> Fábio Bittencourt Meira  
Avaliador  
UFRGS

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a todos os professores da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, que de alguma forma contribuíram para a minha formação.

Agradecimento especial à minha orientadora, Ana Mercedes Sarria Icaza, que me ajudou na construção desse trabalho com suas orientações, apoio e paciência, sendo fundamental para que o presente trabalho pudesse ser concluído.

Ao Banco Comunitário Cascata e as pessoas da comunidade com quem tive contato, foram fundamentais para a construção desse trabalho.

Aos meus colegas de curso, pela parceria e apoio sempre que necessário.

À minha mãe, Stela Beatris da Rosa Soares, pessoa mais importante da minha vida e que está sempre ao meu lado em todos os momentos.

Aos meus familiares, por saber que sempre posso contar com eles e que sempre torcem para o meu sucesso.

## RESUMO

O presente estudo visa analisar de que forma as ações desenvolvidas pelo Banco Comunitário de Desenvolvimento Cascata orientadas ao fortalecimento dos negócios populares da comunidade contribuem para fortalecer as dinâmicas locais da economia popular. O Banco Cascata foi fundado em 2016 e está situado no bairro do mesmo nome, na periferia de Porto Alegre. O estudo traz uma análise de uma série de atividades de capacitação realizadas pelo banco entre 2019 e 2021, em parceria com o NEGA/UFRGS, visando o fortalecimento dos chamados “negócios populares”, nomenclatura utilizada pelo Banco Cascata para definir as experiências de empreendedorismo identificadas na região. Para começar, o trabalho apresenta a revisão teórica, trabalhando principalmente com o referencial sobre Bancos Comunitários e economia solidária, bem como os estudos sobre economia popular, um conceito central para entender as experiências econômicas analisadas. Seguidamente, é realizada uma análise para entender de que forma essas ações e capacitações são percebidas pelos participantes e qual seu impacto para a continuidade dos empreendimentos aqui pesquisados, bem como para as dinâmicas locais da economia popular. Trata-se de uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório, que se utilizou principalmente da análise de informações e documentos, a observação no local e a entrevista com um grupo de participantes das atividades. O trabalho reforça a importância das atividades desenvolvidas pelo Banco Comunitário Cascata para o fortalecimento da economia popular, desenvolvidas apesar das limitações do contexto da pandemia em 2020 e 2021 e que têm permitido maior incidência nos negócios populares, ampliando a atuação do Banco. Entretanto, aponta suas fragilidades, já que está, sustentado quase que exclusivamente no trabalho voluntário de uma pequena equipe de ativistas, funciona com poucos recursos, e, até o momento, se concentra na realização de feiras de trocas, carecendo de outros mecanismos de impacto na comunidade que poderiam alavancar sua atuação.

**PALAVRAS-CHAVE:** Bancos comunitários de Desenvolvimento. Economia Popular. Circuitos solidários. Empreendedorismo.

## **ABSTRACT**

*The present study aims to analyze how the actions developed by the Cascata Community Development Bank aimed at strengthening popular businesses in the community contribute to strengthening the local dynamics of the popular economy. Banco Cascata was founded in 2016 and is located in the neighborhood of the same name, on the outskirts of Porto Alegre. The study presents an analysis of a series of training activities carried out by the bank between 2019 and 2021, in partnership with NEGA/UFRGS, aimed at strengthening the so-called “popular businesses”, a nomenclature used by Banco Cascata to define the entrepreneurship experiences identified in the region. To begin with, the work presents the theoretical review, working mainly with the reference on Community Banks and solidarity economy, as well as studies on popular economy, a central concept to understand the economic experiences analyzed. Then, an analysis is carried out to understand how these actions and training are perceived by the participants and what their impact is for the continuity of the enterprises researched here, as well as for the local dynamics of the popular economy. This is a qualitative, exploratory research, which used mainly the analysis of information and documents, on-site observation and interviews with a group of participants in the activities. The work reinforces the importance of the activities carried out by the Cascata Community Bank for the strengthening of the popular economy, developed despite the limitations of the pandemic context in 2020 and 2021 and which have allowed a greater incidence in popular businesses, expanding the performance of the Bank that. However, it points out its weaknesses, as it is based almost exclusively on the voluntary work of a small team of activists, works with few resources, and, so far, has focused on holding exchange fairs, lacking other impact mechanisms in the community that could leverage their performance.*

**KEY WORDS:** Community Development Banks. Popular Economy. Solidarity Circuits.

Entrepreneurship.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

<b>Figura 1-</b> Localização da Vila 1° de maio em Porto Alegre.....	27
<b>Figura 2</b> - Logotipo Banco Cascata.....	29
<b>Figura 3</b> - Folder com os módulos desenvolvidos nas capacitações de 2019..	32
<b>Figura 4</b> - Imagem da Página Inicial do Comércio Solidário Cascata.....	34
<b>Figura 5</b> - Cartilhas do Programa de Apoio aos negócios Populares 2021.....	35

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> – Número de pessoas envolvidas em cada negócio.....	39
<b>Gráfico 2</b> – Locais de funcionamento dos negócios populares.....	40
<b>Gráfico 3</b> – Representatividade de renda dos negócios populares.....	41
<b>Gráfico 4</b> – Tempo de atuação dos negócios populares.....	42
<b>Gráfico 5</b> – Os responsáveis pelos negócios populares.....	43

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1</b> - Diferenças entre um Banco Convencional e um Banco Comunitário...	15
<b>Quadro 2</b> – Técnicas utilizadas para alcance dos objetivos.....	26
<b>Quadro 3</b> – relação de negócios participantes, suas atividades e edições participantes.....	38

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

BCD – Banco Comunitário de Desenvolvimento

ES – Economia Solidária

FLD – Fundação Luterana de Diaconia

IBGE – Instituto brasileiro de geografia e estatística

NEGA – Núcleo de Estudos em Gestão Alternativa

PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio

PNUD –Programa das Nações Unidas para o desenvolvimento

REDE – Rede brasileira de Bancos Comunitários

UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>12</b>
<b>2 OS BANCOS COMUNITÁRIOS, A ECONOMIA POPULAR E O TERRITÓRIO .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1 Bancos Comunitários de Desenvolvimento .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2 Economia Popular.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3 Bancos Comunitários e desenvolvimento do território.....</b>	<b>23</b>
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>25</b>
<b>4 O BANCO CASCATA, A ECONOMIA POPULAR E AS AÇÕES DE CAPACITAÇÃO EM PARCERIA COM A UNIVERSIDADE.....</b>	<b>28</b>
<b>4.1 Histórico do banco cascata.....</b>	<b>28</b>
<b>4.2 Empreendedorismo e Economia Popular na comunidade.....</b>	<b>32</b>
<b>4.3 Capacitação e apoio aos negócios populares.....</b>	<b>33</b>
<b>5 O IMPACTO DOS PROGRAMAS DE CAPACITAÇÃO E A ATUAÇÃO DO BANCO COMUNITÁRIO: ANÁLISE.....</b>	<b>37</b>
<b>5.1 Os negócios populares participantes e suas características.....</b>	<b>37</b>
<b>5.2 Os negócios entrevistados e suas percepções.....</b>	<b>43</b>
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>52</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>54</b>
<b>APÊNDICE A- ROTEIRO DE ENTREVISTAS.....</b>	<b>57</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Um dos problemas centrais do Brasil é a desigualdade social, estando na lista entre os dez países mais desiguais do mundo (PNUD 2020). Para se ter ideia do tamanho da desigualdade, há uma concentração de 49,6 % de toda a riqueza do país em posse do 1% da população mais rica do Brasil (Global Wealth Report 2021).

Na busca de um desenvolvimento orientado para o bem estar social, surge a economia solidária, que busca um modelo alternativo ao capitalista e tem como pauta desenvolver os territórios através do cooperativismo, igualdade, democracia e solidariedade.

A economia solidária está baseada no associativismo e a cooperação e compreende diversas experiências produtivas e comunitárias, entre as quais encontramos os Bancos Comunitários de Desenvolvimento, onde a ideia é justamente a auto-organização das comunidades, buscando seu fortalecimento e o desenvolvimento para a melhoria das condições de vida dos seus moradores. Os Bancos Comunitários de Desenvolvimento, atuam realizando diferentes ações com a ideia de fazer girar a economia e a riqueza local, organizam feiras de trocas, eventos de integração com a comunidade, ativação da moeda social local, desenvolvimento das finanças solidárias e acesso simplificado ao crédito para os empreendedores locais.

O primeiro Banco Comunitário de desenvolvimento no país, foi o Banco Palmas, na periferia da cidade de Fortaleza há quase 25 anos atrás, sendo o percussor dessa experiência que se estendeu por outras regiões do Brasil impactando de forma positiva no desenvolvimento de diversas regiões.

O objeto de estudo do presente trabalho é o Banco Comunitário Cascata, que se situa na região sul do Brasil, mais precisamente na cidade de Porto Alegre. O Banco Cascata surgiu em 2016, após os integrantes do grupo de economia solidária "Misturando Arte" se interessarem em ter um Banco Comunitário acontecendo em sua comunidade, desejo esse que se deu após um seminário organizado pelo NEGA/UFRGS<sup>1</sup> na Escola de Administração da UFRGS, onde se tratou sobre o

---

assunto. Os integrantes do “Misturando Arte” foram os mobilizadores iniciais da ideia, iniciando as primeiras reuniões no ano de 2015 e formando os núcleos de organização do projeto. (NEGA, 2017).

O Banco Comunitário Cascata criou uma moeda local chamada “antena”, que é utilizada nas feiras de trocas que são realizadas periodicamente. Entretanto, não conseguiu criar um fundo que permitisse fazer a moeda circular entre consumidores e empreendimentos da comunidade. Assim, as ações de capacitação analisadas tinham a intenção de avançar na efetivação de um dos objetivos do Banco Comunitário Cascata, referente a fomentar o desenvolvimento da economia popular local para gerar riqueza no território. Nesse sentido, desde 2019 vem desenvolvendo, em parceria com o NEGA/UFRGS, iniciativas para capacitar e apoiar os integrantes dos chamados negócios populares<sup>2</sup>.

Sendo assim, o presente trabalho vislumbra responder a seguinte questão: De que forma as ações desenvolvidas pelo Banco Cascata orientadas ao fortalecimento dos negócios populares da comunidade contribuem para fortalecer as dinâmicas locais da economia popular?

Para chegarmos a resposta de tal questionamento, fizemos uma análise dos programas de capacitação e apoio aos negócios populares realizados, desenvolvidos pelo Banco Comunitário Cascata nos anos de 2019, 2020 e 2021, em parceria com o NEGA/UFRGS, buscando identificar qual o impacto percebido pelos integrantes dos empreendimentos participantes e elencar novas ações que o Banco possa incrementar visando um melhor desenvolvimento do circuito local.

O objetivo geral deste trabalho, é identificar as ações desenvolvidas pelo Banco Cascata orientadas ao fortalecimento dos negócios populares da comunidade e analisar de que forma elas contribuem para fortalecer as dinâmicas locais da economia popular. Os objetivos específicos, foram os seguintes: a) caracterizar o

---

<sup>1</sup> O Núcleo de Estudos de Gestão Alternativa (NEGA) da UFRGS visa conhecer, estudar e dar apoio a iniciativas alternativas de geração de trabalho e renda, em especial àquelas identificadas com o campo da Economia Solidária (ES). O grupo interdisciplinar é formado por professores, estudantes e colaboradores, que realizam atividades nos eixos do ensino, pesquisa e extensão. Fonte: <https://www.ufrgs.br/gestaoalternativa/> Acesso em 22 abr. 2022

<sup>2</sup> As iniciativas presentes na comunidade, serão chamados nesse estudo de: “negócios populares”, “empreendimentos” ou simplesmente “negócios”, que é a forma como o Banco Cascata refere-se às iniciativas de empreendedorismo da comunidade.

empreendedorismo na comunidade: os negócios populares; b) identificar os negócios populares que se envolveram nas capacitações e suas características; c) analisar os conteúdos e metodologias de capacitação e de que forma impactam no fortalecimento e desenvolvimento dos negócios populares que participaram; d) identificar como é percebida a contribuição do Banco comunitário e suas ações de capacitação para o desenvolvimento local.

Após levantamento dos projetos desenvolvidos, foi realizado uma análise e avaliação em até que ponto essas iniciativas impactaram no desenvolvimento dos empreendedores locais e de que forma contribuíram na continuidade de seus negócios.

Como citado anteriormente, o NEGA/UFRGS é parceiro do Banco Comunitário Cascata desde o início e desenvolve um trabalho de extensão e pesquisa junto à comunidade aqui pesquisada, nesse caso, a Vila 1º de Maio, do Bairro Cascata. Esse fato fez com que o autor do presente trabalho, realizasse seu estágio obrigatório do curso de Administração Pública e Social na comunidade mencionada, o que acabou facilitando o acesso a uma série de informações e inserção na comunidade para o desenvolvimento da pesquisa. O curso de Administração Pública e Social, dentre diversos objetos de discussão dentro da sua matriz curricular, busca fomentar discussões sobre formas de distribuição de renda e organização da sociedade opostos ao capitalismo, portanto as abordagens trazidas pelos Bancos Comunitários de desenvolvimento à sociedade, estão intimamente ligadas à formação trazida pelo curso.

O presente trabalho visa contribuir, mesmo que de forma singela, para o aprofundamento e entendimento dessas dinâmicas que acontecem em diversas comunidades existentes no Brasil, procurar conhecer os atores envolvidos, as tipologias de empreendimentos e quais os meios de proporcionar uma melhor experiência para esses empreendedores.

Para entendermos a economia popular, é de fundamental importância um estudo visando as dinâmicas que acontecem dentro dessas comunidades e como é seu jeito único e peculiar.

O trabalho está organizado em quatro capítulos, além desta introdução: no segundo, busca-se desenvolver a base teórica para a pesquisa realizada, trabalhando principalmente com o referencial sobre Bancos Comunitários e economia solidária, bem como sobre economia popular, um conceito central para entender as

experiências econômicas em análise; já no terceiro capítulo é descrita a metodologia utilizada para a realização da pesquisa. A seguir, no quarto capítulo, é trazido o histórico do Banco Cascata, também é descrito a economia popular presente na comunidade e também realizado uma apresentação das capacitações desenvolvidas nos programas de apoio aos negócios populares. Finalmente, no quinto capítulo são apresentados os dados sobre os negócios populares da comunidade e os resultados oriundos das entrevistas realizadas. Para concluir, nas considerações finais, são discutidos os resultados encontrados, bem como em que medida os objetivos propostos foram alcançados.

## **2. OS BANCOS COMUNITÁRIOS, A ECONOMIA POPULAR E O TERRITÓRIO**

Este capítulo pretende desenvolver a base teórica fundamental para sustentar as reflexões da pesquisa realizada e analisar de forma crítica a literatura sobre Bancos Comunitários de Desenvolvimento e a Economia Popular nas periferias urbanas. Este capítulo é dividido em três seções: na primeira é introduzido o contexto dos Bancos Comunitários de Desenvolvimento, com histórico, atuação e iniciativas; na segunda seção é apresentado o conceito de Economia Popular, suas características e modo de funcionamento; e por último, na terceira seção do capítulo, é apresentado a ideia dos Bancos Comunitários e o desenvolvimento do território, onde o desafio dos mesmos é, de forma resumida, incentivar a comunidade à produção local e consumir os produtos e serviços oriundos da própria comunidade visando o desenvolvimento econômico e consequentemente da comunidade.

### **2.1 Bancos Comunitários de Desenvolvimento**

A primeira experiência brasileira de Banco Comunitário surgiu em Fortaleza/CE, região nordeste do país, no final da década de 1990 (MELO NETO SEGUNDO; MAGALHÃES, 2009). “O Banco Palmas se originou a partir da iniciativa de homens e mulheres que, expropriados de suas moradias na região central da cidade, passam a morar em um bairro periférico do município, o Conjunto Palmeira, e a conviver com condições de vida precárias e com a atuação negligente do poder público.” (TAFURI, 2014, p.54).

O papel dos Bancos Comunitários de Desenvolvimento na busca do fortalecimento das dinâmicas visando a melhoria da qualidade de vida nas comunidades é de fundamental importância e também é defendido por diversos autores como uma forma de inovação institucional nas comunidades onde os mesmos atuam.

“os estudos sobre os Bancos Comunitários de Desenvolvimento vêm mostrando sua importância enquanto uma inovação social que contribui para o fortalecimento de circuitos socioeconômicos nos territórios onde atuam, a partir de iniciativas cidadãs que buscam a melhoria da vida das pessoas e das comunidades” (SARRIA ICAZA; FARIAS, 2021, p.1).

Segundo França Filho (2008) os bancos comunitários são uma forma associativa que envolve moradores de determinado território no qual os mesmos buscam a resolução de problemas em relação a sua condição de vida, através do incentivo à criação de atividades socioeconômicas. Ainda sobre os bancos comunitários, o autor entende que, “o papel dos bancos comunitários é contribuir para a refundação de uma outra economia (ou de uma economia solidária), efetivamente centrada no ser humano e na importância do fortalecimento dos seus vínculos sociais” (FRANÇA FILHO, 2008, p. 124)

Os Bancos Comunitários de Desenvolvimento ajudam na criação de uma dinâmica de circuitos econômicos locais (SARRIA ICAZA; COSTA, 2021). A ajuda na criação dessa dinâmica se baseia principalmente na oferta de serviços financeiros e não financeiros:

“Eles apresentam potencial para dinamizar circuitos econômicos locais a partir da oferta de serviços financeiros (como microcrédito e circulação de moedas locais) e não financeiros (como educação financeira e capacitação para a gestão de negócios populares).” (SARRIA ICAZA; COSTA, 2021, p. 3).

Essas dinâmicas são “baseadas em valores de solidariedade, reciprocidade e confiança, em oposição à lógica dominante de escassez, competição e mérito, que legitimam e sustentam as práticas e instituições da economia capitalista.” (SARRIA ICAZA; COSTA, 2021, p. 3).

As ações desenvolvidas pelos Bancos Comunitários de Desenvolvimento são baseadas numa lógica solidária, onde o centro é o ser humano, evidente que entre as ações há traços de uma lógica voltada ao mercado, mas nunca se sobressaindo sobre a solidária que é a norteadora de sua criação. Nota-se então “a importância de compreender a diversidade de experiências econômicas do mundo popular, presentes no território em tanto que “lugar” ou “espaço vivido””. (SARRIA ICAZA; FARIAS, 2021, p.8).

Os Bancos Comunitários de Desenvolvimento ainda podem ser definidos da seguinte forma:

“são os serviços financeiros solidários, em rede, de natureza associativa e comunitária, voltados para a geração de trabalho e renda na perspectiva de reorganização das economias locais, tendo por base os princípios da economia solidária. Seu objetivo é promover o desenvolvimento de territórios de baixa renda, através do fomento a criação de redes locais de produção e consumo. Baseia-se no apoio às iniciativas da economia popular e solidária em seus diversos âmbitos, como de pequenos empreendimentos produtivos, de prestação de serviço, de apoio à comercialização e o vasto campo das pequenas economias populares.” (REDE, 2006)

Tendo como diferenciação de um Banco tradicional, o quadro abaixo salienta os seguintes pontos em uma análise comparativa entre um Banco convencional e um Banco Comunitário (NEGA,2017):

**Quadro 1.** Diferenças entre um Banco Convencional e um Banco Comunitário

<b>Banco Convencional</b>	<b>Banco Comunitário</b>
Há donos ou acionistas	Comunidade é o dono
Gera lucro	Desenvolve a comunidade
A economia controla o banco	A associação controla o banco
É propriedade do dono	É propriedade coletiva
Se justifica com o lucro	Se justifica pelo desenvolvimento social
Decisão centralizada	Decisão coletiva
Promove a concorrência, a competição e a disputa	Promove a colaboração, a cooperação e a solidariedade

**Fonte:** NEGA, 2017

De acordo com a Rede brasileira de bancos comunitários (REDE, 2006), os Bancos Comunitários possuem as seguintes características:

- A própria comunidade decide criar o banco, tornando-se sua gestora e proprietária;
- Atua sempre com duas linhas de crédito: uma em reais e outra em moeda social circulante local;
- Suas linhas de crédito estimulam a criação de uma rede local de produção e consumo, promovendo o desenvolvimento endógeno do território;

- Apoia os empreendimentos com estratégia de comercialização como: feiras, lojas solidárias, central de comercialização etc.;
- Atua em territórios caracterizados pelo alto grau de exclusão e desigualdade social;
- Volta-se para um público caracterizado pelo alto grau de vulnerabilidade social, sobretudo aqueles beneficiários de programas sociais governamentais de políticas compensatórias;
- Funda sua sustentabilidade financeira, em curto prazo, na obtenção de subsídios justificados pela utilidade social de suas práticas.

Existe uma variedade de instrumentos que os Bancos Comunitários trabalham (NEGA, 2017, p. 15), dentre eles:

- Moeda social circulante local: consiste na criação de uma moeda emitida e controlada pela própria comunidade e que é aceita somente em estabelecimentos comerciais credenciados no território de atuação do Banco comunitário;
- Microcrédito solidário, que consiste em empréstimos tanto para o consumo quanto para a produção, sendo que a política de crédito é construída pela própria comunidade, utilizando critérios que contemplam suas particularidades;
- Educação financeira, orientando a população ao melhor uso dos recursos financeiros.
- Outros serviços, oferecidos por muitos BCDs, como apoio à comercialização, correspondente bancário, pagamento de contas, recarga de celular, microsseguros e outros serviços financeiros.

Após a criação do Banco Palmas, o conceito de Bancos Comunitários ganha força no país, no ano de 2003, o conceito começa a ser mais difundido em diferentes regiões do Brasil. (NEGA, 2017).

Com o sucesso da metodologia e com o surgimento de Bancos em diferentes comunidades, no ano de 2006, é criada a Rede Brasileira de Bancos Comunitários de Desenvolvimento, que em todo o país, possui número superior a cem integrantes. (NEGA, 2017).

“A Rede Brasileira de Bancos Comunitários é um espaço importante de articulação de todos os Bancos Comunitários do Brasil para encarar os desafios de forma conjunta, fortalecendo as finanças solidárias e o desenvolvimento local.” (NEGA, 2017, p.15)

Os Bancos Comunitários se inserem dentro do conceito da economia solidária, tal conceito teve sua origem no século XIX na Europa.

[...] relaciona-se com o movimento associativista operário da primeira metade do século XIX na Europa, que foi traduzido numa dinâmica de resistência popular, fazendo emergir um grande número de experiências solidárias largamente influenciadas pelo ideário da ajuda mútua (o mutualismo), da cooperação e da associação.”(FRANÇA FILHO, 2002 p. 11)

Trazendo o histórico da economia solidária no Brasil, precisamos remeter à década de 1970, onde o país vivia uma grave crise econômica com um elevado número de desemprego, mesmo ainda nessa época não levando o nome de economia solidária, surge esse movimento com uma alternativa ao desemprego, pelo fato de diversas empresas terem decretado falência, houve a percepção de que os próprios trabalhadores poderiam se unir e de forma coletiva comandarem as empresas, como forma de cooperativas de trabalhos, onde os próprios empregados tornam-se os donos das empresas. Apenas na década de 1990 que a nomenclatura “Economia Solidária” começa se popularizar no Brasil e começa a ser melhor difundida.

“Os empreendimentos da economia solidária obedecem a outros pressupostos e motivações. Nesses empreendimentos, o processo de trabalho tem por base as regras de gestão, estabelecidas pelo conjunto dos trabalhadores associados, e o resultado econômico da atividade é dimensionado e distribuído conforme os critérios definidos pelos trabalhadores.” (Kraychete, 2015, p. 188).

A economia solidária, não visa o lucro e sim o bem estar social, que é justamente um modelo oposto ao capitalista, o modelo de organização social dominante atualmente.

“Para os empreendimentos da economia popular solidária, conceitos típicos da economia capitalista, como salário e lucro, tornam-se inapropriados e perdem o seu significado, pois não expressam as relações sociais de produção que caracterizam aqueles empreendimentos. Os trabalhadores associados produzem mercadorias, mas a sua força de trabalho não se constitui numa mercadoria. (Kraychete, 2015, p. 189).”

A economia solidária valida a ideia da autogestão, que, de acordo com Paul Singer (2008), é a característica central desta forma de organização, ou seja, “os empreendimentos de economia solidária são geridos pelos próprios trabalhadores coletivamente de forma inteiramente democrática”. Estes trabalhadores, atuam, de

certa maneira, de forma autônoma, pois, “as iniciativas de Economia Solidária atingem aqueles que estão excluídos ou em vias de exclusão do mercado formal de trabalho e, também, pessoas historicamente excluídas pertencentes às classes populares, que buscam alternativas para geração de renda” (AZAMBUJA, 2009, p.283). De acordo com o autor, as características da organização auto gestionária são as seguintes:

- Posse coletiva dos meios pelos quais os indivíduos exercem a atividade econômica (produção, poupança, serviços etc.);
- Gestão democrática e igualitária do empreendimento através do princípio “um membro igual a um voto” e, sendo, assim, o órgão máximo de decisões é a assembleia geral;
- Divisão dos ganhos e perdas financeiras da empresa de forma igualitária.

Azambuja (2009) reitera ainda que, a economia solidaria assume formas como cooperativas que atuam nos vários setores da economia (produção, consumo, serviços etc.), pequenas empresas de caráter familiar e/ou comunitário, bancos populares, clubes comunitários de troca.

## 2.2 Economia popular

O conceito de economia popular, é um conceito latino-americano, que, conforme Costa e Sarria Icaza (2021),

“(...) busca dar conta de lógicas socioeconômicas próprias dos setores populares em sociedades fundadas em modos de produção estruturalmente heterogêneos. Em síntese, a economia popular se opõe às caracterizações da norma de uma economia “moderna” e formal, segundo a qual essa heterogeneidade seria apenas um obstáculo à inescapável modernização, cujo vetor é a empresa capitalista orientada para a produção a grande escala.” (SARRIA ICAZA; COSTA, 2021, p.5).

Mais de 48% da população economicamente ativa no Brasil trabalha na informalidade (PNAD 2021), é importante trazer que essa é base da economia das periferias do país, mas também é preciso entender que essas formas de trabalho não podem ser apenas classificadas como informais, por isso, diferente autores desenvolveram o conceito de economia popular ou economia dos setores populares, buscando entender a dinâmica que caracteriza essas experiências existentes nas periferias.

“Convém esclarecer que economia dos setores populares e economia informal não são sinônimas. O conceito de informal encobre realidades muito distintas: coloca num mesmo plano o trabalho de uma mulher que produz e vende alimentos num bairro popular e as práticas de contratação ilegal de trabalhadores ou de sonegação fiscal, inclusive aquelas realizadas por empresas de médio e grande porte. Assim, esse conceito não contribui para a percepção da lógica peculiar que caracteriza as condições de trabalho de parcelas significativas da população, e o uso do termo informal mais camufla do que revela a realidade que se busca compreender e transformar” (Kraychete, 2015, p. 193).

Os bancos comunitários de desenvolvimento, que atuam majoritariamente nas periferias urbanas, têm como base privilegiada a ampla diversidade de experiências econômicas da economia popular.

“O conceito de economia popular permite uma leitura adequada dessas experiências e busca dar conta de lógicas socioeconômicas próprias dos setores populares em sociedades fundadas em modos de produção estruturalmente heterogêneos”. (SARRIA ICAZA; FARIAS, 2021, p. 8)

Alguns autores, como Kraichete, utilizam o conceito de economia dos setores populares.

“Por economia dos setores populares entendem-se as atividades que 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, 2015, p. 193).

Ainda de acordo com o autor, o conceito pode abranger diversas formas e modalidades de trabalho.

“essa economia dos setores populares abrange tanto as atividades realizadas de forma individual ou familiar como as diferentes modalidades de trabalho associativo, formalizadas ou não, também denominadas de empreendimentos econômicos solidários.” (Kraychete, 2015, p. 193).

Ao adentrar no conceito sobre a economia popular, se consegue ter um olhar para um maior número de trabalhadores, esses que não estão inclusos nos meios tradicionais de trabalho.

“a análise da economia dos setores populares contribui para a percepção de uma realidade que abrange um contingente de trabalhadores bem mais extenso do que aquele circunscrito aos empreendimentos econômicos associativos, e suscita políticas públicas voltadas para a inclusão socioprodutiva, sobretudo nos espaços urbanos, que não se restringem às tradicionais expectativas de geração de trabalho por meio do crescimento do emprego regular assalariado” (Kraychete, 2015, p. 193).

Para Kraychete (2015), os empreendimentos da economia popular, mesmo que sejam humildes e modestos, se inserem no mundo do mercado e econômico. O autor ainda traz algumas peculiaridades que se pode observar nos empreendimentos de economia popular, bem distintas das empresas tradicionais do capitalismo.

“Diferentemente do que ensinam os manuais de administração e economia, os empreendimentos da economia dos setores populares não separam o dinheiro do negócio das despesas domésticas. Na gestão cotidiana do negócio, uma trabalhadora não separa o uso do açúcar comprado para fazer o alimento que produz para vender, do açúcar que ela usa no café da manhã da família. O mesmo açúcar é um custo variável para o negócio, e, ao mesmo tempo um bem de consumo para família.” (Kraychete, 2015, p. 194).

De acordo com Sarria Icaza e Farias (2021), mesmo a economia popular sendo bastante associada a ações conjunturais ou transitórias, como por exemplo, solução às condições de precariedade e desemprego, é viável pensar na economia popular de forma mais permanente e ampla, que se insira na construção de modelos de desenvolvimentos mais alternativos.

Quando adentramos o caso sobre o qual apresentamos o presente estudo, o Banco Comunitário Cascata, “tem atuado especialmente na promoção e ativação do circuito econômico local de economia popular, e a relação da universidade com essa experiência tem se pautado no apoio a esse processo e, particularmente, em ações de capacitação dessas experiências populares de geração de trabalho e renda do local.” (SARRIA ICAZA, COSTA, DAROL, FARIAS, 2021).

### **2.3 Bancos Comunitários e desenvolvimento do território**

Um dos papéis dos Bancos Comunitários, é gerar a riqueza no território em que atua e gerar o desenvolvimento local. Para desempenhar esse papel, o Banco Cascata se propõe desenvolver o que eles chamam de “circuitos solidários” na comunidade. Outro conceito que pode ser usado no mesmo sentido é o de redes de economia solidária, por ambos englobarem experiências de desenvolvimento de território e fortalecimento do comércio local.

Na medida que a economia se desenvolve, automaticamente a comunidade também se desenvolve, por isso a importância em se falar de formas de fortalecimento do território.

Muitos são os desafios que os negócios populares enfrentam, buscando uma forma de se fortalecerem e se estabelecerem, os mesmos costumam buscar o trabalho dentro da comunidade à que pertencem, assim se inicia o processo denominado circuito solidário.

Pode-se chamar de circuito solidário, um processo de organização comunitária onde há um movimento de articulação e funcionamento dos empreendimentos visando a consolidação territorial, o incentivo à comunidade em consumir e produzir localmente, é uma peça chave para que o chamado circuito solidário seja ativado. (SARRIA ICAZA, et al., 2021)

Para o outro conceito trazido nesse capítulo, segundo França Filho e Cunha (2009), a rede de economia solidária é uma associação de diversas iniciativas e empreendimentos onde os mesmos constituem um circuito próprio de troca de experiências, relações econômicas e entendimentos formativos.

“São dois os principais objetivos de uma rede de tal natureza: permitir a sustentabilidade dos empreendimentos e/ou iniciativas de economia solidária em particular; e fortalecer o potencial endógeno de um território quanto à capacidade de promoção do seu próprio processo de desenvolvimento.” (FRANÇA FILHO; CUNHA, 2009, p. 728).

Milton Santos explica a relação das possíveis uniões de diferentes técnicas dentro de um espaço, onde “num mesmo pedaço de território, convivem subsistemas técnicos diferentemente datados, isto é, elementos técnicos provenientes de épocas diversas” (SANTOS, 2002, p. 25).

Desta forma, “a regulação da economia e a regulação do território vão agora impor-se com ainda mais força, uma vez que um processo produtivo tecnicamente fragmentado e geograficamente espalhado exige uma permanente reunificação” (SANTOS, 2002, p. 154). A união e a força da coletividade são as formas capazes de aumentar a produtividade e reforçar o reconhecimento das comunidades periféricas.

De acordo com França Filho e Cunha (2009), as redes de economia solidária podem se manifestar com três tipologias, que são: transterritorialmente, territorialmente e mista.

“No nível transterritorial, uma rede desse tipo pode envolver uma articulação de vários empreendimentos atuando na cadeia produtiva de determinado produto, a exemplo do que ocorre na cadeia do algodão, por meio da rede constituída em torno dos bens de vestuário produzidos pela marca “Justa Trama”. Tal rede pode envolver, também, acordos e contratos bilaterais (ou multilaterais) entre iniciativas ou organizações em diferentes áreas ou níveis de atuação, a exemplo do comércio justo. Além disso, esse tipo de rede pode envolver, ainda, empreendimentos de um mesmo tipo que se compartilham princípios, saberes e um modo de funcionamento próprio, muito embora preservem sua autonomia enquanto organização individual, fruto de um contexto particular, a exemplo da rede brasileira de bancos comunitários. No nível territorial, uma rede de economia solidária envolve, numa mesma base territorial, a articulação de empreendimentos e/ou iniciativas de economia solidária em diferentes âmbitos de atuação: consumo ético, finanças solidárias, tecnologias livres, comércio justo, produção autogestionária e serviços locais, entre outros. Neste sentido, esse tipo de rede supõe articulação entre iniciativas de distintas naturezas: sócio-econômicas, sócio-políticas, sócio-culturais e socioambientais.” (FRANÇA FILHO; CUNHA, 2009, p. 729).

Sobre esse tipo de rede, os autores ainda reiteram que “ela admite diferentes níveis de articulação com a economia local pré-existente ou já estabelecida.” (FRANÇA FILHO; CUNHA, 2009, p. 729).

### 3 METODOLOGIA

O objetivo geral do presente estudo, visa analisar de que forma as ações desenvolvidas pelo Banco Cascata orientadas ao fortalecimento dos negócios populares da comunidade contribuem para fortalecer as dinâmicas locais da economia popular. Para atingirmos o objetivo proposto, foi realizada uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório. Apesar de ter sido desenvolvido, pela própria equipe de extensão do NEGA/UFRGS, uma série de trabalhos sobre a experiência de formação, entendemos que nossa pesquisa é ainda exploratória pois pretende tratar algumas questões iniciais do pesquisador e trazer algumas informações que permitam, posteriormente, desenvolver hipóteses para estudos em profundidade. De fato, conforme Gil (2008) as pesquisas exploratórias têm o intuito de proporcionar uma visão mais ampla e com mais proximidade do objeto a ser pesquisado.

"As pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. De todos os tipos de pesquisa, estas são as que apresentam menor rigidez no planejamento. Habitualmente envolvem levantamento bibliográfico e documental, entrevistas não padronizadas e estudos de caso." (GIL, 2008, p. 27).

Já a abordagem qualitativa tem a ver com o caráter do estudo, para o qual é apropriada a utilização de técnicas de pesquisa como observação simples, coleta de dados e a realização de entrevistas.

Para desenvolver nosso trabalho, utilizamos as seguintes técnicas de pesquisa:

- a) Consulta bibliográfica a artigos, teses, dissertações;
- b) Análise de materiais e documentos, especificamente materiais desenvolvidos pelo NEGA/UFRGS do processo desenvolvido entre 2019 e 2021;
- c) Análise das características dos negócios participantes nas capacitações;
- d) Entrevista semiestruturada: sete entrevistas realizadas com os responsáveis pelos negócios.

Para a obtenção de dados, buscou-se primeiramente analisar os materiais já existentes e coletados pelo NEGA/UFRGS, relatórios das atividades de apoio aos negócios populares até então desenvolvidas, cartilhas e questionários.

Num segundo momento, foi realizado um levantamento dos negócios populares participantes das atividades desenvolvidas pelo Banco Cascata dentro dos três anos que ocorreram tais atividades, que foram nos anos de 2019, 2020 e 2021.

Posteriormente, após análise geral, foi selecionado um grupo com 7 (sete) negócios populares onde levou-se em consideração os participantes mais atuantes nas atividades propostas, seja em participação das lives temáticas, respostas aos questionários realizados, desenvolvimentos das tarefas propostas, engajamento e comprometimento. Também foi construído uma tabela e gráficos que contém as informações dos empreendimentos, como: nome do empreendimento, edições que participou do programa de apoio, número de pessoas que atuam no negócio, o tempo que o negócio popular existe.

Em um terceiro momento, após levantamento de dados e definidos os parâmetros a serem utilizados para a escolha dos empreendimentos que seriam analisados, foi realizada uma entrevista semiestruturada. De acordo com Gil (2008) para a obtenção de dados para uma pesquisa, a entrevista é uma das técnicas utilizadas onde o pesquisador formula perguntas ao entrevistado visando obter dados sobre determinado assunto.

“A entrevista é, portanto, uma forma de interação social. Mais especificamente, é uma forma de diálogo assimétrico, em que uma das partes busca coletar dados e a outra se apresenta como fonte de informação. A entrevista é uma das técnicas de coleta de dados mais utilizada no âmbito das ciências sociais. Psicólogos, sociólogos, pedagogos, assistentes sociais e praticamente todos os outros profissionais que tratam de problemas humanos valem-se dessa técnica, não apenas para coleta de dados, mas também com objetivos voltados para diagnóstico e orientação.” (GIL, 2008, p. 109).

Outra técnica utilizada, foi a de observação, segundo Gil (2008) uma das vantagens da técnica de observação, é que o pesquisador fica em contato direto com o objeto da pesquisa, não havendo intermediação. De acordo com Gil (2008) a técnica de observação é dividida em três modelos: a) observação simples, b) observação participante e c) observação sistemática.

O método escolhido, foi o da observação simples, essa escolha se deve muito pelo fato do autor do presente estudo ter realizado o estágio curricular do curso de Administração Pública e Social no próprio Banco Comunitário Cascata, portanto já existia uma relação entre o pesquisador e o objeto da pesquisa. Ainda de acordo com Gil (2008), na observação simples o pesquisador atua mais como um expectador,

ocorre uma observação espontânea dos acontecimentos ocorridos no local que se pretende estudar.

O quadro abaixo sintetiza as técnicas utilizadas para atingir os objetivos propostos no presente estudo.

**Quadro 2 – Técnicas utilizadas para alcance dos objetivos**

Objetivos	Técnicas utilizadas
1) Caracterizar o empreendedorismo na comunidade: os negócios populares;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consulta a fontes:</li> <li>- Resultados das pesquisas realizadas pelo NEGA/UFRGS;</li> <li>- Relatórios;</li> <li>- Dados IBGE ou outras pesquisas;</li> <li>- Outros estudos.</li> </ul>
2) Identificar os negócios populares que se envolveram nas capacitações e suas características.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisão das listas de participantes das capacitações;</li> <li>- Selecionar sete negócios mais atuantes nas capacitações.</li> </ul>
3) Analisar os conteúdos e metodologias de capacitação e de que forma impactam no fortalecimento e desenvolvimento dos negócios populares que participaram.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descrição dos conteúdos e metodologias;</li> <li>- Entrevistas com os participantes das capacitações.</li> </ul>
4) Identificar como é percebida a contribuição do Banco comunitário e suas ações de capacitação para o desenvolvimento local.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrevista com os participantes das capacitações;</li> <li>- Entrevista com responsável pelo Banco Cascata</li> </ul>

Fonte: autoral



A localização do Bairro Cascata, que fica mais precisamente entre o Morro da Polícia e o Morro da Cascata, faz com que o bairro tenha uma vista privilegiada da cidade de Porto Alegre, vale mencionar, as antenas de empresas de telecomunicações presentes no topo dos morros, compondo um cenário de beleza bastante atrativo e que pode ser visualizado do próprio bairro.

A Vila Primeiro de Maio, segundo dados do IBGE, conta com um total de 7.583 habitantes, sendo 3.918 mulheres e 3.666 homens (NEGA, 2017).

A história de mobilização da comunidade é algo que já existe desde a criação do bairro, isso na década de 1960, uma forte marca da comunidade local é reivindicar junto as autoridades seus direitos básicos, como saneamento, ruas calçadas e por locais de moradias e convivência mais dignos e adequados. Na década de 1960, mesmo com a oficialização do bairro por parte da prefeitura, ainda se via uma decadência em infraestrutura e de acesso aos serviços essenciais, neste contexto começam a surgir os primeiros encontros de moradores e as associações comunitárias, visando reunir um número de pessoas e demandas para realizar pressão perante aos órgãos públicos para melhorar as condições da comunidade (NEGA,2017).

Com a dificuldade existente de falta de empregos e falta de infraestrutura na comunidade, começaram a surgir alternativas para estimular as pessoas a buscarem diferentes formas de renda, assim surgiu o coletivo” Misturando Arte”, o grupo que costuma promover feiras, comercializar produtos locais e produção de produtos como: sabão, clorofina, pão, etc. Posteriormente, houve integração do coletivo Misturando Arte junto ao movimento de Economia Solidária e se iniciou a relação com os Bancos Comunitários de Desenvolvimento.

O coletivo Misturando Arte, pode-se dizer que foi o núcleo responsável pela formação do Banco Cascata, isso pelo fato de que foram os integrantes do coletivo que após participarem de um seminário organizado pelo NEGA/UFRGS que trazia como assunto de debate os Bancos Comunitários, que se interessaram pela proposta que o conceito trazia e flertaram com a ideia de ter um Banco Comunitário em sua comunidade.

No fim de 2015, foi criada a Associação de Economia Solidária, Cultura e Educação da Cascata, trata-se de uma nova associação de moradores do bairro que foi preciso ser criada para que o Banco Comunitário pudesse funcionar formalmente. Um importante impulso inicial e até hoje bastante significativo, é a parceria que o grupo

desenvolveu com a Escola Estadual Professor Oscar Pereira, há uma boa relação com a direção da escola, isso tornou-se um ponto importante ao projeto, visto que a escola acabou servindo em vários momentos como local de realização de projetos, feiras e reuniões do grupo.

**Figura 2:** Logotipo Banco Cascata.



Fonte: Cartilha NEGA 2017

O Banco Comunitário Cascata visando ampliar sua atuação dentro e fora da comunidade, costuma realizar feiras de artesanatos, comercialização de garrafas PET recolhidas no bairro, entre diversas outras ações pontuais que acontecem como:

- Roda de Conversas das Mulheres
- Oficina do Sabão Ecológico
- Feira de Trocas
- Oficina da Clorofina
- Oficina do Pão (com ora-pro-nóbis)

Um ponto que vale destaque, é o protagonismo feminino na participação e organização do projeto, a maioria das pessoas que se engajam são do sexo feminino e a gestão do projeto é toda liderada por mulheres. Tanto é o protagonismo feminino, que um dos eventos mais importantes que acontece é a Roda de Conversas das Mulheres, onde é debatido o empoderamento feminino, os direitos das mulheres, entre outros importantes temas que surgem e que causam um impacto bastante positivo nas participantes após as reuniões.

## 4.2 Empreendedorismo e Economia Popular na comunidade

No presente trabalho, para se referir aos empreendimentos existentes no Bairro Cascata, usa-se a nomenclatura “negócios populares”, nome esse também utilizado nos programas de apoio desenvolvidos pelo Banco.

“A nomenclatura dos empreendimentos do Bairro Cascata definida como “negócios populares” parte do princípio que nenhum termo usualmente utilizado para definir os empreendimentos populares se encaixaria na realidade vivida pelos empreendedores do Bairro Cascata, por esse fato, após um debate entre integrantes do NEGA e do Banco Comunitário Cascata, surge a ideia da nomenclatura.” (SARRIA ICAZA; COSTA, 2021, p.13).

Nessa seção do presente estudo, é trazido um panorama de forma geral dos empreendimentos presentes no Bairro Cascata, mais adiante, nas análises dos resultados, será trazido um olhar mais focado apenas nos negócios populares participantes das capacitações desenvolvidas pelo Banco Cascata.

No ano de 2015, através de um mapeamento realizado pelo NEGA/UFRGS e o PalmasLab<sup>3</sup>, pode-se ter um panorama dos negócios contidos no bairro, “o objetivo era obter informações sobre o que se produz, comercializa e quais são os serviços oferecidos na comunidade” (NEGA, 2017, p.25). Obteve-se um levantamento de 72 negócios presentes no Bairro Cascata.

Os negócios contidos na comunidade, são de múltiplos segmentos, e de diferentes tipos de organização, há negócios no ramo da alimentação, prestação de serviço, brechó, comércio e artesanato. Perpetua também na comunidade, a prevalência de iniciativas onde basicamente desempenham o papel de renda complementar para quem desenvolve a atividade, em paralelo combinando com algum outro emprego ou atividade.

Dentre os negócios do bairro, nota-se algumas diferenças no porte de cada, alguns por exemplo, funcionam em local próprio, isso é, não depende da moradia do empreendedor para funcionar, ou seja, seu funcionamento acontece em uma sala própria para a atividade desenvolvida, esses tipos de empreendimentos também constata-se que são melhor estruturados, tanto financeiramente como também com ferramentas de gestão mais complexas. Outro tipo de empreendimento, são iniciativas

---

<sup>3</sup> Laboratório de Inovação e Pesquisa em Finanças Solidárias, iniciativa do Banco Palmas.

cujas atividades são unicamente pessoais, ou seja, depende apenas da pessoa para desenvolver o trabalho, sem precisar de uma sede fixa, como exemplos, podemos citar: serviços de limpeza, serviços de alimentação, entre outros. Ainda temos um terceiro modelo de empreendimento presente na comunidade, que pode-se denominar empreendimento coletivo, onde que de forma predominante envolve laços familiares em seu funcionamento, de acordo com Sarria Icaza e Farias (2021, p. 9), o terceiro modelo mencionado “do ponto de vista de sua estrutura e funcionamento, fica entre os dois tipos anteriores, mas se diferencia por sua proposta de construção de outras formas de organização do trabalho.”

### **4.3 Capacitação e apoio aos negócios populares**

Uma das metas do Banco Comunitário Cascata, é prestar apoio aos empreendimentos que fazem parte da comunidade e articular os potenciais circuitos solidários da região. Desde a fundação do Banco, já havia um tímido envolvimento dos empreendedores locais, mas foi com o intuito de aumentar a participação e fortalecer os circuitos locais, que surge a ideia de forma conjunta entre o Banco Cascata e o NEGA/UFRGS em desenvolver um programa de apoio aos chamados “negócios populares”.

Segundo Sarria Icaza e Farias (2021), o programa de apoio foi pensado com o intuito de capacitar e apoiar os empreendedores e seus empreendimentos localizados no Bairro Cascata.

O primeiro ano que aconteceu o programa de apoio, foi em 2019, onde a dinâmica desenvolvida foi dividida em encontros e reuniões coletivas, onde eram desenvolvidos os conteúdos e também em visitas presenciais aos locais dos empreendimentos para a realização das atividades que faziam parte da dinâmica de apoio e também para conhecer a realidade de cada negócio. O programa foi dividido em quatro módulos, onde foi realizado um módulo por mês. O primeiro módulo, levou o nome de “Tenho um negócio, e agora?”, onde de forma preliminar, houve um momento onde foi apresentado os conteúdos futuros, os participantes e também a equipe responsável por ministrar as aulas.

Para o segundo módulo, a temática escolhida foi “Quanto cobrar pelo meu produto/serviço”? Neste módulo, os participantes foram ouvidos relatando suas

experiências vividas com seus negócios e também voltou a ser abordado o assunto do primeiro encontro, sobre como precificar os produtos e serviços oferecidos.

O terceiro módulo do programa de apoio, teve como tema “Como Controlar as Contas”, onde novamente teve espaço para os relatos de cada participante e voltou-se a abordar a temática de controles financeiros.

O quarto e último módulo levou o nome de “Melhorando as Vendas, onde foi retomada a temática dos 4Ps do Marketing.

**Figura 3:** Folder com os módulos desenvolvidos nas capacitações de 2019



Fonte: Disponível em: <https://www.ufrgs.br/gestaoalternativa/wp-content/uploads/2021/09/Caderno-2019-.pdf> Acesso em: 19 abr. 2022

No segundo ano do projeto, isso em 2020, com o agravamento da pandemia de Covid-19, houve uma adaptação na metodologia de trabalho, onde foi necessário utilizar meios virtuais para a realização dos encontros de forma remota. Uma das ideias, foi a criação de uma página no Facebook como meio de divulgação dos empreendimentos da comunidade, o nome escolhido para a página foi “Comércio Solidário Cascata”, que além de ferramenta de divulgação, também foi um meio de realizar os encontros de capacitação, ocorrendo no formato à distância, como lives. Além da página no Facebook, foi criado também um grupo no aplicativo de conversas

WhatsApp visando uma aproximação e a melhora na comunicação entre os participantes do programa de apoio. Como mencionado anteriormente, a página no Facebook do Comércio Solidário Cascata, teve como uma de suas finalidades, ser uma ferramenta de transmissão ao vivo das capacitações realizadas no ano de 2020, ao todo, ocorreram quatro lives como parte do programa de apoio aos negócios populares. A primeira live, abordou primeiramente uma conversa onde foi apresentado a página do Comércio Solidário e qual seria sua finalidade. A segunda live foi intitulada “Bombando nas Redes Sociais - Como fazer postagens que vendem bem?”, onde a temática foi como usar as redes sociais e que reflita nos seus negócios positivamente.

O terceiro encontro virtual, teve como nome “Movimentando Eventos Virtuais - Como se preparar para vender nas redes sociais?”, onde teve continuidade a temática de capacitação dos empreendedores no uso das redes sociais e suas principais ferramentas para vendas, o encontro serviu também como uma preparação para os empreendedores visando a “Feira Virtual de Natal”, que aconteceria no final daquele ano de 2020.

O quarto e último encontro virtual, transmitido pela página do “Comércio Solidário Cascata”, teve como tema a explicação do conceito de circuitos solidários e como funcionam suas dinâmicas nas comunidades pelo Brasil.

**Figura 4:** Imagem da Página Inicial do Comércio Solidário Cascata



Fonte: Relatório final – Programa de apoio aos negócios Populares (2020)

O terceiro ano de programa, que aconteceu em 2021, também ocorreu grande parte de forma virtual, pelo fato de as regras sanitárias do país ainda estarem

restringindo aglomerações e encontros presenciais, tendo em vista ainda o alto número de casos de Covid-19. O programa de apoio do ano de 2021, foi financiado pela FLD (Fundação Luterana de Diaconia)<sup>4</sup> através do Edital Fortalecimento e Soberania dos Territórios, a capacitação consistiu em 3 módulos de encontros remotos, onde foram realizadas videoaulas divididas por assuntos temáticos, no primeiro encontro a temática abordada foi a comunicação estratégica nas redes sociais, onde foram demonstradas as principais ferramentas do WhatsApp Business e também o Facebook. No segundo encontro, no módulo 2, a temática foi sobre a construção da identidade visual, onde foi realizada uma aula demonstrativa do uso da ferramenta Canva, para criação de artes, logotipos, entre outros. O terceiro e último módulo, foi focado em demonstrar as finalidades das ferramentas existentes no Instagram e como utilizar a ferramenta visando obter melhores resultados em suas vendas e nos seus negócios. Para os cursos de qualificação digital, foram elaboradas cartilhas com instruções das ferramentas apresentadas em cada módulo. No fim de cada módulo, eram propostas atividades de fixação para os participantes, onde os mesmos eram acompanhados por bolsistas e por participantes do NEGA/UFRGS visando orientá-los e tirar dúvidas durante a elaboração das atividades.

**Figura 5** - Cartilhas do Programa de Apoio aos negócios Populares 2021



Fonte: Autor

<sup>4</sup> A Fundação Luterana de Diaconia é uma organização da Sociedade Civil que atua em todo o território brasileiro, em parceria com grupos, movimentos sociais, fóruns, redes e instituições diaconais. Fonte: < <https://fld.com.br/diaconia/> > Acesso em: 22 abr. 2022

Uma observação que vale ser feita, é que os dois últimos anos de programa (2020 e 2021), pela falta de encontros presenciais, ficou notável que realizar os encontros remotos foi um limitador de integração entre os participantes e também foi uma barreira no aprofundamento das técnicas e nas realizações das atividades propostas nos encontros, até mesmo pelo fato de grande parte dos participantes terem limitações tecnológicas para acompanharem os módulos propostos.

## **5. O IMPACTO DOS PROGRAMAS DE CAPACITAÇÃO E A ATUAÇÃO DO BANCO COMUNITÁRIO: ANÁLISE**

O presente capítulo apresenta os resultados da pesquisa realizada, trazendo, inicialmente, a análise do perfil e números gerais dos negócios populares que participaram nas formações. Em um segundo momento, a análise se debruça sobre as percepções de sete empreendedores entrevistados e busca trazer elementos sobre como as ações em que participaram impactaram sua atividade e sobre o trabalho e as potencialidades do Banco Comunitário Cascata.

Para o primeiro ponto, o perfil dos negócios populares, a pesquisa considerou os negócios populares que tiveram participação em pelo menos uma das edições do programa de apoio desenvolvidos nos anos de 2019, 2020 e 2021. Já para o segundo ponto, foram selecionadas sete pessoas dos negócios populares participantes; para a escolha desses negócios populares, levou-se em consideração aqueles mais atuantes nos programas de apoio, considerados as variáveis: número de edições que participaram e engajamento nas dinâmicas desenvolvidas. As iniciativas aqui analisadas serão chamadas de empreendimentos, negócios ou negócios populares, sendo a última, a nomenclatura que os participantes do Banco Cascata costumam utilizar. Esta diversidade de formas de nomear essas experiências explicita a dificuldade que os conceitos clássicos do empreendedorismo têm para dar conta da complexidade do campo que compõe a economia popular. Este é, aliás, um assunto que não foi possível aprofundar no presente trabalho, mas para o qual esperamos poder aportar elementos que contribuam com estudos futuros.

### **5.1. Os negócios populares participantes e suas características**

Somando as três edições realizadas do programa de apoio aos negócios populares, obtivemos o número de 24 (vinte e quatro) negócios populares participantes, apresentados no quadro 3. Nota-se que dentre o total de participantes, apenas 3 (três) negócios estiveram nas três edições do programa. Fora esses, somente 3 (três) negócios estiveram presentes em duas edições seguidas (2020 e 2021), sendo que os outros participaram em apenas uma edição: 5 (cinco) no ano de 2019, 10 (dez) no ano de 2020 e 3 (três) no ano de 2021. Assim, apesar da aproximação com o Banco Comunitário e da oferta de apoio sistemático e de

participação em outras atividades para avançar em uma rede de comércios locais com apoio sistemático, são poucos os negócios participantes que se mostram interessados em continuar o processo de capacitação e mesmo a se envolver de forma mais ativa com as feiras e outras ações do Banco Cascata.

**Quadro 3** – relação de negócios participantes, suas atividades e edições participantes.

NOME FICTÍCIO DO NEGÓCIO	TIPO DE ATIVIDADE	EDIÇÕES EM QUE PARTICIPOU
EMPREENHIMENTO A	alimentação	2019
EMPREENHIMENTO B	alimentação	2019, 2020, 2021
EMPREENHIMENTO C	alimentação	2020
EMPREENHIMENTO D	alimentação	2020
EMPREENHIMENTO E	artigos de bazar	2019
EMPREENHIMENTO F	bebidas	2020
EMPREENHIMENTO G	comércio	2019
EMPREENHIMENTO H	comércio	2020
EMPREENHIMENTO I	comércio	2020
EMPREENHIMENTO J	comércio	2020
EMPREENHIMENTO K	festa infantil	2021
EMPREENHIMENTO L	produtos de beleza	2020, 2021
EMPREENHIMENTO M	produtos de beleza	2020, 2021
EMPREENHIMENTO N	serviços	2019
EMPREENHIMENTO O	serviços	2019, 2020, 2021
EMPREENHIMENTO P	serviços	2020
EMPREENHIMENTO Q	serviços	2020
EMPREENHIMENTO R	serviços	2020
EMPREENHIMENTO S	serviços	2021
EMPREENHIMENTO T	serviços	2021
EMPREENHIMENTO U	vestuário	2019
EMPREENHIMENTO V	vestuário/ comércio	2021, 2020, 2019
EMPREENHIMENTO X	vestuário/ comércio	2019, 2020, 2021
EMPREENHIMENTO Z	vestuário/ comércio	2020

Fonte: Materiais NEGA

Analisando os ramos de atividades dos negócios participantes dos programas de apoio, temos a maioria 7 (sete) sendo do ramo de serviço, no ramo de alimentação são 4 (quatro) negócios, também com 4 (quatro) negócios populares, aparece a atividade de comércio, ainda temos 3 (três) na categoria vestuário/comércio que são negócios onde englobam mais de um ramo de atividade, 2 (dois) negócios no ramo de produtos de beleza e por último outras atividades que englobam apenas 1 (um) negócio popular, que são: artigos de bazar, bebidas e festa infantil.

Outro ponto importante de trazer para a análise, é a questão do número de pessoas envolvidas, que, conforme o gráfico abaixo mostra, a grande maioria 16 (dezesseis) trabalha de forma individual, ou seja, apenas uma pessoa desprende

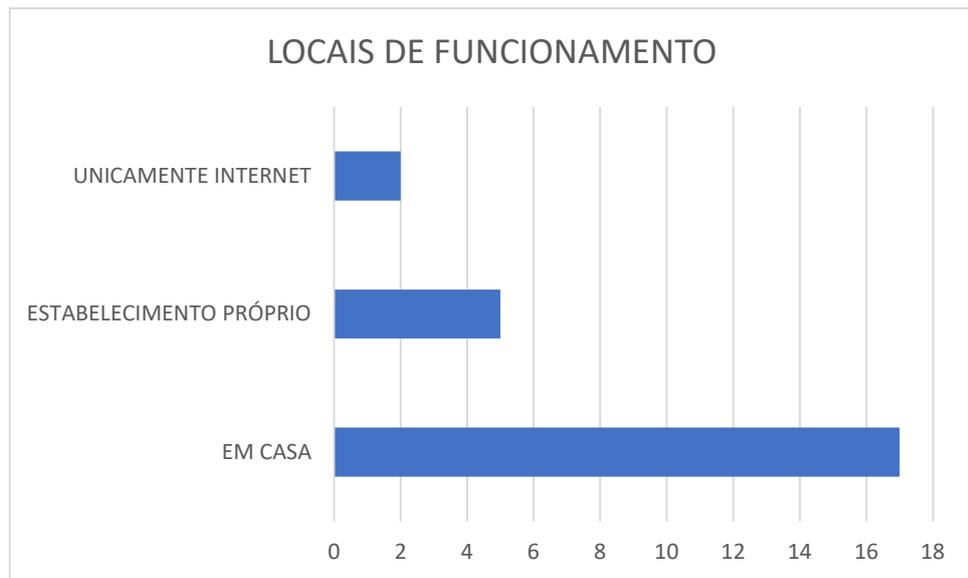
tempo e mão de obra para realizar tal atividade; logo em seguida, temos 4 (quatro) negócios populares onde se envolvem duas pessoas, 2 (dois) negócios que envolvem três pessoas e por último, há apenas 2 (dois) negócios onde seu funcionamento se dá com mais de três pessoas envolvidas. Nota-se a presença do conceito de economia popular trazido anteriormente no presente trabalho, onde percebe-se que a maioria dos negócios populares analisados são basicamente atividades autônomas realizadas com a participação da família ou até mesmo de forma individual.

**Gráfico 1 – Número de pessoas envolvidas em cada negócio**



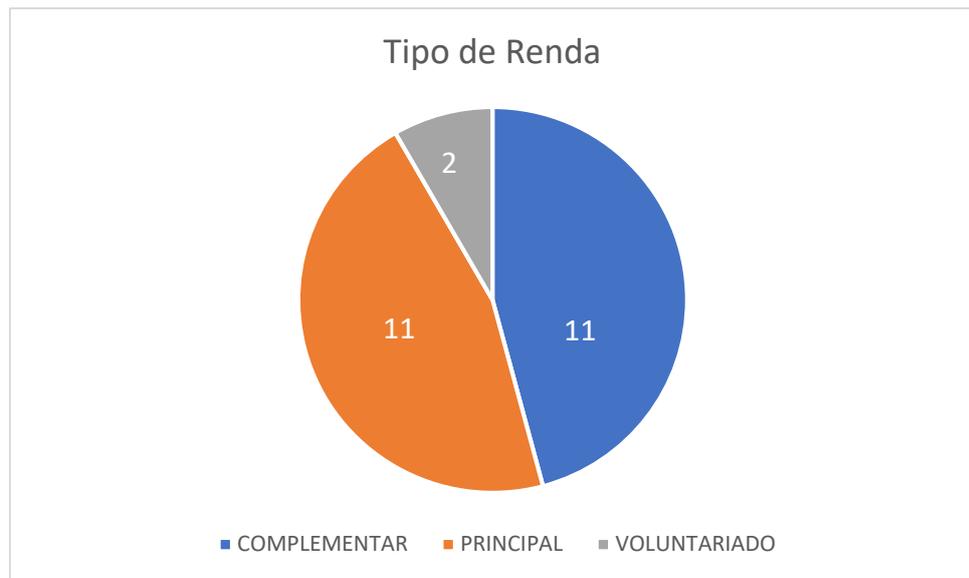
Fonte: Materiais NEGA

O perfil que vem se desenhando dos negócios populares se complementa com mais um elemento sobre os mesmos, que diz respeito a seus locais de funcionamento, conforme o gráfico abaixo nos traz, a grande maioria dos negócios funcionam em casa, deve-se atentar, que foi ponderado nessa categoria até mesmo os serviços que são realizados em casas/locais de terceiros, como por exemplo, pessoas que oferecem seus serviços como faxineira ou outro tipo de atividade doméstica. Em seguida, temos cinco negócios populares que possuem estabelecimento próprio e por último temos os negócios que funcionam apenas por internet, não necessitando de um local, nessa última categoria enquadra-se dois negócios populares.

**Gráfico 2 – Locais de funcionamento dos negócios populares**

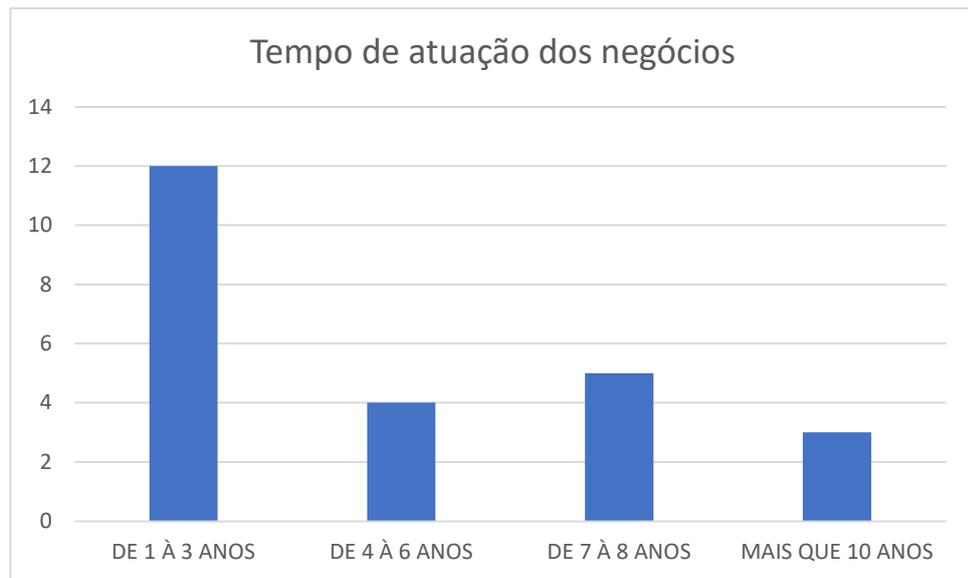
Fonte: Materiais NEGA

Percebe-se também, que dentre os negócios populares analisados, há um equilíbrio entre os que funcionam como renda complementar e os que são renda principal para os seus responsáveis, ainda temos 2 (dois) negócios que podemos classificá-los como voluntariados, pois os mesmos não visam o lucro e não oferecem renda complementar e nem principal para os seus donos. Nesse equilíbrio entre os negócios serem responsáveis pela renda complementar ou renda principal das pessoas que os gerem, podemos constatar alguns pontos que devem ser levados em consideração: primeiramente, nota-se a importância desses negócios que são a renda principal para seus donos, pois para se manter e conseguir arcar com os gastos básicos para viver, o negócio se torna a peça principal em sua vida. Por outro lado, sobre os negócios que são responsáveis por uma renda complementar, os mesmos poderiam ser mais desenvolvidos para se tornarem a renda principal de seus gestores, necessitariam talvez de um apoio para que possam se tornar mais estruturados e profissionalizados, talvez esteja se perdendo o desenvolvimento de potenciais negócios que poderiam ser tornar mais lucrativo, pois lhe faltam apoio e quem sabe uma tutoria para que possam se tornar maiores, mais organizados e consequentemente mais sustentáveis financeiramente.

**Gráfico 3 – Representatividade de renda dos negócios populares**

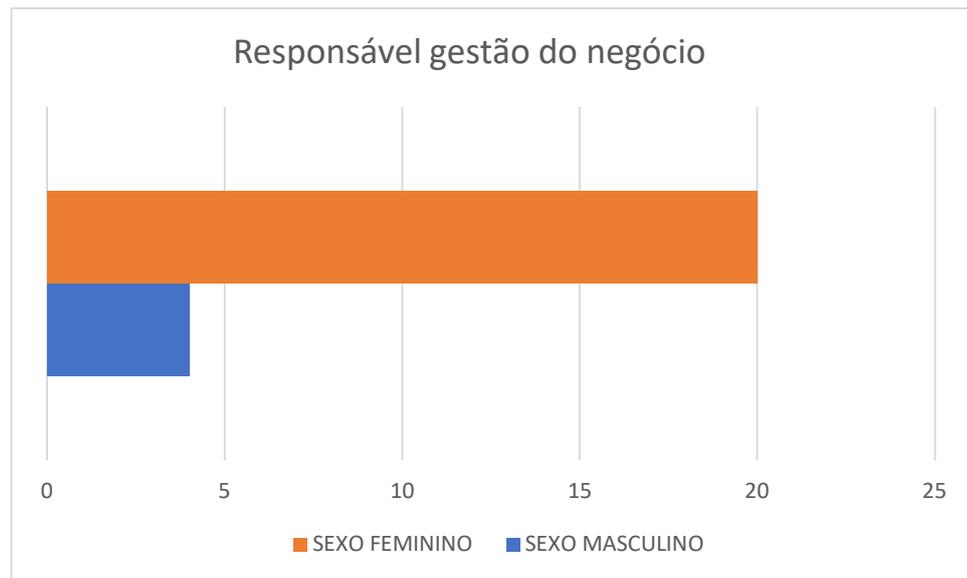
Fonte: Materiais NEGA

Dentre os negócios populares analisados, percebe que a maioria são relativamente recentes no quesito tempo de atuação, os que existem de um à três anos, correspondem a 12 (doze) negócios populares, logo atrás, temos empreendimentos com um tempo de existência maior, de sete à oito anos há 5 (cinco) empreendimentos, temos ainda 4 (quatro) negócios populares com tempo de atuação de quatro à seis anos e por último, mas não menos interessantes, os empreendimentos mais longevos dentre os pesquisados, há 3 (três) negócios populares com mais de dez anos de atuação.

**Gráfico 4 – Tempo de atuação dos negócios populares**

Fonte: Materiais NEGA

Quando analisamos o sexo dos responsáveis pela gestão dos negócios analisados no presente estudo, fica evidente o protagonismo feminino, como podemos notar no gráfico abaixo, dentre os 24 negócios populares trazidos nessa pesquisa, temos 20 negócios onde suas responsáveis são do sexo feminino e apenas quatro negócios populares são geridos pelo sexo masculino. Esses números corroboram com a constatação das mulheres serem as mais participativas tanto nas atividades do Banco Cascata como em outras pautas diversas que envolvem a comunidade. Constata-se que deve haver um trabalhado para uma maior aproximação e participação do sexo masculino, tanto no que diz respeito ao Banco Cascata como também na criação de negócios dentro da comunidade, seja como renda principal ou renda complementar.

**Gráfico 5 – Os responsáveis pelos negócios populares.**

Fonte: Materiais NEGA

## 5.2. Os negócios entrevistados e suas percepções

Após apresentarmos os dados gerais dos negócios populares envolvidos nas capacitações desenvolvidas pelo Banco Cascata, nessa segunda etapa de análise dos dados, como já citado no início do capítulo, foram escolhidos sete negócios onde iremos aprofundar a pesquisa visando investigar o real impacto que os programas de apoio aos negócios populares trouxeram aos empreendimentos participantes.

Para realizar a pesquisa, além de análise dos materiais existentes do NEGA/UFRGS, foram realizadas entrevistas semiestruturadas<sup>5</sup> com os responsáveis por cada empreendimento, com a ideia de obter mais dados para análise e enriquecer a pesquisa com relatos dos participantes. A ideia inicial para a realização das entrevistas, era ir até o local dos empreendimentos para serem realizadas de forma presencial, mas na data de realização desse trabalho (abril de 2022), o Bairro Cascata e as comunidades aos seu redor passam por uma complicada crise de segurança e, por isso, se achou melhor em comum acordo entre os entrevistados e o pesquisador realizar as entrevistas no formato online para uma melhor segurança de todos.

Para trazermos os relatos de cada responsável pelos negócios populares contidos nesse estudo, serão utilizados nomes fictícios até mesmo para preservação dos entrevistados e não exposição de maiores informações dos negócios, portanto

<sup>5</sup> Verificar apêndice com o roteiro da entrevista.

para os empreendimentos serão utilizados os nomes: negócio popular 1, negócio popular 2... e assim consequentemente.

O negócio popular 1, possui uma boa estrutura pelo fato de possuir um local de funcionamento próprio e envolve mais do que três pessoas no seu funcionamento. Sua responsável participou das três edições do programa de apoio, realizados no ano de 2019, 2020 e 2021. O negócio popular 1 é a principal fonte de renda de sua responsável. Para divulgação de seus produtos, costuma utilizar a internet, mesmo que de forma tímida, utiliza mais o Facebook como ferramenta de divulgação e a poucos meses começou a utilizar o Instagram. A participação nas capacitações foi bastante ativa, nas três edições do programa de apoio aos negócios populares, procurou-se envolver nas dinâmicas desenvolvidas, nas realizações dos exercícios propostos e na comunicação nos grupos de apoio e de aproximação entre os outros negócios existentes no bairro.

Em entrevista com sua responsável, a mesma destaca que dentre as capacitações desenvolvidas, a que mais chamou a atenção foi o módulo oferecido em 2019, chamado de “Como Controlar as Contas”, pois trouxe um impacto positivo para o seu negócio no sentido que começaram a realizar um melhor controle das entradas e saídas, dos custos, dos lucros obtidos, pois antes da capacitação o controle não era levado tão a sério e constatou-se que muitas vezes houve até mesmo perda de dinheiro, por falta de controle de custos, outro módulo também que vale destacar é o “Quanto cobrar pelo meu produto/serviço”?, que também ocorreu no ano de 2019, conforme destaca a entrevistada.

“todas as capacitações foram importantes, mas para o nosso negócio a capacitação que ensinou a controlar as contas foi a que mais nos impactou, pois nos mostrou que não estávamos realizando um controle de forma correta, isso nos ajudou a nos organizar de forma melhor. A capacitação que ensinou a calcular o preço de nossos produtos também foi bem bacana, pois estávamos perdendo dinheiro por não saber precificar corretamente em alguns produtos”.

O negócio popular 2, também participou dos três anos de capacitações, sua responsável é uma mulher. Apesar do negócio possuir um estabelecimento próprio, o mesmo não serve como uma renda principal, pois sua responsável trabalha em outro local. Em entrevista com a responsável, ela destaca que por falha própria não conseguiu desenvolver todas as atividades propostas nas capacitações.

“Me pareceu assuntos bem importantes, mas por falta de tempo, não consegui conciliar os meus trabalhos e tempo para realizar as atividades que eram propostas. [...] “gostaria de ter outras oportunidades, até mesmo para me dedicar mais, pois hoje sinto falta de saber sobre alguns assuntos abordados”.

A entrevistada ainda destaca o papel do Banco Cascata, que é um importante meio de aproximação entre os negócios existentes no bairro e que suas atividades trazem um impacto positivo para a comunidade, e a mesma gostaria de ter mais tempo para poder se envolver nas questões que envolvem a comunidade.

O negócio popular 3, teve uma maior participação no ano de 2021, realizou as atividades, participou do grupo de apoio, e pode verificar que sua participação nas atividades trouxe um impacto positivo para seu negócio, pois começou a usar o Whatsapp Business e melhorou o contato com seus clientes, e pode também melhorar o uso das suas redes sociais, que o mesmo já possuía, mas usava de forma tímida e com não tanta periodicidade.

“As aulas onde demonstraram o uso do WhatsApp Business foram muito boas, pois uso até hoje e tornou a principal forma de comunicação com meus clientes. Gostei também das aulas de uso do Canva, pois criei minhas artes para o “Face” e “Insta” por lá. “

O negócio popular 4, é o mais novo dentre os pesquisados no presente estudo, possui apenas um ano de atuação, por esse fato, conseguiu participar apenas da capacitação do ano de 2021. Foi escolhido para análise, pois apesar de ter participado de apenas o último ano de capacitação, demonstrou bastante engajamento com as dinâmicas oferecidas e realização dos exercícios propostos. O negócio provê renda complementar para sua responsável, a qual destaca que, apesar de ser recente, o número de clientes tem aumentado e existe vontade de tornar esse negócio sua renda principal. A entrevistada destaca o programa de apoio realizado no ano de 2021, pelo fato de ter cooperado com a divulgação de seu negócio nas redes sociais.

“eu já utilizava o Instagram e o Facebook para divulgar meu trabalho, mas após as aulas que assisti, consegui utilizar de maneira melhor, criando publicações mais atrativas, criei logotipos e comecei a fazer postagens no Instagram de maneira correta.”

O negócio popular 5, participou da edição de 2020 do programa de apoio aos negócios populares, ainda possui pouca estrutura, funciona basicamente na casa de sua responsável. O negócio é gerido por uma mulher e conforme relato da

entrevistada, no ano de 2020 quando participou pela primeira vez do programa de apoio, seu negócio possuía apenas alguns meses de atividade, portanto não utilizava ainda a internet como meio de divulgação. A entrevistada destaca da capacitação o módulo “Bombando nas Redes Sociais - Como fazer postagens que vendem bem?”, que ocorreu em 2020, essa capacitação fez com que a mesma iniciasse o uso das redes sociais como forma de divulgação de seu trabalho, criando “cards de divulgação” de seus produtos e realizando postagens com fotos de divulgação.

O negócio popular 6, participou das três edições do programa de apoio, é gerido por uma mulher e serve como renda complementar. A entrevistada relata que vale destacar os programas de 2019 e 2021, onde a mesma conseguiu se dedicar mais nas realizações das atividades e ser mais participativa. Apesar de atualmente o negócio ser apenas uma renda complementar, a responsável destaca que gostaria muito de que seu negócio se tornasse renda principal da família, sobre as capacitações, a entrevistada diz que sua participação foi muito importante por ter adquirido conhecimento em diversas ferramentas antes não utilizadas por ela, como Facebook e Instagram, por exemplo.

O último empreendimento que trazemos dessa série de entrevistas, o negócio popular 7, vale trazer a análise sobre esse negócio, pois mesmo participando de uma edição do programa de apoio, seu responsável foi bastante participativo. O entrevistado relata que sua participação no programa de apoio aos negócios populares foi de fundamental importância, isso pelo fato de ter desenvolvido habilidades para divulgação e criação de artes para o seu negócio.

Apesar das capacitações o impactarem de forma positiva, o entrevistado destaca que em sua opinião, os programas de capacitação deveriam ser com mais módulos e se possível os assuntos mais aprofundados, pois o funcionamento básico das redes sociais, por exemplo, grande parte das pessoas já sabem, portanto seria interessante focar nos recursos mais focados nas vendas e divulgação dos produtos e serviços.

Os sete negócios que foram escolhidos para o acompanhamento e análise mais aprofundada, tiveram algum tipo de impacto positivo em sua continuidade após a participação em alguma das edições do programa de apoio aos negócios populares desenvolvido pelo Banco Cascata em parceria com o NEGA/UFRGS. Alguns tiveram maior engajamento em um ano ou outro, outros tiveram engajamento nos três anos, alguns desenvolveram habilidades e acharam mais interessante tal módulo, diferente

de outros, as opiniões e relatos são diversos, mas de forma geral, mesmo que seja mínima, as capacitações desenvolvidas contribuíram de alguma forma com os negócios populares.

A análise nos mostra que ainda um número baixo de negócios realmente se engaja e participa das atividades, dentre os 24 participantes em pelo menos alguma edição trazidos na primeira parte da análise, conseguimos filtrar apenas sete negócios populares para essa segunda etapa da pesquisa que achamos necessários uma maior aproximação pelo fato dos mesmos serem os que mais se interessaram nas capacitações propostas. Uma das pessoas entrevistadas, destaca que falta uma maior divulgação por parte do Banco dentro da comunidade quando acontece esse tipo de atividades, muitas pessoas e negócios existentes dentro do Bairro não têm conhecimento das atividades desenvolvidas pelo banco, portanto isso pode sim refletir no baixo número de participantes e engajados nos programas de apoio e também em outras atividades propostas pelo Banco Cascata.

Outro fator determinante para algumas pessoas não conseguirem se envolver nas atividades, é a falta de tempo, existem muitos casos onde as pessoas trabalham o dia todo, muitas vezes em mais de um serviço, casos também de mulheres que são mãe solteira e além de trabalhar precisam realizar as atividades domésticas tudo de forma individual, esses são apenas alguns fatores que conseguiu-se identificar que causam impacto na participação de um maior número de envolvidos seja nas capacitações desenvolvidas como também em outras dinâmicas realizadas pelo Banco Cascata e que exige a participação e engajamento da comunidade.

Vale também destacar, a fala de alguns entrevistados, onde trazem a necessidade de ter um acompanhamento por parte do Banco após a realização dessas capacitações, pois é muito importante ter alguém onde consiga se tirar as dúvidas e ajudar nas dificuldades que surgem após a colocação em prática das habilidades estudadas. Ficou claro também para o pesquisador, que para as próximas edições a serem realizadas de programa de apoio aos negócios populares, tenha como preferência a realização de módulos presenciais, mesmo que o formato online não tenha sido um problema nas edições anteriores, o formato presencial propicia uma maior integração entre os participantes, maior troca de experiências e um maior participação nas dinâmicas propostas.

Outro ponto importante, e que vale ser trazido para essa análise, é a unanimidade entre os entrevistados em relatar algum tipo de dificuldade perante seu

negócio após a pandemia de Covid 19, houve impacto em diminuição de vendas, retração de procura de clientes, isso impactando financeiramente no lucro dos negócios, fica a sugestão para um futuro programa de capacitação com foco em recuperar clientes e aumentar as vendas pós impacto da pandemia, pois é uma abordagem que demonstra ser bastante necessária e provavelmente muitos negócios da comunidade gostariam de participar.

Após a pesquisa realizada, verifica-se que mesmo os programas de apoio aos negócios populares causarem um impacto positivo perante os seus participantes, ainda não é o suficiente para que a relação entre o Banco Cascata e os negócios populares seja de total êxito. Além das limitações causadas pela pandemia de covid-19, identificamos as fragilidades do Banco Comunitário Cascata, que se sustenta quase que exclusivamente no trabalho voluntário de uma pequena equipe de ativistas, funciona com poucos recursos, e, até o momento, se concentra na realização de feiras de trocas, carecendo de outros mecanismos de impacto na comunidade. Assim, ainda faltaria outros mecanismos de apoio, como por exemplo implementar o acesso ao crédito facilitado, assim como acontece com outros Bancos Comunitários, que desenvolvem uma linha de crédito para apoio aos negócios presentes na comunidade em que o Banco atua. Em entrevista com uma das responsáveis pelo Banco Cascata, a mesma reitera que já existe ideia semelhante e reconhece o quão diferencial seria o Banco realizar esse tipo de apoio aos negócios.

“o financiamento traria um outro olhar para o banco por parte das pessoas da comunidade, além de poder apoiar as iniciativas. Outra ideia que temos é também fornecer de forma gratuita cartões e folders para os negócios se auto divulgarem. [...] ter uma verba para apoiar os negócios, como por exemplo: a pessoa produz bolo para vender... o Banco doaria 10kg de farinha. [...] essas são algumas ideias que temos.”

O problema apontado anteriormente no início da análise da falta de engajamento por parte dos negócios nas atividades desenvolvidas pelo Banco também é um desafio a ser considerado, primeiramente fica como alternativa produzir dinâmicas mais atrativas para os donos de seus negócios, realizar uma pesquisa junto aos negócios existentes na comunidade para entender suas principais demandas para poder conduzir os próximos programas de apoio com temas adequados a realidade da região. Outro ponto, que inclusive a entrevistada responsável pelo Banco Cascata trouxe, é o fato das pessoas iniciarem um negócio e no meio do caminho acabam

desistindo pois surge uma outra oportunidade de trabalho com renda certa, isso pode corroborar com a perda de vários potenciais negócios que poderiam ter um sucesso mas acabam ficando para trás, para isso uma alternativa seria desenvolver atividades mais voltadas a demonstrar para os donos das iniciativas qual o real potencial do negócio, qual caminho percorrer, quais os pontos fortes e fracos, pois entre essas desistências pode estar se perdendo grandes negócios que geraria um bom lucro para seu dono e traria mais giro de riqueza dentro da comunidade.

Dentre as constatações por parte do pesquisador do presente estudo, notou-se uma certa dependência do Banco Cascata perante o apoio da Universidade conduzido pelo NEGA/UFRGS, constata-se que a maioria das iniciativas desenvolvidas pelo Banco, tem como peça chave o envolvimento do NEGA/UFRGS, pois muitas iniciativas não aconteceriam, por falta de organização, ou de conhecimento por parte dos responsáveis do Banco, por esse fato, muitas ideias acabam não saindo do papel ou tendo a continuidade necessária.

Outra constatação necessária, é o fato de não haver uma grande relação de troca de experiências entre os responsáveis pelo Banco Cascata e o outro Banco Comunitário existente em Porto Alegre, o Justa Troca situado na zona norte da cidade. Existem apenas dois Bancos Comunitários na cidade, é um conceito pouco difundido, por isso seria importante no ponto de vista do pesquisador, construir ideias, debates e realizar dinâmicas de forma conjunta, pois com a troca entre ambos poderia surgir muitas oportunidades e projetos e ajudaria difundir o conceito de Banco Comunitário na cidade, podendo surgir até mesmo outros Bancos em outras comunidades.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo permitiu analisar as ações desenvolvidas pelo Banco Cascata orientadas ao fortalecimento dos negócios populares da comunidade, em particular as ações de capacitação desenvolvidas em parceria com o NEGA/UFRGS entre 2019 e 2021, buscando entender suas contribuições para o fortalecimento das dinâmicas locais da economia popular.

Os Bancos Comunitários trabalham com a ideia do fortalecimento das dinâmicas locais; o Banco Cascata, analisado no presente trabalho, vem atuando principalmente com as feiras de trocas, através das quais consegue fomentar a troca entre as pessoas da comunidade, mas tem uma atuação ainda frágil na articulação dos empreendimentos e consumidores locais. O programa de capacitação aos negócios populares veio como um instrumento para avançar nessa direção. A pesquisa realizada permitiu mostrar a validade desse instrumento e ao mesmo tempo o quanto é ainda muito incipiente para o efetivo fortalecimento das dinâmicas locais da economia popular, conforme trataremos a seguir, identificando os principais resultados em cada um dos objetivos específicos propostos por este trabalho.

Em relação ao primeiro objetivo, caracterizar o empreendedorismo na comunidade: os negócios populares, o mesmo foi alcançado de forma parcial através das características trazidas dos negócios populares existentes no bairro, não foi alcançado completamente, primeiramente por não haver uma base de dados que contenha absolutamente todas as iniciativas e por não haver tempo hábil para a elaboração de um levantamento que contenha todos os negócios presentes na comunidade, mesmo havendo um levantamento realizado com 72 empreendimentos, conforme trazido anteriormente no presente estudo, o mesmo levantamento ainda carece de englobar um maior número de iniciativas presentes na comunidade, portanto o objetivo foi alcançado de forma parcial na medida em que foram analisados um grupo limitado de negócios que participaram das capacitações desenvolvidas pelo Banco Cascata.

O segundo objetivo, identificar os negócios populares que se envolveram nas capacitações e suas características, foi alcançado por completo, quando trazido os negócios participantes de pelo menos uma edição das capacitações que ocorreram nos anos de 2019, 2020 e 2021 e também um levantamento de suas características, onde pode-se destacar o fato da maioria ser gerido de forma individual, trazendo uma

característica mais autônoma aos negócios. Outra característica que também chamou a atenção, é o fato de as mulheres serem a maioria como gestoras dos negócios participantes das capacitações, demonstrando o forte engajamento feminino.

O terceiro objetivo, analisar os conteúdos e metodologias de capacitação e de que forma impactam no fortalecimento e desenvolvimento dos negócios populares que participaram, foi alcançado totalmente, em forma de síntese de como ocorreram as capacitações em cada ano e através de entrevistas realizadas com os responsáveis pelos negócios participantes dos programas de apoio, através das entrevistas pode-se constatar quais assuntos foram mais impactantes, quais os pontos fracos e pontos fortes das capacitações. Pode-se destacar através das entrevistas algumas das capacitações que mais impactaram, como por exemplo da precificação dos produtos, cálculo de custos, também vale destaque as capacitações de criação de logotipos e cards e as capacitações que ensinaram um melhor uso das redes sociais como forma de divulgação dos negócios.

O quarto objetivo, identificar como é percebida a contribuição do Banco comunitário e suas ações de capacitação para o desenvolvimento local, foi contemplada parcialmente, apesar de termos conseguido através das entrevistas ter uma ideia de como as ações os impactaram, ainda foi uma amostra pequena, com sete negócios populares, pois foram essas iniciativas que mais foram participativas nas capacitações, pelo fato de não ter um maior número de negócios que se engajam e que participem efetivamente das dinâmicas dos programas de apoio, fica inviável ter uma análise por completo das ações desenvolvidas e sua contribuição com o desenvolvimento local. Com as entrevistas realizadas, pode-se ter uma análise focal dos negócios participantes, as entrevistas foram bastante enriquecedoras para a pesquisa realizada, pois pode-se ter constatações reais dos empreendedores perante o Banco Cascata e as dinâmicas de apoio aos negócios desenvolvidas.

A ideia é de que o presente trabalho possa contribuir, mesmo que de forma sucinta com futuros estudos sobre os Bancos Comunitários, o Banco Cascata e o impacto do Banco na comunidade e que esse estudo também sirva como forma de colaboração com o Banco Cascata para que o mesmo possa desenvolver os pontos fracos aqui apontados.

Para estudos futuros, fica a sugestão de realizar um levantamento de todos os negócios populares existentes na comunidade, para essa complexa tarefa, necessitaria de um maior apoio por parte da Universidade, pois necessitaria de maior

recursos e um maior número de pessoas envolvidas, tanto do NEGA/UFRGS como também do Banco Comunitário Cascata, esse conhecimento de todos os negócios existentes na comunidade, ajudaria até mesmo em projetar os assuntos das futuras capacitações, focando nas reais necessidades dos negócios. Outro ponto que também demandaria um maior apoio da Universidade, são os acompanhamentos periódicos dos negócios populares; ficou evidente na pesquisa realizada, que os donos das iniciativas carecem de um acompanhamento após as capacitações realizadas, tanto para tirar dúvidas, relembrar pontos já debatidos nas capacitações e apoio nos usos das ferramentas. A metodologia prevista e desenvolvida em 2019 previa este tipo de acompanhamento, mas o processo se viu cortado com a pandemia de covid-19. Com o retorno presencial, será possível retomar esta dimensão, definindo diversas formas de acompanhamento na comunidade.

## REFERÊNCIAS

AZAMBUJA, Lucas Rodrigues. Os valores da economia solidária. **Sociologias**, n. 21, p. 282-317, 2009.

COSTA, Pedro e SARRIA ICAZA, Ana Mercedes. **Bancos Comunitários de Desenvolvimento e a economia popular nas periferias urbanas: novas instituições transformadoras ou subsistência residual?** Encontro Nacional de Pesquisadores em Gestão Social, Maceió, 2021.

FRANÇA FILHO, Genauto. **Terceiro Setor, Economia Social, Economia Solidária e Economia Popular: Traçando fronteiras conceituais.** Bahia Análise e Dados, v. 12, n. 1, p. 9-19, Salvador, 2002

FRANÇA FILHO, Genauto. **Considerações sobre um marco teórico-analítico para a experiência dos Bancos Comunitários.** In: SILVA Jr., J.T. et alli, *Gestão Social: Práticas em Debate, Teorias em Construção*, UFC, Cariri, Ceará: 2008.

FRANÇA FILHO, Genauto e VIVIAN DA CUNHA, Eduardo. **Incubação de redes locais de economia solidária: lições e aprendizados a partir da experiência do projeto eco-luzia e da metodologia da ites/ufba.** Revista Organização e Sociedade, Salvador, 2009.

GIL, Antônio C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – Disponível em: < <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rs/porto-alegre/panorama> > Acesso em: 14 abr. 2022.

KRAYCHETE, Gabriel. **Escala e sustentabilidade dos empreendimentos econômicos solidários: uma ambiência necessária.** Cadernos do CEAS, Salvador, 2015.

MELO NETO SEGUNDO, João Joaquim de; MAGALHÃES, Sandra. Bancos comunitários. IPEA 2009.

NEGA, Núcleo de Estudos em Gestão Alternativas, A construção dos Bancos Comunitários de Desenvolvimento em Porto Alegre: o Banco Comunitário Cascata, **Cadernos do NEGA**, Porto Alegre, 2017.

PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS – PNAD – Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9173-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-trimestral.html?t=destaques> . Acesso em : 20 abr. 2022.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO – Relatório do Desenvolvimento Humano. **A próxima fronteira: O desenvolvimento humano e o Antropoceno**, 2020. Disponível em: <[https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020\\_pt.pdf](https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020_pt.pdf) >. Acesso em: 14 abr. 2022.

REDE BRASILEIRA DE BANCOS COMUNITÁRIOS DE DESENVOLVIMENTO – BCDs. Disponível em : <https://www.institutobancopalmas.org/o-que-e-um-banco-comunitario/> . Acesso em: 19 abr.2022

RESEARCH INSTITUTE – Global Wealth Report . 2021 Disponível em: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html> . Acesso em: 14 abr. 2022.

SANTOS, Milton. A Natureza do Espaço: Técnica, Razão e Emoção. 3ª Edição. São Paulo: Edusp (Editora da USP), 2002.

SARRIA ICAZA, Ana Mercedes; COSTA, Pedro de Almeida; DAROL, Luciana Almeida; FARIAS, Luisa Fernandes Nunes; **II Mostra de Desenvolvimento Tecnológico e Extensão Inovadora do Campo de Públicas: PROGRAMA DE APOIO AOS NEGÓCIOS POPULARES NA PERIFERIA; IV ENEPCP**, 2021

SARRIA ICAZA, Ana Mercedes; FARIAS, Luisa Fernandes Nunes; **Bancos Comunitários E Economia Popular Nas Periferias Urbanas: Caminhos De Interpretação E De Ressignificação**, *COISAS DO GÊNERO: REVISTA DE ESTUDOS FEMINISTAS EM TEOLOGIA E RELIGIÃO*, São Leopoldo, 2021.

SARRIA ICAZA, Ana Mercedes; FARIAS, Luisa Fernandes Nunes; **Relatório final – Programa de apoio aos negócios Populares**, Porto Alegre, 2020.

SINGER, Paul. Economia solidária. **Estudos avançados**, v. 22, n. 62, p. 289-314, 2008.

TAFURI, Diogo Marques. Bancos Comunitários no contexto contemporâneo das periferias brasileiras. **Revista do Imea**, v. 2, n. 1, p. 49-60, 2014.

TAFURI, Diogo Marques. A experiência educativa da gestão de um banco comunitário na periferia de São Carlos. 2014.

## APÊNDICE A- ROTEIRO DE ENTREVISTAS

### I. Dados gerais

1. Nome do empreendimento:
2. Nome do entrevistado:
3. Gênero:
4. Quais atividades você trabalha?
5. Qual local de funcionamento de seu negócio?  
 casa (peça independente)  casa  estabelecimento comercial  somente internet  outro, especificar \_\_\_\_\_
6. Tempo de atuação do negócio:
7. Quantas pessoas envolvidas no negócio?
8. Seus clientes são majoritariamente dentro ou fora da comunidade?
9. Qual seu nível de escolaridade?
10. Já participou de outras atividades de capacitação ou cursos fora do Banco Cascata? Quais?

### II. Sobre as atividades de apoio aos negócios populares realizado pelo Banco Cascata

1. De quais atividades de apoio aos negócios populares você participou realizadas nos respectivos anos: 2019, 2020 e 2021? Verificar oq participou em cada ano
2. Como ficou sabendo da realização das atividades de apoio aos negócios populares do Banco Cascata?
3. Diga sua opinião sobre as atividades que participou, o que você gostou e o que você não gostou? (Perguntar sobre metodologia, conteúdo, horários)
  - a) 2019
  - b) 2020
  - c) 2021
4. De maneira geral, como você avalia as atividades de apoio aos negócios populares desenvolvidas pelo Banco Cascata?
5. As atividades que você participou impactaram de alguma forma o seu negócio?
6. Se a resposta anterior for positiva, qual o maior impacto? Se a resposta anterior for negativa, explique por quê.
7. Qual foi a maior dificuldade em pôr em prática as atividades de apoio realizadas?
8. Quais pontos você acha que seu negócio deveria melhorar? De que tipo de capacitação precisaria para superar essa dificuldade?
9. Gostaria de um acompanhamento e orientação periódica para o seu negócio?

10. Você gostaria de participar de outros tipos de cursos oferecidos pelo Banco Cascata para melhorar o seu negócio? Qual sua disponibilidade de tempo?
11. Conhece a página do comércio solidário cascata?
12. Se a resposta anterior for positiva, por que você acha que a página não teve o engajamento necessário?
13. O que você acha do trabalho do Banco Comunitário Cascata?
14. O que você sugere para melhorar o trabalho do Banco junto aos negócios populares?
15. Após as atividades desenvolvidas, você desenvolveu mais contato com os outros negócios locais?
16. Outras observações e comentários: