

PUCRS

ESCOLA DE HUMANIDADES PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO
SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO-SENSU
MESTRADO EM CIÊNCIAS SOCIAIS

MARCO ANTÔNIO ANDRADE RIBEIRO

**“AQUI O PESSOAL PENSA ASSIM”:
ETNIA, PARENTESCO E NEGÓCIOS EM UM MORRO DE PORTO ALEGRE**

Porto Alegre
2020

PÓS-GRADUAÇÃO - *STRICTO SENSU*



Pontifícia Universidade Católica
do Rio Grande do Sul

ESCOLA DE HUMANIDADES PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO
GRANDE DO SUL PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO-SENSU
MESTRADO EM CIÊNCIAS SOCIAIS

“AQUI O PESSOAL PENSA ASSIM”

ETNIA, PARENTESCO E NEGÓCIOS EM UM MORRO DE PORTO ALEGRE

Marco Antônio Andrade Ribeiro

Porto Alegre, RS

Março de 2020

Ficha Catalográfica

R484a Ribeiro, Marco Antônio Andrade

"Aqui o pessoal pensa assim" : Etnia, parentesco e negócios em um morro de Porto Alegre / Marco Antônio Andrade Ribeiro . – 2020.
99.

Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, PUCRS.

Orientadora: Profa. Dra. Lucia Helena Alves Muller.

1. Antropologia econômica. 2. Empreendedorismo. 3. Vínculos sociais. 4. Desenvolvimento econômico em bairros pobres. 5. Negócios familiares e étnicos. I. Muller, Lucia Helena Alves. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da PUCRS
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Bibliotecária responsável: Clarissa Jesinska Selbach CRB-10/2051

MARCO ANTÔNIO ANDRADE RIBEIRO

**“AQUI O PESSOAL PENSA ASSIM”
ETNIA, PARENTESCO E NEGÓCIOS EM UM MORRO DE PORTO ALEGRE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação Stricto-Sensu-Mestrado em Ciências Sociais da Escola de Humanidades da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais, em 31 de março de 2020.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Lúcia Helena Alves Müller

Porto Alegre, RS

Março de 2020

MARCO ANTÔNIO ANDRADE RIBEIRO

**“AQUI O PESSOAL PENSA ASSIM”
ETNIA, PARENTESCO E NEGÓCIOS EM UM MORRO DE PORTO ALEGRE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação Stricto-Sensu - Mestrado em Ciências Sociais da Escola de Humanidades da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais, em 31 de março de 2020.

Porto Alegre, _____ de março de 2020.

BANCA EXAMINADORA:

Profa. Dr^a. Lúcia Helena Alves Müller
Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais
Escola de Humanidades – PUCRS
(Orientadora)

Prof. Dr. Airton Luiz Jungblut
Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais
Escola de Humanidades – PUCRS

Prof. Dr^a. Elaine Leite
Professora do Programa de Pós-Graduação em Sociologia
Instituto de Ciências Humanas – UFPEL

AGRADECIMENTOS

Agradeço a atenção e cumplicidade da orientadora Dr.^a Lúcia Helena Alves Müller, ao meu parceiro de trabalho Michel Couto e a todos da Agência Formô.

Agradeço também à colega Bibiana Rossoni pelas dicas e auxílio importantes para a finalização deste trabalho.

Agradeço ao apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) – Código de Financiamento 001 – pela bolsa parcial que possibilitou a realização desta pesquisa.

RESUMO

Esta dissertação é resultado de uma pesquisa antropológica de cunho etnográfico realizada entre 2014 e 2018 no Morro da Cruz, bairro São José, Porto Alegre, RS. O enfoque principal deste trabalho são as relações econômicas inseridas no contexto social de famílias de empreendedores em um bairro pobre. O cotidiano econômico dos agentes é marcado por vínculos, laços étnicos, parentalidade e relações de vizinhança que fazem parte do emaranhado entre a vida pessoal e os negócios. Nesse sentido são acionados capitais, agentes e instituições que compõem os arranjos econômicos locais. O trabalho de campo envolveu diferentes níveis de observação participativa, incluindo a participação do pesquisador em um negócio local e as relações entre os moradores e os “de fora” (pessoas que por diversas razões atuam no Morro) são determinantes na construção dos novos caminhos dos empreendedores locais.

Palavras-chaves: Empreendedorismo; Antropologia Econômica; Vínculos sociais; Desenvolvimento econômico em bairros pobres; Negócios familiares; Negócios étnicos.

ABSTRACT

This dissertation is the result of an anthropological research of an ethnographic nature carried out between 2014 and 2018 in Morro da Cruz, São José neighborhood, Porto Alegre, RS. The main focus of this work is the economic relations inserted in the social context of families of entrepreneurs in a poor neighborhood. The economic daily life of the different agents is marked by different ties, ethnic ties, parenting and neighborhood relations that are part of the tangle between personal life and business. In this sense, different capitals, agents and institutions that make up the local economic arrangements are activated. The fieldwork involved different levels of participatory observation, including the participation of the researcher in a local business and the relationships between residents and the “outsiders” (people who work for different reasons in Morro) are decisive in the construction of new paths for local entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship; Economic Anthropology; Social ties; Economic development in poor neighborhoods; Family businesses; Ethnic businesses.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
1.1. Metodologia	11
1.1.1. Observação e participação	11
1.1.1.1 As atividades em campo e as diferenças de classe.....	13
1.1.1.2 Os "de dentro" e os "de fora": comunidades morais.....	15
1.1.1.3 Mentiras, truques e dissimulações: variações narrativas	18
1.1.1.4 Misturando os papéis.....	19
1.1.1.5 Habitante, pesquisador e empresário:misturando identidades	20
1.1.2. Categorias analíticas	23
2 . O MORRO DA CRUZ	24
2.1. Morros, Vilas e Favelas	26
2.2. Deslocamentos, Migrações e Remoções: o Campo e a Cidade	30
2.2.1. Colonos, italianos, ítalo-gaúchos e “gringos”	34
2.3 Ocupações e apropriações	38
3. O lugar da PESQUISA	43
3.1. Os centrinhos	44
3.2. O centrinho do “topo do Morro”	47
3.2.1. Dia a dia dos empreendimentos no centrinho do “topo do Morro”	50
3.2.2. Distinções, privilégios e restrições	55
3.2.3. Compartilhando o “pedaço”	56
3.2.4. Os “donos da grana”: a elite consolidada	61
3.2.5. “Seu Popellini”: um fazendeiro no morro	64
3.2.6. Daquilo que não se fala muito: o tráfico	66
4. DUAS FAMÍLIAS, DOIS NEGÓCIOS	68
4.1. Daniel e Karen: do Mercado Popellini ao Mercado Progresso	69
4.1.1. A mudança de nome os serviços da gráfica D’ Morro	76
4.2. A gráfica expressa de Romilda e Beto	77
4.2.1. Informalidade como vantagem para os negócios	79
4.2.2. Pesquisador e trabalhador no morro	81
4.3. Os “DE FORA” COMO HABITANTES DO MORRO	83
CONSIDERAÇÕES FINAIS	86
REFERÊNCIAS	92

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1- Perfil dos grupos sociais que formaram o morro da cruz.....	34
Imagem 1 - Centrinho do topo do Morro.....	47
Figura 1- Mapa do Centrinho do topo do Morro	48
Imagem 2- Foto do Centrinho do topo do Morro, rua principal.....	49

INTRODUÇÃO

Não foram poucas as tentativas de elaborar essa introdução. Os rascunhos se multiplicaram pelo fato de eu considerar a introdução uma área nobre de um trabalho, ainda mais um trabalho na área da Antropologia. O material apresentado corresponde ao período da atividade etnográfica, iniciada em 2013 até dezembro de 2018. Foram colhidos depoimentos que foram transcritos em anotações de campo obtidas durante o trabalho de observação participativa no Morro da Cruz. Foi um convívio intenso com famílias e comerciantes a partir de um percurso repleto de desafios, especificamente, estabelecer uma relação de convívio e confiança entre nós. Substituí o nome das pessoas que são apresentadas aqui numa ideia de respeito à privacidade e por entender que esse cuidado não causaria nenhum tipo de prejuízo ao trabalho.

Escrevi e reescrevi essa introdução na tentativa de escapar à ideia de retomar o título logo no início, pois parecia muito clichê apelar para essa prática. Entretanto, páginas e mais páginas depois, ele se impôs e fiquei sem saída. “Aqui o pessoal pensa assim” é uma expressão repetida em diferentes momentos, conversas, caminhadas e foi dita por inúmeros moradores do morro durante o período em que realizei minha pesquisa. De repente, quando eu menos esperava, algum morador já resumia uma questão em meio ao bate-papo: “Olha, aqui a gente pensa assim”.

Essa frase é uma espécie de chave explicativa para diferentes aspectos do cotidiano no Morro. Tal generalização explica as mais variadas questões na vida de todos. Significa que este é o jeito que os moradores fazem algo e que é peculiar a eles. “Aqui o pessoal pensa assim” resume e reafirma uma identidade, um modo de pensar e de fazer daqueles que se vêem, se entendem e se explicam diferentes. Entretanto, ao longo dos trabalhos de campo, é possível perceber que esse pensamento não é diferente, apenas, sob determinados aspectos, específico. O problema é: essa frase ajuda ou piora essa introdução?

Se minha atividade fosse com numa tribo indígena que vive isolada no Alto Xingu ou em uma comunidade rural numa área do interior do estado do Rio Grande do Sul, facilitaria? Identificar uma “gente em um bairro heterogêneo como o São José (onde fica o Morro) faz sentido? O fato de estar tão próximo da universidade que posso

vê-lo da janela do prédio das Ciências Sociais da PUC me faz pensar: O meu “outro” é, portanto, um vizinho, são os moradores de cima do morro.

Penso nos clássicos da antropologia que tem, em sua história, viajantes e exploradores em contato com o outro distante, lugares exóticos, idiomas complexos e rituais peculiares. A “gente” do morro, tantas vezes reafirmado para mim, um estudante fazendo pesquisa em um bairro da periferia de Porto Alegre, traz a questão: que tipo coletividade expressa esse termo? Existe uma gente com características e ideias semelhantes, ou seja, uma comunidade no Morro? E, de alguma forma, essa comunidade pensa ou age diferente de outras pessoas da cidade?

Na medida em que estou ali para estudar os grupos sociais que atuam no morro, os meus interlocutores elaboram explicações, ainda que parciais, para as questões que eu (o outro) apresento. O estranhamento é construído mesmo a partir do eu, ou seja, das minhas vivências, na forma como enxergo esse espaço e como elaboro as questões que surgem no caminho. Com a proximidade física, as diferenças e semelhanças colocam em cheque as identidades culturais, interpretações e reinterpretções que eu havia elaborado antes de chegar ao Morro da Cruz.

As vivências no campo de pesquisa orientaram meu caminho muito mais do que esquemas previamente produzidos. Literalmente, nele é que se desenvolveu a relação intensa e profunda com o lugar e com as pessoas, permitindo-me estabelecer as questões de pesquisa, descrevê-las e analisá-las. Tornei-me o “outro” e esse foi afetado por tudo que aconteceu ao longo das atividades no campo.

Uma vez que o meu objetivo aqui é tratar das relações econômicas no Morro, as formas de comércio locais e seus agentes, é impossível não dizer o quanto elas estão imersas no social. Por isso retomo, já na introdução, a noção de Mauss (2003) sobre fenômeno social total

Nesses fenômenos sociais ‘totais’, como propomos chamá-los, exprimem-se, de uma só vez, as mais diversas instituições: religiosas, jurídicas e morais – estas sendo políticas e familiares ao mesmo tempo -; econômicas – estas supondo formas particulares da produção e do consumo, ou melhor, do fornecimento e da distribuição -; sem contar os fenômenos estéticos que resultam esses fatos e os fenômenos morfológicos que essas instituições manifestam. (MAUSS, 2003, p.187)

A questão econômica aqui é o fio condutor desse emaranhado social¹. Sigo com os questionamentos que nortearam esse projeto: qual a razão da absoluta maioria dos proprietários de espaços comerciais do Morro da Cruz ser composto por migrantes do interior, brancos de origem ítalo-gaúcha? Como se processa essa italianidade num morro em Porto Alegre? É possível falar de italianidade num contexto de periferia na capital do rio Grande do Sul? Ao mesmo tempo, a população negra, que corresponde à metade da população do morro, quando empreende atua na prestação serviços e essas iniciativas são na maioria das vezes protagonizadas por mulheres. Quem são os empreendedores negros e qual a razão de serem em número muito menor e com negócios de menor porte? Finalmente, como se dão essas relações de gênero, etnia, raça e classe social no ambiente dos negócios no Morro da Cruz? Sob certo aspecto, o que leva os negros a entender o Morro como “seu lugar”?

No primeiro capítulo apresento a metodologia destacando as relações com os agentes e, também, os tipos principais grupos sociais articulados ao comércio.

No segundo capítulo, de forma resumida, apresento a formação histórica do Morro da Cruz. Porém, considerando que a categoria “morro” é complexa, faço algumas diferenciações e aproximações entre morro, favela e vila. Levo em conta a construção dessas palavras na cidade de Porto Alegre e no Rio de Janeiro, onde “surgiu” a favela. Ainda nesse capítulo busco na história escrita e, também, na história oral relatada pelos moradores, um esboço sobre o povoamento do Morro. A partir dos deslocamentos históricos e sociais (migrações rurais e remoções de áreas urbanas) é que situo os principais grupos sociais que constituíram a população que pretendo abordar nesse trabalho: colonos, proletários (trabalhadores rurais e trabalhadores urbanos) e ociosos (malandros, vagabundos, desocupados e biscateiros). Fecho este capítulo relacionando as formas de posse da terra (ocupação e apropriação) levando em conta as formas de fazer e de viver dos grupos sociais citados e a consequência desses processos.

No terceiro capítulo foco em um espaço social e geográfico cujo objetivo é descrever uma área específica do no Morro: o Centrinho. O Centrinho articula áreas no Morro onde os negócios que ali atuam se complementam, colocando em relevo práticas comerciais específicas. Isso diz respeito às propostas teóricas que afirmam

¹ Destaco a importância dos trabalhos da Dr^a Lucia Muller, especial : “ Negócios na Periferia: Comércio de bens e serviços em uma comunidade carioca no contexto das ações de ‘pacificação’.

novas centralidades urbanas nas grandes cidades (metrópoles), ou seja, o centrinho é o lugar por onde diferentes fluxos de pessoas do Morro convergem para os mais diversos fins. O “centrinho no topo do Morro” é o lugar onde realizo o trabalho de campo. Descrevo as pessoas, as interações no cotidiano e a trajetória de duas famílias que moram e tem seus negócios.

No quarto capítulo, a partir das descrições apresentadas nos capítulos anteriores, faço uma análise dos vínculos sociais estabelecidos entre dois comerciantes (e suas famílias) no “centrinho do Topo do Morro”, seus efeitos sobre as mudanças nos papéis sociais destes sujeitos. Em outras palavras, os negócios produzem transformação social e desenvolvimento econômico a partir de relações específicas. Abordo, simultaneamente, questões de gênero, etnia e classe social. Destaco o modo como os negócios podem ser transformadores, ou seja, como as ações envolvendo um negócio produzem interações, conflitos produtivos e expõem preconceitos e discriminações. Apresento os “*de fora*” como um grupo formado de múltiplos agentes e institucionalidades, como se estabeleceram no Morro e quais as consequências desse processo. Tento mostrar os “*de fora*” surgindo como categoria definida pelos próprios moradores. É neste espaço que tento estabelecer a relação entre os diferentes grupos a partir das ações e transformações acontecidas ao longo dos anos de pesquisa. Nesse sentido, o entendimento de que estruturalmente existe um processo de mudança em andamento no Morro da Cruz, ou seja, a ascensão ainda bastante discreta de grupos que historicamente não participavam de algumas atividades ligadas ao empreendedorismo local. Esses grupos, formados por negros e mestiços, atualmente buscam espaço empreendendo no mercado local. A disputa coloca em evidência questões étnicas e a forma como as relações comerciais foram historicamente produzidas no Morro e, ao mesmo tempo, explicita acordos locais (para a superação desses conflitos).

1.1. Metodologia

1.1.1. Observação e participação

Para esta pesquisa realizei entrevistas com diversas pessoas ligadas aos grupos estudados ao longo de mais de 4 anos. Já havia outras pesquisas acontecendo quando cheguei ao Morro da Cruz e isso determinou algumas de minhas ações. A presença de outros pesquisadores no mesmo local significou, entre outras coisas, entender o lugar

que os outros pesquisadores e as pesquisas ocupavam dentro do imaginário local e buscar o meu próprio lugar naquele campo. Entendo esses movimentos e entendimentos fazem parte da atividade etnográfica. Encontros e desencontros. Como descreve Rolnik (2014): “No encontro, os corpos, em seu poder de afetar e serem afetados, se atraem e se repelem” (ROLNIK, 2014, p. 31).

Durante os primeiros meses, o campo é uma “aspirante-a-noivinha” (ROLNIK, 2014, p.32) e o encantamento é pleno, mútuo, empolgado. Em 2013, quando começo meu trabalho no Morro, a colega pesquisadora já estava estabelecida com 6 anos de pesquisa e a nossa parceria foi fundamental para minha integração junto à comunidade. Essa relação me permitiu circular entre as pessoas e grupos de maneira muito mais rápida.

Por outro lado, os moradores já conheciam o processo de pesquisa da colega. As próprias fontes, em alguns casos, começaram a sugerir como eu devia trabalhar: “tu precisa falar com a dona Maria da rua tal, pois tens que conhecer a família dela”. “A tia Fulana – referindo-se a colega pesquisadora – sempre faz assim”. Não demorou muito para eu achar que o grupo de moradores ao qual fui integrado já tinha um tipo de relação bastante específica e determinada a partir das ações da minha colega, uma espécie de roteiro sobre o que é a atividade de pesquisa. Em muitos casos essa forma de fazer atrapalhou as minhas relações no lugar.

Conforme criamos intimidade, eu e meus interlocutores (e esse foi um trabalho exaustivo), necessitei lidar com os estereótipos sobre os pesquisadores que dominavam a maioria das pessoas daquela comunidade. E foi no dia-a-dia que surgiram diversos enfrentamentos. “É que você sabe, intensidades buscam formar máscaras para se apresentarem, se ‘simularem’; sua exteriorização depende de elas tomarem corpo em matéria de expressão. Afetos só ganham espessura real quando se efetuem”. (ROLNIK, 2014, p. 31)

Quanto mais tempo passávamos juntos, eu e a colega antropóloga, mais essas afetações possuíam ruídos. Os primeiros – e mais visíveis – são os enfrentamentos das diferenças. No dia-a-dia as relações se explicitam em formas de fazer e objetivos diferentes.

Estamos diante de imaginários sociais que começam a se contrapor. O lugar também é um “campo de disputas” (BOURDIEU, 2013) onde, nitidamente, eu sou o estranho ou estrangeiro, condição verificada ao longo da permanência em campo pelas afirmações dos interlocutores desta pesquisa: “Vocês são lá de baixo e tem dinheiro”;

“Vocês sobem pra cá para saberem da gente e depois vão embora”; “Vocês usam a gente”.

De acordo com SOUZA (2018), esse imaginário social surge a partir da vida cotidiana,

Ao contrário de teorias, o imaginário social significa que as pessoas comuns percebem como sendo seu ambiente social, percepção que quase nunca assume a forma explícita de teorias, mas que se manifesta, ao contrário, sob a forma de imagens, histórias, lendas, ditos populares etc. É nesse imaginário social que permite a pré-compreensão imediata de práticas cotidianas ordinárias, permitindo acesso compartilhado de legitimidade da ordem social. Por conta disso, o imaginário social é factual e normativo. (p. 144)

A observação sobre nós, os pesquisadores, não tem a ver com a nossa atuação. Não tem a ver conosco. Eles não estão falando de nós, mas do que significamos historicamente e daquilo que supostamente representamos no seu imaginário. O discurso não é aplicado em relação às pessoas, mas ao grupo social (ou classe) ao qual estamos supostamente incluídos.

Também pelo mesmo motivo, o imaginário social não é situacional ou preso a contextos específicos, já que cada situação particular é informada e condicionada por uma pré-compreensão inarticulada mais abstrata e mais geral, que faz com que cada situação particular apareça precisamente daquela forma e não de outra qualquer. Precisamente por sua inarticulação, a palavra imaginário é adequada. Como se comportar, como falar, como se relacionar por referência às várias hierarquias sociais, etc, tudo remete a um mapa social que guia implicitamente nossa conduta. (SOUZA, 2018, p. 144)

1.1.1.1. As atividades em campo e as diferenças de classe

No decorrer das minhas atividades de campo, as relações com o grupo de moradores do Morro da Cruz envolvidos na pesquisa e construídas pela outra pesquisadora tornaram-se inviáveis dentro daquilo que eu tinha como perspectiva para atuação. Frequentemente, as pessoas desse grupo me abordavam pedindo auxílio financeiro e sugerindo que eu devia contribuir com ações específicas na comunidade (obras, mutirões, eventos, entre outras). A própria colega de pesquisa começou a realizar atividades sociais com a comunidade, fora do âmbito de nossas pesquisas, e exigiu minha participação que passou a consumir tempo e recursos. O noivado com o campo, em parte, havia “gorado”. (ROLNIK, 2016)

O sistema de contrapartidas instituído ficou oneroso para mim, que tinha menos recursos financeiros que a minha colega de pesquisa. Manter as contribuições dificultava o trabalho e, mais do que isso, exigia, além de dinheiro, um recurso que eu não dispunha: tempo.

O importante dessa primeira experiência foi estabelecer um vínculo com a comunidade a ponto de as pessoas sentirem-se a vontade para demonstrar, por exemplo, suas impressões sobre as atividades que são realizadas por gente “**de fora**”. Essa condição homogeneizante foi um dos desafios a serem superados dentro da minha pesquisa. Demonstrar que os pesquisadores não são um grupo unificado formado por um tipo único. De alguma forma, eu tenho também que me relatar nesse jogo, isto é, ter reconhecida minha identidade como pessoa.

Se tento dar um relato de mim mesma, e se tento fazer reconhecível e compreensível, devo começar com um relato narrativo da minha vida. Mas essa narrativa será desorientada pelo que não é meu, ou não é só meu. E, até certo ponto, terei de me fazer substituível para me fazer reconhecível. A autoridade narrativa do ‘eu’ deve dar lugar à perspectiva e à temporalidade de um conjunto de normas que contesta a singularidade de minha história. (BUTLER, 2015, p.52)

Não apenas preciso me posicionar, mas me incluir na narrativa, buscar o que signifique dentro dessa trama para meus pares e para as pessoas que fazem parte deste cotidiano. Talvez isso me ajude, também, a entender as minhas máscaras, dissimulações e outros recursos que entram no jogo da interação. Não pretendo que esses relatos virem uma camisa-de-força, mas, pelo contrário, me ajudem a lidar com estigmas e discriminações que de outra forma passariam imperceptíveis.

Minha colega, por exemplo, uma pessoa de classe-média alta e com acesso a contatos e atividades de distintos grupos sociais de Porto Alegre é totalmente diferente de mim. Geralmente, ela coloca seu veículo à disposição, consegue doações expressivas de roupas e aparelhos eletrônicos, ajuda economicamente diversas pessoas e não tem muita preocupação em expor referências de sua vida nas redes sociais (como viagens para o exterior, participação em eventos sociais e outros aspectos do seu estilo de vida). Explicitar que eu não possuía os mesmos recursos financeiros e disponibilidade de tempo às atividades da comunidade foi demorado e exigiu paciência e rupturas.

Essa perspectiva pessoal do pesquisador com o grupo pesquisado definiu e produziu estratégias para a negociação entre ambos. Ainda assim, mesmo que eu tente estabelecer as diferenças entre os pesquisadores, o *habitus* (BOURDIEU, 2013) do

pesquisador que está em mim (e muitas vezes tente negá-lo) é contrastivo com o dos moradores do Morro. Ou seja, para o imaginário social local, os pesquisadores existem como uma classe, um grupo social distinto.

O princípio das diferenças mais importantes a ordem do estilo de vida e, mais ainda, da 'estilização da vida', reside nas variações da distância objetiva e subjetiva ao mundo, a suas restrições materiais e urgências temporárias. A exemplo da disposição estética que é uma de suas dimensões, a disposição distante, desligada ou desenvolta em relação ao mundo ou aos outros, disposição que mal pode se designar por subjetiva já que ela é objetivamente interiorizada, só pode se construir em condições de emergência relativamente desembaraçadas de urgência. (BOURDIEU, 2006, p. 352)

Na medida que nós, os pesquisadores, e eles, os moradores do Morro, interagimos, as divergências e convergências criaram pontos de tensão e de transformação para todos. Além disso, entre os próprios pesquisadores surgem diferenças que mostram, em muitos casos, a falta de unidade. Uma parte significativa dessas questões tinha a ver com os estereótipos e as visões que cada parte tinha da outra, isto é, como cada grupo via o outro. Sendo assim, além da tensão entre “dentro” e “fora”, eu tento descrever que os “**de fora**” não têm uma unidade. Mas estou enganado.

No primeiro momento, eu e a colega pesquisadora formamos algo parecido com um grupo de trabalho que foi chamado de Coletivo Antropológico que, entendendo seus limites, não participava das discussões entre os grupos da Associação de Moradores do Morro da Cruz. Na convivência cotidiana os diferentes capitais sociais pesaram entre nós. As tensões não tratavam apenas da relação de classe estabelecida com os moradores do morro, mas das diferenças entre os próprios pesquisadores. Sem a mediação de uma instituição (por exemplo, a universidade) os indivíduos (os pesquisadores) e seus capitais sociais ficaram expostos.

1.1.1.2. Os “**de dentro**” e os “**de fora**”: comunidades morais

Na Associação dos Moradores do Morro da Cruz, as brigas aconteciam em diferentes tempos e entre diferentes grupos que costumavam frequentá-la. A mais frequente era a tensão entre o grupo dominante, de características conservadoras e os grupos mais progressistas. O grupo mais conservador - geralmente mulheres mais velhas e com algum histórico em atividades político-partidárias na comunidade - é

formado pelas dirigentes que há anos assumiram o controle da Associação por via política (orientadas por um partido político). Uma vez terminado o trabalho de campo, a colega antropóloga decidiu colaborar com a Associação através de doações, visitas e outros investimentos. Sua ação passou a ser política e ligada às necessidades criadas no contexto da associação. O outro grupo, por sua vez, mais heterogêneo e jovem, tenta apresentar novos formatos e ocupações do espaço. Esse grupo é formado por empreendedores negros, jovens e lideranças locais que pensam em desenvolvimento econômico. De alguma forma, os pesquisadores são acionados por ambos os grupos atuando como força política, isto é, funcionam como ponto de equilíbrio em alguns impasses.

Como disse anteriormente, na fase inicial da pesquisa eu era requisitado para conseguir “recursos” em diferentes tipos de eventos e reuniões. Várias pessoas se mostravam absolutamente interessadas naquilo que poderiam obter em termos de benefícios através dos pesquisadores e suas redes de contatos.

Em vários momentos, por exemplo, as pessoas fingiam participar ou entender o que estávamos fazendo e, do outro lado, nós fingíamos que estava tudo certo. Os conflitos surgem justamente quando os interesses se incompatibilizam. Volta e meia, de ambos os lados, surgiam discussões e brigas repletas de acusações, críticas, escárnios e rupturas. Esses conflitos são parte integrante das observações de campo, pois no momento das acusações e farpas as diferenças são colocadas em evidência. As identidades são ativadas e a forma mais explícita de fazer isso é evocar a questão do “dentro” e “fora”. “Vocês não são daqui” traça um limite, uma identidade ligada ao lugar e que bota fim a uma discussão. Ao mesmo tempo, os “**de fora**”, especificamente os pesquisadores, acabam construindo formas reativas de deslegitimação daquilo que é trazido pelos nativos (os “**de dentro**”) com explicações como “eles não entendem”.

São recursos, tentativas de deslegitimar as ações ou ideias de um grupo em relação a outro, no caso, as tensões entre “**de dentro**” e “**de fora**”². Essas identidades funcionam para os líderes locais e moradores em geral para lidar com gente que não mora no Morro. Mas, o interessante é que em todo esse tempo essa questão local foi acionada sempre no intuito de tensionar a presença de alguém de fora, fossem agentes

1 A categoria **de fora** terá diferentes usos e sentido ao longo deste trabalho, porém, sempre refere a condição de dentro e de fora do Morro da Cruz.

públicos ou privados, no sentido de exigir participação e representatividade. Ou seja, se tratou da reivindicação de atuar no próprio lugar.

Em nenhum momento da pesquisa senti um afrouxamento da polarização “nós” e “eles”. Parece que as brigas colocam sempre em destaque o quanto as diferenças são mantidas independente de ações, discursos e tempo. Na medida em que há um conflito posto, as diversas tensões que ocorrem nas margens no cotidiano do morro precisam ser administradas, contornadas, suportadas. Gostaria de salientar um aspecto importante: as mentiras e as performances de campo.

Nessa lógica, a diferença entre os “**de dentro**” e os “**de fora**” ressalta o aspecto da comunidade moral. Minha hipótese aqui é que a comunidade moral os “**de dentro**” existe como relativa aos “**de fora**”, especificamente, aqueles que atuam no morro.

Nesta perspectiva, alguém é membro da comunidade moral quando possui um padrão de racionalidade que lhe permita levar em conta as conseqüências de sua ação e da ação de outros sobre as vidas de outros, sendo esta alteridade entendida no plano coletivo, no sentido de que afeta o maior número de pessoas. Esta prioridade do coletivo sobre o individual caracteriza a abordagem universalista. Esta abordagem, porém, não precisa partir necessariamente de uma visão kantiana, apriorística; nesse caso, alia a preocupação com o maior número com uma atenção ao contexto, à prática, às situações.
(ROUANET, 2007, p. 48)

A comunidade moral existe a partir de um campo de disputas articulando tensões em grupos situados num mesmo lugar. De certa forma, ao construir a ideia dos “de fora” os grupos de moradores do Morro estão agindo de forma política numa tentativa de evitar uma série de intervenções locais onde os moradores nunca são questionados, inclusive pelos pesquisadores.

Argumentei aqui que o *anseio ético* é o princípio que promove a expansão dos direitos em seu movimento universal. O anseio ético é um movimento em direção ao bem não alcançado, uma abertura alimentada pela *presença da alteridade* e que se manifesta na experiência de insatisfação com relação tanto aos padrões morais compartilhados – que nos fazem membros natos de uma comunidade moral – quanto às leis que orientam nossa conduta na sociedade nacional da qual fazemos parte. Em outras palavras, não é outra coisa senão *uma ética da insatisfação*, encontrável entre os cidadãos de qualquer nação e nos membros da mais simples e coesa das comunidades morais, o que constitui o *fundamento dos direitos humanos*. Nesse caminho, o nós se mostra sensível e vulnerável à desafiadora existência dos outros, e vontades estranhadas, dissidentes, inconformadas, inscrevem lentamente suas aspirações no discurso da lei. (SEGATO, 2005, p.23)

As comunidades morais são articulações identitárias possíveis. Elas estão relacionadas à forma como um determinado grupo age e pensa diante do outro dentro de um espaço específico. Ou seja, a ação (ou formação) de uma comunidade moral acontece dentro de um espaço determinado e um contexto levando em conta, inclusive, as disputas de poder.

1.1.1.3. Mentiras, truques, segredos e dissimulações: variações narrativas

Pretendo abordar a questão de das performances em campo, a partir das narrativas, muitas vezes repletas de mentiras, dissimulações, truques e segredos. Mentir para quem é “**de fora**” pode, inclusive, ampliar o conceito de mentira. Mentir para quem é “**de fora**” é diferente que mentir para quem é “**de dentro**”. O uso da mentira pode ser uma forma de preservação de coisas que um determinado grupo julga não ser importante para outro. Ou, ainda, de algo que não deve ser compartilhado. A ideia de que as pessoas mentem sempre nos causa uma espécie de incômodo. Só que, como em Barnes(1996): “Em uma sociedade onde a mentira é esperada, contar a verdade pode ser uma forma de mentir” (BARNES, 1996, p. 179), a mentira é parte integrante do trabalho de campo. Mais do que isso: os pesquisadores não mentem em campo?

“Da mesma forma, os que estão dentro e os que estão fora são tratados de forma diferente no modo como suas verdades são percebidas”. (BARNES, 1996, p. 132)

Nós – os **de fora** - também mentimos. Muitas vezes eu me senti “o trouxa” do grupo, aquele ao qual era solicitado coisas e, ao mesmo tempo, excluído de determinados processos. “(...) o tipo de relação existente entre o mentiroso e o ingênuo tem certa relação com quais mentiras são contadas e com o modo como elas são percebidas”. (BARNES, 1996, p.132)

Inicialmente, a sensação de ser alvo de piada (quando não estava presente), aquele para a qual pedir coisas (o estudante, visto como “burguês”) e ludibriado me incomodou. Quem não ficaria incomodado? Passei a colocar essas sensações como parte integrante do trabalho. Além da condição de ser **de fora**, estudante universitário foi motivo piadas e escárnio. Pesquisador e universitário são representados no imaginário local como pessoas de classe média e alta. “O universitário é um burguês que ganha a vida estudando teoria e escrevendo aquilo que a gente vive no morro”, me disse um morador. A sociologia da mentira de Barnes (1996) foi importante por ajudar a

entender o papel da mentira no processo de pesquisa. Ao colocar essas performances que envolviam mentiras, mal entendidos, simulações e chantagens como parte nas minhas atividades, passei também a tentar incluir a mentira nas minhas avaliações pessoais. Passei a tentar identificar e a categorizar determinados tipos de mentira como necessários e importantes de acordo com o contexto. E já entendendo que muita coisa não era mentira, afinal de contas.

O limite entre os que estão dentro e fora do grupo, o limite da comunidade moral, pode então variar de acordo com o contexto. Um indivíduo que pode ser enganado em determinadas situações como alguém estranho ao grupo, pode, em circunstâncias diferentes, tornar-se alguém do grupo, que deve ser tratado com sinceridade. Nem todos os membros de uma comunidade moral são tratados de uma mesma maneira; o status relativo dentro da comunidade tem de ser levado em conta. (BARNES, 1996)

Depois de alguns anos, a minha condição de pesquisador havia mudado. Ainda que as diferenças de classe sejam mantidas e irreversíveis e eu era tratado (e sempre serei) como alguém **de fora**, senti nitidamente que já não me tratavam com tanto desdém. Ser **de fora** pode ter muitas variações. A mentira contada já não era mais a mesma. Outras mentiras surgiram.

1.1.1.4. Misturando os papéis

Na medida em que me afastei do grupo da colega desenvolvi relações com outros grupos e pessoas do Morro. Essa prática gerou buscas e novas opções para pesquisa. Com o passar do tempo, a minha etiqueta como **de fora** tinha desbotado. Essa construção já não me atingia direto e nem funcionava da forma eficaz de outros tempos. Além disso, a categoria **de fora** é limitada. Diversos novos empreendedores surgiram no Morro e alguns se instalaram e graças a suas conexões (que poderíamos chamar de “apadrinhamentos”). Estão mais próximos da **elite consolidada** do que **de fora**.

Entendo que o vínculo estabelecido com as pessoas em campo é que estabelece graduações para, por exemplo, a múltiplas formas de ser **de fora** e que os vínculos estabelecidos nos oferecem uma boa explicação para o processo. Busco, na teoria da psicologia social, o conceito de vínculo:

O vínculo é um conceito instrumental da psicologia social que assume uma determinada estrutura e que é manejável operacionalmente. O

vínculo é sempre um vínculo social, mesmo sendo com uma só pessoa; através da relação com essa pessoa repete-se uma história de vínculo determinados em um tempo e em espaços determinados. Por essa razão, o vínculo se relaciona posteriormente com a noção de papel, de **status** e de comunicação”. (RIVIÈRE, 2007, p.31)

Cada nova relação estabelece novos vínculos e negociações de espaços, papéis e relações. Foi durante uma das reuniões da Associação de Moradores que conheci Beto³. Já havíamos conversado antes e percebi que ele tentava aproximar-se da Associação (formada basicamente por senhoras mais velhas que passam os dias assistindo televisão e costurando) e dos pesquisadores. Ao mesmo tempo, Beto é crítico e questiona os papéis dos **de fora** em diversos momentos.

Para um lugar que foi ocupado com intensidade a partir da década de 1960 por pessoas vindas do interior, a ideia de **nascido e criado** só faz sentido para a segunda ou terceira geração de moradores, ou seja, jovens ascendentes que criaram raízes no lugar. Essa é mais uma das identidades locais possíveis e que são acionadas a partir da tensão entre grupos em disputa, nesse caso não somente como os **de fora**, mas também como diferenciação entre os **de dentro**.

Nossas conversas se intensificam em sua loja/escritório no Morro. A ideia de Beto é atuar como um publicitário, designer e empreendedor prestando serviços para os demais moradores. Depois de vários encontros decidimos fazer trabalhos juntos pelo fato de eu já ter atuado como jornalista e publicitário durante anos. A partir daí nossos vínculos mudaram e o modo como sou visto e representado no Morro se alterou. Passei a ser considerado parceiro/sócio e, também, um empreendedor local e, ao mesmo tempo, **de fora**. Adiante explico como isso foi importante no desenvolvimento da minha pesquisa.

1.1.1.5. Habitante, pesquisador e empresário: misturando identidades

Beto se descreve como morador “raiz”, ou seja, **nascido e criado** no morro. O dia-a-dia do escritório no Morro é sempre movimentado, pois a empresa oferece à comunidade vários produtos: brindes, cópias reprográficas, camisetas, impressões, entre outros. Isso faz com que muitas pessoas entrem diariamente no escritório. Além de clientes, percebo uma diversidade de pessoas que circulam para conversar,

³ A trajetória de Beto será tratada adiante em capítulo específico. Seu registro aqui serve como referência ao meu trabalho de campo.

perguntar e obter variadas informações. Foi aí que pude notar a quantidade de parentes, pessoas conhecidas e do circuito de relacionamento de Beto.

Os idosos, por exemplo, Beto chama geralmente de “tio”. Um dos meus questionamentos é justamente esse: “Tenho a sensação de que todo mundo é teu parente”. E ele responde: “Eu tenho mesmo vários parentes aqui, mas com a maioria deles não tenho muito contato”.

Minhas atividades no Morro mudaram significativamente quanto passei a ser um trabalhador / empreendedor no local, pois incluíram novos deslocamentos, encontros e rotinas típicas de um trabalhador na periferia. Em que pese eu representar, nessa condição, um grupo muito pequeno de pessoas que vai para o Morro para trabalhar (a maioria desce para a cidade para trabalhar em algum bairro), este grupo é composto por empresários que têm negócios na parte alta do Morro. Ou seja, de certa forma, quem vêm trabalhar no Morro é gente de maior poder aquisitivo, ou seja, uma **elite consolidada**.

Além disso, uma vez que passo muitas horas no Morro da Cruz e por esta razão começo a utilizar com mais frequência os produtos e serviços locais. Uso mais o supermercado, os pequenos bares que servem almoço, serviço de almoço em viandas. Atendo pessoas no guichê da loja e essa vivência permite ampliar a experiência da pesquisa e a transformar as impressões que a comunidade tinha sobre a minha presença.

Depois de um tempo de trabalho em conjunto, Beto sugeriu mudar o nome da empresa e que eu deveria ser sócio. Essa nova condição coloca em foco o tema da participação e observação. Do ponto de vista legal, de fato, a mudança de status de colaborador para associado não significou nenhum tipo de contrato formal ou quaisquer outros documentos de sociedade registrada. Apenas estabelecemos um aprofundamento e um comprometimento maior entre nossa parceria de forma pessoal.

Entendemos, assim, nossa noção de um vínculo uma vez que podemos estabelecer um vínculo com uma caixa de fósforos, com o isqueiro, com um livro, com uma cadeira, com uma mesa, com uma casa, etc. Cada um desses vínculos tem um significado particular para cada indivíduo. No vínculo está implicado tudo e complicado tudo. (RIVIÈRE, 2007, p.32)

Em uma de nossas conversas Beto argumentou que eu não precisaria “me preocupar com a grana, afinal eu tenho outras fontes de renda”. O que impressionou

nesse argumento sobre minha condição financeira, algo que nunca conversamos profundamente, foi sua certeza. A partir do senso comum local, Beto acreditava que os pesquisadores e acadêmicos receberiam verbas significativas para desenvolver suas pesquisas e, além disso, complementar suas rendas participando de eventos e ministrando palestras. Depois dessa conversa ele se mostrou relativamente frustrado, pois expliquei minha condição de bolsista e, mais ou menos, expus alguns valores que eram pagos aos estudantes e pesquisadores pelas universidades brasileiras e órgãos de fomento de pesquisa. Afirmei que o dinheiro que receberia pelo meu trabalho na agência serviria para custear as minhas despesas do dia-dia, pois ao contrário do que ele pensava, ser bolsista não cobria o meu sustento. O desapontamento de Beto e, ao mesmo tempo, sua observação de que “eu vou ver como o morro é uma mina de dinheiro” me fizeram acreditar que esse novo status me permitiria acesso a outros meios. E, de certa forma, isso significa que nossos vínculos teriam desdobramentos.

Esse foi o primeiro de uma série de relatos de comerciantes após eu começar a trabalhar no morro. Muitos explicitavam as vantagens locais, as oportunidades. Antes disso, nenhum deles havia expressado as qualidades locais com tanta eloquência. Esse tipo de relato foi muito importante para eu entender que o passo que havia dado. “Mas, olha, não fala para mais ninguém. Não queremos mais gente aqui”, diz um comerciante. De alguma forma, meu novo status proporcionou novas interlocuções.

Mas – e insisto sobre esse ponto, pois é aqui que se torna eventualmente possível o gênero de conhecimento a que visio -, o próprio fato de que aceito ocupar esse lugar e ser afetada abre uma comunicação específica com os nativos: uma comunicação sempre involuntária e desprovida de intencionalidade, e que pode ser verbal ou não”. FRAVET-SAADA, 2005, p. 159)

Tenho aqui uma observação importante. A partir do momento que passei a efetivamente realizar negócios percebi que a atitude dos empreendedores locais em relação a mim mudou. Ao mesmo tempo, percebi que eu também mudei. Novos elementos, ou melhor, coisas a consideradas anteriormente *menos* importantes passaram a ter um papel de mais destaque.

É possível observar duas mudanças nesse contexto. A primeira é na forma como eu sou visto. Por exemplo: estar em horário integral no morro passou a significar, inclusive, um desembolso maior de dinheiro e, conseqüentemente, me motivou a ganhar mais. Num processo de negociação isso significa que preciso também buscar

efetivar negócios, isto é, preciso ganhar dinheiro. Nesse processo passo a desenvolver relações mais intensas e objetivas com os empreendedores. Ou seja, saio da minha condição de observador e preciso *obter lucro* nos negócios.

A segunda mudança é que, entre os comerciantes, a ideia que eu resolvi *colocar a mão na massa* predominou. “Agora sim!”, “Vai finalmente ver o morro *de verdade*” são expressões ditas pela maioria dos empreendedores.

Essa variação entre *teoria e prática, real e narrado* a partir da mudança de status e dos vínculos diferenciados, me aproximam daquilo que os comerciantes entendem (imaginário social) como “trabalho” e passo a ser visto como alguém mais próximo, mais ***de dentro***, mais “trabalhador”.

1.1.2. Categorias analíticas

Para desenvolver este trabalho criei categorias para explicitar e auxiliar na descrição dos fenômenos observados no Morro.

Especificamente em relação aos grupos sociais observados necessitei criar um contraste a partir das próprias narrativas, a partir daí é que surgiram: ***elite consolidada, nascidos e criados e de fora*** (já mencionadas acima). Essas categorias serão exploradas e especificadas ao longo do texto. “Assim, os agentes sociais que o sociólogo classifica são produtores de não apenas atos classificáveis, mas também de atos de classificação que são eles mesmos classificados”. (BOURDIEU, 2013, p.414) Ou seja, essas categorias são extraídas dos diálogos com os moradores.

Essas categorias colocam em evidência os grupos sociais que fazem parte deste estudo e são usadas umas em relação às outras, ou seja, são complementares e, por vezes opostas. Tal descreve Bourdieu (2013):

As oposições aparentemente mais formais dessa mitologia social devem sempre sua eficácia ideológica ao fato de que elas remetem mais ou menos discretamente às oposições mais fundamentais da ordem social: a oposição que, inscrita na divisão social do trabalho, se estabelece entre dominantes e dominados, por um lado, e, por outro, a oposição que, baseada na divisão do trabalho de dominação, dois poderes, dominante e dominado, temporal e espiritual, material e intelectual, etc. (BOURDIEU, 2013, p. 436)

Apesar de, em muitos casos, as categorias são relacionais e opostas, não se trata de “mundos hostis” (ZELIZER, 2011). Pelo contrário, estão em constante transformação e interação. Nesse sentido, a oposição estrutural descrita pela categoria

é permeada pela vida prática, pelas interações inevitáveis, pactos e negociações entre os agentes e grupos sociais.

2 . O MORRO DA CRUZ

Porto Alegre⁴ ocupa uma área de planície circundada por 40 morros que abrangem 65% da sua área. O bairro São José, onde está situado o Morro da Cruz, tem 30.073 habitantes, representando 2,13% da população do município. Com área de 3,56 km², equivalente a 0,75% da área do município, sua densidade demográfica de 8.447,47 habitantes por km². A taxa de analfabetismo é de 3,48% e o rendimento médio dos responsáveis por domicílio é de 2,22 salários mínimos.

O Morro da Cruz começou a ser ocupado na década de 1950, a partir de uma ação da prefeitura do município que loteou parte da área para que as populações removidas das áreas centrais da cidade pudessem ter opção de moradia.

Inicialmente chamado de Morro da Guampa, depois de Chácara José Murialdo, o nome definitivo, Morro da Cruz⁵, surgiu após a colocação de uma cruz de madeira na sua parte mais alta pela congregação dos padres murialdinos⁶, também nos anos 1950, que podia ser avistada na avenida Bento Gonçalves e assim ficou conhecido como o “Morro da Cruz”. Hoje esta cruz foi substituída por uma cruz de metal.

Em termos de representatividade cultural para a cidade, uma das principais atividades realizadas no bairro desde a década de 1960 é a encenação da Paixão de Cristo, que acontece na época da Páscoa juntamente com uma série de celebrações realizadas pela comunidade católica, colocando o Morro em destaque. O evento ocorre anualmente acompanhado por uma procissão que se inicia Santuário São José do Murialdo, no bairro Partenon. Os fiéis que costumam prestigiar a festividade, caminham cerca 1,5 quilômetro até o destino o final, o alto do morro, local onde está fixada a cruz.

Nas décadas de 1970 e 1980, o Morro da Cruz apareceu nos noticiários policiais da cidade. A ação de dois traficantes, que se tornaram ilustres bandidos urbanos colaborou para uma imagem negativa sobre o lugar. Humberto Luciano Brás de Souza (conhecido como Carioca), morto em 1989, e Eduardo Corrêa dos Santos (conhecido como Anão), morto em 1979, tinham o respeito da comunidade. A importância deles pode ser avaliada pela bandeira preta que permaneceu hasteada por 10 anos na Cruz.

⁴ Dados da prefeitura municipal de Porto Alegre e do censo do IBGE (2010).

⁵ Dados provenientes do site da prefeitura de Porto Alegre, acessado em março de 2019

http://lproweb.procempa.com.br/pmpa/prefpoa/observatorio/usu_doc/historia_dos_bairros_de_porto_alegre.pdf

⁶ Ordem fundada por São Leonardo Murialdo, no dia 19 de março de 1873, em Turim na Itália e dedica-se aos trabalhos de educação e obras sociais.

De acordo com Dona Joana (82 anos), moradora do Morro há mais de 50 anos, uma das informantes desta pesquisa, “antigamente era tudo mato aqui, as pessoas viviam em sítios e tinham criação”. Na época, como conta ela, o transporte público ainda era o bonde, cujo fim da linha ficava na igreja São Jorge, ao lado do Sanatório São Pedro. Dona Joana, além de moradora antiga, foi uma das primeiras parteiras do lugar na década de 1960, conta que subia e descia diariamente mais de uma hora para ir trabalhar numa casa de família. Os partos domiciliares eram uma necessidade para as pessoas na medida em que o deslocamento até os hospitais, no centro da cidade, era complexo. “Fiz os partos dos filhos do Carioca”, conta. Além disso, a velha senhora de cabelos brancos tem orgulho de falar sobre o fato de ter trabalhado a vida toda num “emprego com carteira assinada em casa de família” e fica séria ao lembrar que saía de casa em plena madrugada deixando os filhos pequenos sozinhos (o mais velho com seis anos): “Eu colocava uma cerca no quarto. Aí deixava água, comida e de vez em quando uma vizinha vinha dar uma olha olhada neles. Saía cedo e caminhava um bocado. Ainda estava escuro quando eu saía”, afirmou em uma de nossas conversas.

A precariedade dos transportes se manteve por muitos anos para os moradores do Morro da Cruz. A primeira linha de ônibus específica para o Morro da Cruz só entrou em operação na década de 1990, após muitos protestos dos moradores. Nessa época, também a infraestrutura do lugar teve mudanças significativas a partir da implantação das ações do Orçamento Participativo⁷ (OP).

Apesar de possuir uma bela vista da cidade e diversas áreas verdes, incluindo nascentes de água e trilhas ecológicas, o Morro é frequentado basicamente por seus moradores e esses espaços são praticamente desconhecidos por eles. A alta densidade populacional, resultado em uma ocupação desordenada do solo, e, a precariedade do local também inibem qualquer atividade turística ou de lazer na região. Os espaços coletivos como as praças e quadras são reduzidos e não recebem manutenção com a frequência necessária. O mercado imobiliário, na maior parte informal, é bastante movimentado. Por toda a parte é possível identificar imóveis para alugar e vender (o tipo de oferta depende da época, como pude observar em campo). Apesar das dificuldades, o Morro é reconhecido pelos seus habitantes como um lugar

⁷ Orçamento Participativo ou OP processo implementado em Porto Alegre a partir de 1989 no qual a população de determinada região decide qual a melhor a aplicação dos recursos em obras e serviços que serão executados pela administração municipal.

tranquilo para se viver. É possível e até comum ouvir dos moradores que o Morro da Cruz é um lugar bom para se morar.

2.1. Morros, Vilas e Favelas

Na organização dos espaços da cidade, os morros e vilas são as áreas onde vive a maior parte das populações de baixa renda (mas não somente elas). Em Porto Alegre, as “vilas de malocas”, comumente chamadas de vilas, são áreas que foram invadidas, ou seja, terrenos ocupados irregularmente por pessoas em busca de moradia durante a intensificação da ocupação de Porto Alegre. “É no processo de invasão que têm origem as chamadas ‘vilas irregulares’” (PANIZZI, 1990, p. 194).

O uso da expressão “favela” não é frequente em Porto Alegre e a forma mais comum de referência à população habitante de bairros pobres é “maloqueiros” ou “vileiros”. Nunca ouvi a expressão “morreiro” para designar os moradores durante a minha permanência no Morro da Cruz. Em geral, é utilizada pelos seus habitantes a expressão “da comunidade” ou “morador”.

A construção do conceito e igualmente de uma relação entre morro e favela tem origem nos processos de ocupação do Rio de Janeiro, então capital do país, tendo como base o “Morro da Favella” (VALLADARES, 2005).

As vilas são áreas invadidas por parte da população de baixa renda urbana em deslocamento e, também, por migrantes em processos de migração, que foram estimuladas (ou forçadas) em determinado momento pelo poder público e suas ações.

Desta maneira a ‘problematização’ procedeu a extensão do fenômeno ao conjunto da cidade e ocorreu enquanto o processo de favelização ainda não se havia generalizado na capital federal. Conforme já assinalamos, o “flagelo social” favela contou com forte respaldo higienista aplicado à pobreza e ao cortiço, servindo este como uma das matrizes das primeiras representações das favelas. (VALLADARES, 2005, p. 39).

O senso comum (e muitas pesquisas acadêmicas) produziu uma espécie de conceito condensado, homogeneizante das favelas como um reduto de pobreza, violência e precariedade. O “mito da marginalidade”, de acordo com PERLMAN (1977)⁸. Porém, podemos estabelecer uma diversidade de grupos sociais distintos e

⁸ O Mito da Marginalidade de Janice Perlman (1977).

configurações numa favela. Em sua origem, as favelas não surgem como parte de planejamento urbano, mas, como um “lugar fora das ideias” (MARICATO, 2013). Ou seja, as favelas não fizeram parte do pensamento urbano daquela época e, até hoje, não têm regulamentação específica. Ainda hoje a ocupação de terrenos públicos é chamada de invasão. “Usaremos o termo ‘invasão’ para buscar essa precisão jurídica. Trata-se da ocupação da terra alheia (frequentemente pública ou de propriedade confusa) por falta de alternativas, na maioria absoluta dos casos” (MARICATO, 2013, p.153).

Uma vez estão “fora do lugar” e, por outro lado, são alternativas toleráveis para os governantes, na ausência de um estatuto jurídico claro, a sua condição é transitória e, portanto, “terra de ninguém”. Todo o favelado é, sob certo aspecto, um invasor e sujeito a remoção.

As favelas se tornaram ao mesmo tempo territórios de integração de grande parte das classes desfavorecidas e, paradoxalmente, de exclusão dessa mesma população. Embora a legislação ainda não tivesse definido a forma precisa de um conceito jurídico para as favelas, as representações sociais foram pouco a pouco consolidando sua descrição como territórios fora da lei. (GONÇALVES, 2013, p.81).

Coube à cultura popular, especificamente a do samba e, posteriormente a MPB, seguidos, das artes plásticas, onde a obra de Tarsila do Amaral, para citar uma, é um expoente marcante, descrever os morros e favelas como espaços familiares, inspiradores, poéticos, múltiplos e singulares. Convém lembrar, inclusive, no caso do samba, que a maior parte dos autores e compositores eram moradores do morro, portanto, esses relatos também revelam uma narrativa produzida pelos sujeitos da história.

Outra questão diz respeito ao fato de que nem todas as vilas estão situadas nos morros e nem todo morro é composto por vilas. É possível perceber diferença de status entre a condição de morador de vila, ou seja, vileiro e morador do morro no caso de Porto Alegre.

É importante lembrar que o termo favelado, originalmente o habitante da favela, ou seja, de um lugar determinado, passou a designar de maneira pejorativa quem quer que ocupe um lugar social marcado pela pobreza ou pela ilegalidade. Nesta representação, o morador de uma favela não só pertence ao mundo popular como também ao mundo dos problemas sociais. Com a crescente difusão da imagem da favela como enclave reafirma-se a pobreza engendrando pobreza, e a pobreza engendrando problemas. Será que não estamos diante do círculo vicioso da estigmatização? (VALLADARES, 2005, p. 151).

O debate apresentado pela autora oferece a possibilidade afirmar que, sim, a estigmatização conferida ao morador da favela (vila) expõe uma série de atributos que são independentes da sua condição individual. Ser morador de uma vila implica em carregar consigo a representação de vileiro, maloqueiro, favelado. Já o morro é uma forma híbrida e pode conter pessoas de diferentes origens sociais.

Claudia Fonseca no trabalho “Família, fofoca e honra” (2000) diferencia os dois espaços: a vila Cachorro Sentado e o Morro da Cruz. A partir de suas observações, a pesquisadora analisa as distinções espaciais e sociais entre a vila (ou favela) e os morros. Entre os aspectos mais importantes está a homogeneidade populacional e as formas de ocupação do espaço das vilas em contraste com a heterogeneidade do morro.

Tampouco possuía os contornos nítidos que demarcavam tão bem o ‘enclave’ da minha primeira pesquisa. A população da Vila São José, etnicamente mista, espalhava-se do alto do morro (onde, na época desta pesquisa, situava-se a maior vila de invasão da área metropolitana) até as ruas abastadas e as casas pacatas ‘perto da faixa’ (uma das principais ruas da cidade).(FONSECA, 2000)

O Morro da Cruz, portanto, refere-se ao espaço geográfico e social que pertence ao bairro São José, cuja organização é heterogênea com predomínio de população de baixa renda. Existem áreas consolidadas, isto é, lugares com infraestrutura pública mantida pelo Estado, onde as casas têm “relógio”⁹ e isso significa, entre os moradores da região, um endereço bom.

Mariana Cavalcanti (2007) explora em artigo as noções de “favela consolidada” onde analisa as transformações, condições de vida e formas de apropriação do espaço.

Assim, de um ponto de vista antropológico ou, mais precisamente, etnográfico, pensa a favela consolidada implica levar em consideração a historicidade da favela como forma social e espacial, ou melhor, pensar a consolidação de favelas como processo espaço-temporal, atravessado por relações de poder que se (re)produzem em diversas escalas. (CAVALCANTI, 2007, p. 71).

⁹ Relógio de luz, para a medição do consumo instalados nas casas pela companhia elétrica.

Nas chamadas “áreas consolidadas” do Morro da Cruz é possível perceber um número maior de residências maiores, mais confortáveis, com recursos de infraestrutura. Em outras áreas, geralmente nas vilas e becoss, existe alto índice de ocupações irregulares, inclusive em áreas consideradas de risco e áreas de proteção ambiental e o Estado não atua (ou atua precariamente) no fornecimento de infraestrutura¹⁰ e regulação. O comércio é formado por negócios de menor porte: mercadinhos, bazares, ferragens que, de alguma forma, atuam de forma semelhante aos comércios localizados nas partes mais nobres do morro.

No Morro da Cruz existem algumas vilas, por exemplo: a Coreia e o Campo da Tuca. Cada um desses espaços possui especificidades (ação do tráfico, bailes, comércio, eventos, organizações sociais e políticas) que os diferenciam. Em que pese terem índices de ocupações irregulares e de pobreza maiores em relações a outras regiões de Porto Alegre, ainda assim existem negócios formais, áreas consolidadas e intensa atividade social. Portanto, mesmo no caso das vilas não é possível afirmar que todas são homogêneas, pelo contrário, cada lugar comporta especificidades.

Essas diferenciações fizeram sentido ao longo da pesquisa na medida em que dizem respeito às formas como os moradores encaram a si mesmos e o lugar. Não podemos deixar de levar em consideração, também, a mudança ao longo dos anos em relação à própria visão sobre as periferias no Brasil. Se, por um lado, esses espaços são alvo de ostensiva crítica e exposição pela mídia, que ainda retrata em grande medida a violência e a miséria, por outro lado, inúmeras atividades de pesquisas, ONGs, atividades comerciais, atividades culturais que retratam a morros, vilas e favelas como espaços múltiplos e capazes de uma vida que foge aos padrões da sobrevivência.

É relevante destacar que é visível, por parte de parcela dos moradores, um apeço maior pelo lugar e uma tentativa de ampliação da autoestima pelo Morro. Nesse caso uma forma de designar o lugar de moradia, no caso o Morro da Cruz, é como uma “quebrada”. Ela surge nas expressões culturais do cotidiano, como o *hip hop*, por exemplo. A “minha quebrada” é uma expressão que denota um apeço pelo lugar.

No caso dos comerciantes, especificamente migrantes vindos do interior, por exemplo, é impossível pensar que se descreveriam como favelados ou vileiros, nem

¹⁰ O Estado não atua formalmente em áreas declaradas Áreas de Risco e nem em Áreas de Preservação Permanente (APP).

mesmo descrevem o Morro como uma favela. A hibridez do espaço urbano “morro” funciona como uma conexão (com diferentes graus de pertencimento) entre a “minha terra” (lugar de origem) e o lugar de trabalho e moradia. Um espaço intermediário, um entre-lugar, um ponto equidistante entre a vila e o bairro de classe-média. O que acontece é que os migrantes, especificamente os colonos, não se encaixam nas identidades dos vileiros (favelados) na medida em que têm traços socialmente construídos que vão de encontro às descrições sociais e históricas desses grupos, por isso não corporificam as características da pobreza, pelo contrário, sua construção é baseada num conjunto de atributos que são antagônicos aos estereótipos da pobreza e da marginalidade. Porém, de fato, moram no Morro.

2.2. Deslocamentos, Migrações e Remoções: o Campo e a Cidade

No texto “Um morro em Porto Alegre”, a antropóloga Claudia Fonseca descreve os principais grupos de pessoas que se deslocaram para o Morro da Cruz: os migrantes do interior do Estado e as pessoas que foram removidas de outras áreas da cidade. Esses deslocamentos aconteceram principalmente a partir do governo de Ildo Meneghetti¹¹, na década de 1950, que é quando questões relacionadas à ocupação da cidade, às migrações e à visibilidade da pobreza começam a adquirir relevo para os gestores públicos.

No caso dos trabalhadores urbanos, a referência são os processos de desocupação de áreas valorizadas na região central (gentrificação), como o Areal da Baronesa (atualmente o bairro Cidade Baixa). A expulsão dos moradores, em sua maioria negros que viviam na região, desencadeou o deslocamento de contingentes populacionais para os espaços urbanos desocupados da cidade, como os morros e a periferia. O número de vilas, durante a década de 1950, aumentou significativamente na cidade.

Em 1951, segundo dados da Secretaria Municipal de Planejamento, havia 3.965 barracos em 41 vilas populares. E, 1965, as vilas já eram 56, com 13.388 barracos e 65.595 habitantes, o equivalente a 8% da população de 749 mil pessoas. Nos anos 50, as favelas se integram à

¹¹ Ildo Meneghetti foi duas vezes prefeito de Porto Alegre e, de 1955 a 1959 e de 1963 a 1966, foi Governador do Estado do Rio Grande do Sul.

vida da cidade: Vila dos Marítimos (Caída do Céu), Ilhota, Mato Sampaio, Vila Conceição (ou Vila da Maria Degolada) e Vila Teodora, na Zona Norte. (FRANCO, 1997, p. 157).

De fato, a ideia de erradicar o “flagelo social”, expressão utilizada por agentes públicos para ilustrar a pobreza de parte da população que habitava moradias precárias nas áreas centrais da cidade nesta época se transforma em política pública. Ainda não exista exatamente o que chamamos atualmente de periferia, mas essas áreas começam a surgir como aglomerados urbanos e ter visibilidade junto à sociedade a partir dos estudos nas décadas seguintes.

Além das reformas urbanas, a migração do campo para a cidade se intensifica e a influência do campo permeia os valores e formas de fazer locais, não somente no Morro da Cruz, mas em muitas periferias de Porto Alegre. “Em 1964, 80% dos moradores de “favelas” eram migrantes.” (TAMBARA, 1985, p.77)

Diante desse quadro três condições podem ser citadas como principais causas para o deslocamento de pessoas do interior para a capital: 1) a implementação de relações capitalistas no meio rural; 2) o crescimento populacional das colônias, 3) crise em setores da agropecuária na década de 1950. (KLAFLE, WEIMER, 2010)

É importante pensar numa diferenciação entre os migrantes provenientes do interior: colonos e trabalhadores rurais. Na época o crescimento das populações nas pequenas propriedades apontava para um significativo incremento populacional.

Isso é evidenciado por um aumento, na população, de 191%, entre 1940 e 1970, nas propriedades com dimensões inferiores a 20 hectares, enquanto aquelas até 100 hectares cresceram 100% - quase a metade(...). (KLAFKE, WEIMER, 2010, p.5)

Esse pode ser um dos motivadores das migrações de colonos e trabalhadores rurais rumo à cidade: uma busca por trabalho e uma vida melhor.

Convém lembrar que estamos na época de expansão dos direitos trabalhistas, especificamente os urbanos, com reformas políticas da “Era Vargas”¹². Isso significou uma nova atração da cidade sobre as populações Rurais.

Oliven (1980) fala sobre a pressão que os meios de comunicação de massa começaram a exercer sobre esses grupos “(...) através da expectativa de condições

¹² “Era Vargas” refere-se o período de quinze anos na história brasileira que se estendeu de 1930 a 1945 no qual Getúlio Vargas foi o presidente do país.

melhores de trabalho, que é fomentado pela constante difusão de imagens e valores urbanos através do país pelos meios de comunicação de massa” (OLIVEN, 1908, p. 68). Assim, uma população de trabalhadores, que vivia de forma bastante precária nas áreas rurais, veio para a cidade procurando melhores condições de trabalho, fugindo de crises, da pobreza e da exploração.

Otávio Velho (1982), citando Caio Prado Jr., observa os usos do conceito e a importância de observar a dicotomia “*camponês x proletário rural*” e da importância da sua verificação empírica. Para fins de análise, nessa pesquisa, foi necessário criar uma diferenciação funcional entre o colono e o trabalhador rural, pois nas histórias de família é possível situar esses dois agentes e entender que são grupos sociais diferenciados. Ao invés de falar camponês, termo que talvez fosse mais exato, preferi utilizar o termo colono, no sentido que estou referindo nesse trabalho um grupo muito específico: os colonos ítalo-gaúchos. O importante aqui é destacar que estamos falando da construção/formação de um “novo” espaço urbano para onde convergem diferentes grupos sociais.

O contato entre pessoas (migrantes) do campo, colonos e trabalhadores rurais (ou proletários rurais) com trabalhadores urbanos, malandros, biscateiros e desocupados sugere diferenciação entre agentes e, no caso deste trabalho, isso é um elemento importante na construção da identidade “do Morro”, afinal temos a convergência de grupos urbanos e rurais, com formas de fazer e viver muito diferentes, pertencentes a etnias variadas ocupando um mesmo espaço da cidade. Ou, pessoas com diferentes “culturas” ocupando um espaço urbano em formação. Nesse sentido, busco a cultura como “algo mais” descrito por Agier (2011).

Essa cultura como parte das práticas sociais, ainda inexplorada ou inexplicada pelas análises das condições sócio econômicas, é bem representada pelas diferentes abordagens da cultura étnica: a etnicidade e a produção de diferenças culturais são intelectualmente unificadas numa reatualização da primeira concepção de cultura (como totalidade). Procuram-se então ‘sobrevivências’, ‘persistências’ ou ‘reinterpretações étnicas’ na modernidade, considerando umas e outras como produtoras de diferença e de ‘identidades culturais.’
(p. 146)

Ressalto a importância de perceber a ação desses grupos no lugar e de como cada um responde aos desafios impostos e, também, a maneira com lidam mutuamente. As identidades são estabelecidas a partir das tradições e papéis sociais.

Com as interações surgem novos sujeitos sociais, seja justamente nas condições que cada um se vale para reafirmar-se diante do outro.

Os grupos neoéticos são assim levados a defender, a partir da problemática da inserção urbana, uma definição quase museográfica da cultura material. Noutros termos, em resposta a certas condições do contexto, grupos identitários transformam a cultura-todo em cultura-mais. Mas essa operação ideológica, que toma a aparência de uma simples transferência, não pode esconder as mestiçagens e bricolagens culturais que são a fonte da imaginação. (AGIER, 2011, p.147).

São justamente esses pontos de intersecção e diferenciação que nos permitem entender o contexto heterogêneo que é encoberto pela identidade “favelado”, “maloqueiro”, “vileiro” ou “da comunidade”. No encontro de grupos sociais e/ou étnicos diferenciados produziram-se no Morro diferentes modos de fazer. Ao mesmo tempo, “a persistência de grupos étnicos em contato implica não apenas em critérios e sinais de diferenciação, mas igualmente uma estruturação da interação que permite a persistência das diferenças culturais.”.(BARTH, 2011, p.196). Isto é, ainda que os colonos não tenham preservado costumes rígidos, eles ainda se diferenciam dos demais grupos, em certas situações, inclusive, reforçando seus traços étnicos. Nesse campo de forças onde agentes são “portadores de práticas objetivamente classificáveis”, ou seja, de um “*habitus*” (BOURDIEU, 2013, Pp. 162) e a partir dos efeitos do tempo presente é que podemos identificar regularidades e identidades reificadas. Na ocupação e instalação no Morro cada um desses grupos porta diferentes capitais (sociais, culturais e econômicos) os quais foram acionados nas disputas e usos do solo e legitimação do seus fazeres.

Essas pessoas em contato constituem o que chamamos hoje de moradores do Morro da Cruz. O objetivo é justamente analisar como as diferentes combinações resultaram em formas de reprodução do trabalho, do capital e, ao mesmo tempo, de transformações.

Para tanto, faço uma classificação dos três principais grupos sociais que povoaram o Morro da Cruz e quais articulo aspectos relevantes destas características para este trabalho.

Quadro 1 - Perfil dos grupos sociais que formaram o Morro da Cruz

	Rural	Urbano

Colonos, italianos, ítalo-gaúchos, “gringos”	X	
Operários, proletários, empregados	X	X
Malandros, vagabundos, desocupados, biscateiros		X

2.2.1. Colonos, italianos, ítalo-gaúchos e “gringos”

Os colonos¹³ do Morro da Cruz são identificados pela origem ítalo-gaúcha. Na maioria dos casos relatam seu processo como uma migração espontânea em busca de oportunidades no âmbito da cidade. Geralmente vieram de pequenas propriedades rurais com algum contato em atividade comercial (em diferentes níveis) e chegaram à cidade a partir das redes sociais de parentes e conhecidos cujos relatos (cartas, depoimentos em visitas, contatos telefônicos) lhes apresentavam as oportunidades.

Ao descrever aqui a categoria étnica *ítalo-gaúchos* percebo a complexidade do termo. A questão da presença dos italianos no Rio Grande do Sul, a partir de processos migratórios no estado foi estudada em Azevedo (1973), Zaninni (2004, 2009), Constantino (2008), Maestri (2000), Cappellin (2010) e Kannan (2017).

Tais descrições estão ligadas aos grupos de imigrantes italianos que chegaram ao Brasil nos séculos XIX e XX e a maioria trata de um deslocamento para cidades com predominância dos grupos ítalo-gaúchos.

Porém, aqui estamos aqui falando de um processo subsequente, registrado a partir da década de 1950, proveniente de um deslocamento dos descendentes desses mesmos imigrantes chegados da Itália e já estabelecidos no Brasil. Trata-se de um segundo movimento no qual os colonos deixam as suas terras de origem, no interior do Rio Grande do Sul e migram para um morro, na periferia de Porto Alegre, no caso o Morro da Cruz. De certa forma, a proposta é afirmar que o Morro também foi uma “colônia”. Eles não fazem parte dos contingentes que ficaram ricos, mas são herdeiros dos proprietários de pequenas propriedades e, com o crescimento da população, migraram à procura de renda e se desenvolveram em outros lugares.

¹³ De acordo com Giralda Seyferth (1982): *Colono* é uma categoria usada no sul do Brasil para designar produtores rurais de origem europeia.

A partir dos processos de colonização novas identidades, como os ítalo-gaúchos, surgiram. Não se trata de considerar os ítalo-gaúchos como uma subcultura dentro da cultura dos italianos, mas, da negociação de fronteiras e pertencimentos, da forma como Manuela Carneiro da Cunha (1987) teoriza,

O foco da pesquisa, como sublinha Barth (1969:15), passa a centrar-se, portanto, nas fronteiras sociais do grupo, e não mais na cultura que essas fronteiras encerram. Uma consequência importante que deve ser sublinhada é a que a passagem por tais fronteiras não dilui a existência do grupo nem a rigidez dessas fronteiras: ao fazer isto, longe de negar a pertinência da distinção entre grupos étnicos, estará reforçando identidades distintas. (p. 118)

No Morro da Cruz, os ítalo-gaúchos não têm uma rígida conexão com o passado histórico e com a cultura dos italianos, menos ainda, com uma preservação engessada do que poderíamos descrever um esforço em manter rituais. Porém, é possível observar que guardam a referência com a cidade de origem (ao qual chamam a minha “cidade”), o sobrenome (uma espécie de passaporte para facilitar o acesso a determinados lugares e uma forma de identificação mútua) e, sobretudo, a ideologia do trabalho (identificada com o trabalho no campo) e a família. O sobrenome e a cidade de origem, em muitos casos, são fixados na fachada dando nome aos negócios e servindo como identificador de origem.

Nos registros de campo a relação com trabalho é citada frequentemente: “a gente que é da roça não tem problema com o trabalho”, explica um morador do Morro da Cruz que se identifica como “gringo”. O “gringo” é uma forma caricata de tratar os ítalo-descendentes e, ao mesmo tempo, serve como mecanismo de proteção. Além de explorar a noção do ítalo-gauchismo, o “gringo” surge nesse “entre-lugar” das identidades evocadas a partir de diferentes situações cotidianas. O “gringo” explicita as relações com dinheiro, com a rigidez dos negócios, a astúcia, a sovinice, a inveja e, ao mesmo tempo, a vocação para os negócios. Podemos afirmar que a identidade “gringo” ou ítalo-gaúcho é acionada de diferentes maneiras, ou seja, é uma variável situacional que os agentes se valem para lidar no dia a dia.

É curioso ver como, em muitos casos, ser “gringo” e ítalo-gaúcho, longe de negar, afirma múltiplas identidades. No livro “Nós, os gaúchos” (COSTA; DE BONI, 1992), existe um capítulo denominado “Nós, os gringos” onde se pode ler nos primeiros parágrafos: “Quer usemos a pacata fala vêneta, quer a fala cantante da Calábria,

orgulhamo-nos de nossa italianidade, mas somos estranhamente apegados ao solo e à cultura gaúcha” (p. 40). Aqui existe a intersecção de uma cultura gaúcha visivelmente identificada com a italianidade de uma maneira que considera possível separá-las. No caso dos colonos ou “gringos” do Morro da Cruz essas identidades fazem parte de um emaranhado.

Os “gringos” vieram para a cidade para trabalhar e, não necessariamente, para arranjar trabalho. Isso demonstra uma predisposição a empreender em diversas frentes. As relações sociais são determinantes nessa jornada, pois muitos desses migrantes vieram para auxiliar um parente que já estava estabelecido em algum tipo de negócio na capital e acabaram construindo seu próprio negócio. Essa teia de relações é facilmente entendida quando se analisa os negociantes em um lugar específico do Morro (essa análise será realizada no próximo capítulo).

2.2.2. Os trabalhadores rurais e os trabalhadores urbanos

Conforme apresentado anteriormente, os trabalhadores rurais, provenientes do interior do estado em busca de melhores condições de vida e os trabalhadores urbanos representam uma parcela importante na composição dos grupos sociais que ocuparam o Morro da Cruz a partir da década de 1950.

Pelo fato de não existirem muitos dados retratando o perfil da população em questão, ou mais especificamente, os trabalhadores rurais e urbanos de Porto Alegre na primeira metade do século XX, neste trabalho recorro aos relatos etnográficos dos trabalhadores rurais que viviam em diferentes cidades do interior e migraram para Porto Alegre em busca de oportunidades.

Em linhas gerais, os trabalhadores rurais e urbanos focavam na busca pelo emprego assalariado, no qual a carteira de trabalho, devidamente assinada por um empregador, era o documento máximo de consagração.

Vários pesquisadores demonstram que essa busca por um trabalho era motivada pela ideia de um emprego fixo onde pudessem desfrutar dos benefícios sociais amplamente divulgados pelo Estado. Seu maior desafio, portanto, passa ser a busca por emprego e a superação das dificuldades de moradia, e, assim, o Morro virou uma possibilidade de efetivar estas conquistas.

A obtenção de um emprego assalariado, simbolizado pela carteira profissional assinada, significa a entrada no mercado formal de trabalho

e conseqüentemente a obtenção de vantagens como um salário relativamente constante, uma ocupação de tempo integral, cobertura da assistência social (isto é, acesso a benefícios tais como atendimento médico gratuito, férias remuneradas, 13º salário, direto à aposentadoria, licença saúde, etc), regulamentação legal do contrato de trabalho e a tranquilidade de não ser detido sob a acusação de vadiagem.” (OLIVEN, 1985, p. 25).

A questão do trabalho também é uma questão moral e atinge de forma diferente os diversos grupos sociais. Enquanto em alguns grupos, como os ítalo-gaúchos, o empreendedorismo é visto como uma característica, nos grupos urbanos, o emprego, especificamente de carteira assinada, é o objetivo maior. Por outro lado, a ausência de trabalho surge como degradação, articulada a partir dos estereótipos da malandragem e da pouca disposição de parte da população para o trabalho.

2.2.3. Malandros, vagabundos, desocupados e biscateiros

Era natural que, entre os grupos urbanos descritos, uma parte representasse pessoas não enquadradas nas categorias ligadas às lógicas do trabalho e do capitalismo que se impunha nos modelos de desenvolvimento em tônica. Esse estereótipo pode ter muitas representações e, em geral, estão relacionados ao ócio, ao tempo livre, ao tempo que poderia estar sendo utilizado para o trabalho e conseqüentemente, para uma remuneração que propiciaria melhores condições de sustento. Utilizo essa categoria ampla que pode incluir, por exemplo, artistas populares (que geralmente, tinham outras profissões) e desempregados, malandros, mendigos e criminosos. Aqui também entram grupos de autônomos, ambulantes e outras formas de prestação de serviços, que foram agrupados nesta análise como biscateiros.

A dualidade malandro X trabalhador, de acordo com o que fora observado em campo, ainda hoje no morro é uma forma de distinção. O emprego com carteira assinada ainda é o objetivo para muitos jovens e adultos. Tudo isso entra na ideia de combater a ociosidade tão explícita no Brasil desde o Segundo Reinado passando pela República os governos Vargas e na era pós-Vargas.

O conceito de vadiagem se constrói na mente dos parlamentares do fim do Segundo Reinado basicamente a partir de um simples processo de inversão: todos os predicados associados ao mundo do trabalho são negados quando o objeto de reflexão é a vadiagem. Assim, enquanto o trabalho é a lei suprema da sociedade, a ociosidade é uma ameaça constante à ordem. O ocioso é aquele indivíduo que, negando-se a pagar sua dívida para com a comunidade por meio do trabalho honesto,

coloca-se à margem da sociedade e nada produz para promover o bem comum. (CHALHOUB, 2001, p. 74).

Importante destacar também, que o Morro era o lugar “ideal”, conforme relatam os moradores mais antigos, para quem quisesse se manter escondido e anônimo na cidade. Afinal, o acesso que dificultava a vida dos trabalhadores nos seus trajetos diários, muitas vezes, também impedia ação da polícia. De tal forma que a “solução urbana” para os diferentes problemas enfrentados ao longo do século XX culminou num complexo ajuste de grupos sociais distintos. O trabalhador sem carteira assinada, por exemplo, acaba sendo enquadrado na categoria de ocioso, afinal, não possui o documento que o insere no sistema e o legitima na categoria de trabalhador.

Na continuação deste trabalho veremos como isso impacta diretamente na organização social do Morro.

2.3 Ocupações e apropriações

Hoje, no Morro da Cruz, existem muitas diferenciações em relação a posse da terra. Dito de outra forma, existem muitas formas de habitar o lugar e pretendo desenvolver meu argumento utilizando as formas de habitar o espaço identificadas arbitrariamente por ocupação e apropriação conectando com os grupos sociais acima descritos.

Heidegger em seu ilustre artigo “Construir, Habitar, Pensar” analisa de forma articulada o(s) sentido(s) de habitar. Assim, devido à complexidade dos indivíduos e dos grupos sociais em questão, tento descrever aqui duas formas de habitar.

No sentido de habitar, ou seja, no sentido de ser e estar sobre a terra, construir permanece, para a experiência cotidiana do homem aquilo que desde sempre é, como a linguagem diz de forma tão bela, ‘habitual’. Isso esclarece porque acontece um construir por detrás dos múltiplos modos de habitar, por detrás das atividades de cultivo e edificação. (HEIDEGGER, 2001, p. 127).

Interessa neste trabalho buscar os múltiplos modos de habitar no Morro da Cruz a partir dos sujeitos desta pesquisa: os colonos, trabalhadores rurais e urbanos, malandros, vagabundos, desocupados e biscateiros.

É possível afirmar que cada um dos grupos, entre os que constituem a população do Morro, desenvolveu atividades específicas de cultivo e edificação do seu habitat, indo ao encontro da ideia de Heidegger sobre o fato de que

Não habitamos porque construímos. Ao Contrário. **Construímos e chegamos a construir à medida que habitamos, ou seja, à medida que somos como aqueles que habitam** (grifo meu). (HEIDEGGER, 2001, p. 127).

No início, as invasões aos terrenos naquela região foram toleradas e, de certa forma, como descrevem muitos pesquisadores, transformaram-se em uma alternativa urbanística para o poder público dentro de uma política (ou falta de políticas) para lidar com os pobres. Ao longo dos anos, estes lugares se transformaram em espaços consolidados onde coexistem atividades formais e informais, legais e ilegais dentro de uma organização social diferenciada e historicamente constituída. Essa especificidade do lugar é um dos dogmas descritos por VALLADARES (2005, p.149) “Por sua história particular e seu modo de crescimento diferente dos demais bairros, a favela tem sido considerada, desde um espaço absolutamente específico e singular”.

Ao habitar o espaço, os colonos trouxeram consigo um conjunto de práticas sociais e produtivas específicas. Em outras palavras, construíram suas casas e, também, construíram formas de produção local que estão relacionadas às suas práticas anteriores.

Entende-se aqui produção no sentido da produção de renda para o sustento. A casa, portanto, e suas relações não estão divididas rigidamente numa lógica dualista casa X trabalho. Como refere Woortmann:

A casa própria implica, então, a possibilidade de escapar da dependência sob dois aspectos: a família escapa ao locador e à instabilidade habitacional; a família torna-se independente do ‘patrão’, criando um negócio próprio na casa própria. (2018, p. 126)

Ao habitar o Morro e construir suas casas, os colonos também construíram negócios, modificaram a paisagem e se tornaram uma das bases da economia local. Ao longo de seu artigo “Casa e Família Operária” Woortmann (2018) oferece reflexões de como a terra se transforma, especificamente para os colonos, também num modelo de negócio. A especulação de imóveis no Morro da Cruz, de acordo com os relatos dos moradores foi fomentada basicamente pelos “gringos” que, por acumularem maior capital em seus negócios, começaram a comprar os terrenos dos demais moradores.

Uma das estratégias, portanto, foi adquirir as melhores casas por preços irrisórios. Não foram poucos os relatos dos atuais moradores que tinham “arrependimento” de ter vendido suas casas por preços muito baixos.

Com o passar do tempo, “a casa própria pode, então, transformar o ‘explorado’ no ‘explorador’ sem que, no entanto, tal transformação seja ideologicamente percebida” (WOORTMANN, 2018, p. 125). Existem vários casos de comerciantes que passaram seus negócios para os filhos ou alugaram para algum conhecido e passaram a viver exclusivamente da renda dos aluguéis. Nesse sentido, a apropriação da terra se dá pelos usos econômicos, pelo aspecto produtivo e pelo fato dela ser uma fonte de renda. A propriedade é vista como elemento central nas formas de “apropriação”.

Os trabalhadores rurais e do campo, da mesma forma, buscaram no Morro um lugar para habitar. A diferença, que será levada em consideração para este trabalho, se dá no fato de que o objetivo desses grupos foi construir uma moradia, ocupar o terreno e explorá-lo economicamente como propriedade. Não havia a intenção de usar a terra para fins de comércio. Nesse contexto, se trata de um lugar para repouso e convívio entre familiares. A construção que envolve esse habitar é a de um lar para a família. Ou seja, uma casa própria e suas implicações na própria construção da família na medida em que o esforço está justamente no empenho para a construção desse espaço.

Há uma fronteira entre o espaço de trabalho e a casa. Enquanto em um caso, dos “gringos”, houve uma apropriação do solo para inúmeros fins, no caso dos trabalhadores urbanos e rurais, a ideia foi a ocupação do solo para vida em família.

No caso dos descendentes de italianos estabelecidos no Morro, ao contrário de adquirir novos imóveis, em muitos casos, o que acontece é que as propriedades de uma família são divididas entre os parentes, geralmente de primeiro grau, para que construam sua casa e ampliem o terreno. Existem outros casos que foi a ocupação de outra área próxima ampliando as posses da família.

O trabalhador busca estabelecer sua moradia e seu sustento através do trabalho assalariado em outras partes da cidade. A lógica da carteira assinada, do emprego estável e do descanso remunerado ainda é determinante em alguns grupos entre os habitantes do Morro, especialmente, as famílias negras de baixa renda. Para este grupo, não ter carteira assinada expõe uma “desqualificação”. Aqueles que, por várias razões, não se enquadram nessa premissa, acabam muitas vezes estigmatizados e enfrentando dificuldades para lidar com a vida cotidiana, conforme já descrito anteriormente.

Entendo, portanto, que os trabalhadores urbanos “ocuparam” o morro.

Uma vez que não espero aqui descrever as categorias rigidamente, mas como uma referência para discutir e analisar as muitas formas de habitar um lugar levando em consideração os grupos sociais que ali se estabeleceram.

“A casa física, sob essa perspectiva, é um dos elementos em um arranjo complexo de relações” (MOTTA, 2016, p. 198). As formas de habitar aos poucos também se modificam e as práticas se misturam, como obter renda alugando imóveis se tornam padrão. Com o passar do tempo parcelas dos grupos de trabalhadores no Morro também desenvolveram pequenos negócios, geralmente relacionados com o setor de serviços.

No caso das mulheres que empreenderam, muitas vezes por necessidade de permanecer próximo da casa e cuidar dos filhos ou de um familiar idoso, são exemplos de negócios mais frequentes os pequenos salões de beleza ou bazares,

Deixar um trabalho fora de casa e passar a trabalhar no comércio dentro da favela não é uma trajetória incomum para mulheres que têm filhos, especialmente filhos homens. Várias que conheci optaram por trabalhar no comércio para ficarem perto dos filhos quando eles atingiam certa idade. (MOTTA, 2016, p. 206).

Essas mulheres passam a habitar o espaço dialogando mais com o seu entorno construindo negócios e fomentando novas relações com o ambiente. Passaram a querer adquirir imóveis e apropriar-se do local. Outras formas de organização das famílias também são notadas, quando os maridos que enfrentam o desemprego são auxiliados por elas ou as auxiliam nas suas atividades de trabalho, o que produz novas formas de relacionarem-se.

Essa lógica se complexifica a partir dos territórios do tráfico de entorpecentes presentes no Morro da Cruz. O tráfico exerce controle sobre diversas áreas do Morro, criando regras e práticas de uso do lugar. Entretanto, o próprio tráfico pode ser entendido a partir das lógicas de ocupação e apropriação. Nos lugares onde não há um comércio regular, os agentes do tráfico podem apropriar-se de um local, por exemplo, estabelecendo uma “boca”, como são chamados os pontos de venda de drogas entre os moradores da região. Nos lugares onde a apropriação comercial está consolidada no máximo pode existir a venda de drogas em uma área ocupada por ambulantes, uma esquina, por exemplo, cuja venda acontece fora do horário comercial e de forma

bastante discreta em relação à “boca”. O uso do espaço acontece em horas específicas do dia e mantendo uma relação de diálogo com os comerciantes locais.

3. O LUGAR DA PESQUISA

Na parte alta do Morro, quase no fim da linha do ônibus Santa Maria, localizam-se os mercados de vários tamanhos, botecos, salões de beleza, ferragens, brechós, lojas e demais estabelecimentos que abastecem a demanda local. Milhares de pessoas todos os dias se deslocam para suas atividades cotidianas em outras áreas da cidade. Nos horários comerciais é frequente formarem-se enormes filas de pessoas esperando o ônibus e, nos horários de pico, eles já saem do bairro lotados de trabalhadores, idosos e escolares a caminho principalmente do Centro de Porto Alegre.

A primeira linha de ônibus até a parte alta do Morro só foi implantada na década de 1990. No bairro ainda não existem agências bancárias e só recentemente, em 2016, começou a funcionar a primeira farmácia na região.

A maioria dos proprietários dos negócios locais mora nos fundos ou no piso superior da edificação onde estão estabelecidos os seus negócios. Na sua maioria os imóveis são amplos, possuem dois ou até três pavimentos, sendo que a parte térrea fica sendo de uso totalmente comercial. Alguns têm casas espaçosas, bem mobiliadas e confortáveis. Os mercados e ferragens, que precisam de uma estrutura maior, se fixaram predominantemente nas esquinas, ainda na década de 1970.

Em linhas gerais, os proprietários destes imóveis são pessoas que acumularam capital, o grupo mais “endinheirado” do lugar, os que “venceram” na vida (FONSECA, 2000), e que, para fins de análise neste estudo, os defini como **elite consolidada**. Os moradores do Morro que são considerados os “vencedores” são os comerciantes locais e, também, os trabalhadores assalariados que conseguem ostentar suas posses. A diferença é que os comerciantes tendem à discrição sobre seu patrimônio e, não raro, adquirem bens e imóveis fora do Morro. Presume-se que seu capital acumulado seja grande pela prosperidade dos negócios e pelo fato de possuírem outros imóveis que são disponibilizados para locação. É muito comum no dia -a- dia no Morro , ouvir entre os moradores e comerciantes a recomendação para alguém que deseja alugar uma casa ou espaço comercial “ já falou com Seu “Fulano”?”¹⁴

A disputa com os concorrentes, ou seja, com os iguais é o que realmente é com quem se importa e que Vera Beatriz Kanaan chamou de “Sagrada Inveja” (KANAN, 2017).

¹⁴ “ Seu Fulano” aqui, geralmente, será em muitos casos o empreendedor local mais bem-sucedido.

Já os trabalhadores bem-sucedidos fazem um esforço para se diferenciarem dos ociosos. Assim como os “gringos”, a ideia é distinguir-se dos iguais.

Os proprietários dos negócios-âncoras, isto é, os negócios maiores e que servem como ponto de referência no Morro, de acordo com o observado em campo, são aqueles que se caracterizam por possuírem um controle intermitente sobre os negócios alheios. Este controle funciona de maneira muito semelhante à fofoca. Os proprietários (e seus informantes) mantêm o “olho” nos negócios dos vizinhos, estabelecendo comparações e “rivalidades” e nas interações competitivas, referem-se como sendo “inveja” (KANAAAN, 2017, p.234). Essas constatações acerca do outro não estão centradas apenas no negócio e seu desenvolvimento. Também se trata de observar os “carros”, as “casas”, “onde passam as férias” entre outros modos de vida que possam denunciar suas posses e o estado das suas finanças. Nesse sentido a noção de inveja pode ser empregada como uma espécie de monitoramento das ações do outro e uma equiparação com o que se tem.

No entorno desses negócios, há uma rede de empreendimentos menores e complementares, que formam o que chamo de “centrinho”. Desde que iniciei minhas atividades no Morro da Cruz, em 2013, frequentei alguns centrinhos de negócios locais, encabeçados por um mercado e uma ferragem, entendimento que desenvolverei a seguir.

3.1. Os centrinhos

“Vai lá na esquina do mercado”, “é perto da fruteira” são frases utilizadas no dia a dia das pessoas. São referências espaciais (e afetivas) aos pontos comerciais mais conhecidos no local e, em geral, estão estabelecidos há bastante tempo e fazem parte da vida das pessoas.

Como dificilmente existem negócios isolados, ou seja, que não coexistam com relações familiares ou étnicas entre os comerciantes, forma-se um agregado de estabelecimento, para atender as necessidades básicas da região, que costuma abranger entre duas ou três quadras.

As esquinas, que convergem diversos tipos de atividades sociais, são os espaços onde os centrinhos se desenvolvem. Quando situadas próximas aos pontos de ônibus se transformam nos espaços comerciais mais valorizados do lugar pelo fluxo

intenso de pessoas. A esquina é um espaço social fundamental neste trabalho, pois são ambientes de sociabilidade onde comércio, vida social e pessoal se encontram. É importante dizer que as esquinas também são lugares onde o tráfico, a prostituição e o roubo acontecem.

A abordagem neste trabalho privilegia as relações comerciais e maneira como elas estão inseridas na vida das pessoas que moram no Morro sem desconsiderar a presença do que podemos chamar de outras práticas sociais da esquina.

Os centrinhos produzem novas centralidades urbanas, microterritorializações e/ou pedaços. Entendemos pedaço como um espaço de pertencimento onde os comerciantes articulam-se e convivem,

(...)na realidade, designa aquele espaço intermediário entre o privado (a casa) e o público, onde se desenvolve uma sociabilidade básica, mais ampla que a fundada nos laços familiares, porém mais densa, significativa e estável que as relações formais e individualizadas impostas pela sociedade. (MAGNANI, 1998, p. 116).

Tais lugares são portadores de especificidades e identidades que acabam afetando as relações entre as pessoas que moram no lugar. Descrevo o “centrinho” dentro da perspectiva de um modelo de urbanização dispersa¹⁵, da qual surgem microterritorializações. Ou seja,

As microterritorializações que se produzem no espaço urbano estão representadas pelos processos de identificação que se produzem e reproduzem pelas práticas culturais do microagregado sócioespacial em diferenciação com outros. Defendemos que cada agregado social territorializado no espaço urbano é constituído por sua identificação coletiva e sua cultura. (COSTA, 2008, p. 182)

Os espaços comerciais, com suas características e pessoas específicas, produzem desenvolvimento do bairro em diferentes esferas: social, cultural e econômico. Um tipo de desenvolvimento onde as relações entre público e privado (casa e rua) são complexas e porosas.

O sentido do lugar é condicionado estreitamente pela troca simbólica e social da qual é suporte. Nesse quadro, a questão sobre o espaço físico está bem presente, mas secunda ou, para usar uma expressão clássica,

¹⁵ “(...) refere-se a um processo mais estrito de dispersão do *habitat* a partir da implantação de novos assentamentos nos setores periféricos das áreas e regiões metropolitanas”. (SOARES, 2008, p. 165)

a simbólica do espaço 'é sobredeterminada' pela simbólica das relações sociais que aí se localizam. (AGIER, 2011, p. 114)

Na medida em que a maioria dos donos de negócios são moradores do local, as relações com os demais moradores envolvem, também, laços de vizinhança e parentesco. E as características de gestão dos negócios maiores, os negócios-âncora, impactam sobre o modo como os outros negociantes conduzem seus comércios no local. Em linhas gerais, o que percebo nos centrinhos é que eles se formam a partir dos comerciantes mais estabelecidos e antigos, a **elite consolidada**, que mantém um controle sobre os negócios menores e, também, sobre os novos negócios. Estamos falando de controle político, nesse caso, quem determina as regras do pedaço são eles, os comerciantes da **elite consolidada**.

Os espaços mais importantes dos centrinhos são ocupados por mercados e ferragens. Geralmente, esses negócios se complementam e, uma vez que se transformaram em referências locais para os moradores da região, outros estabelecimentos aproveitam o fluxo dos seus clientes se radicando no seu entorno, e, por esta razão são considerados negócios-âncora.

As famílias proprietárias de um negócio-âncora, nos casos observados, têm familiares (parentes em primeiro grau) atuando em outros estabelecimentos (muitas vezes menores) no centrinho. Na maioria dos casos, eles complementam a demanda local, mas, também funcionam como "fogo amigo". Ou seja, montam negócios similares onde a competição existe de forma controlada (veremos essas questões no capítulo seguinte). Às vezes, por exemplo, um irmão (ou pai) é dono do mercado e outro (irmão ou filho) de uma padaria próxima. Existem atuações, produtos e uma série de outras questões que são acordadas e controladas entre ambos. O que pretendo destacar aqui é que no centrinho existem laços de vizinhança, familiares, étnicos e políticos e também códigos sociais, estruturas codificadas que precisam ser respeitadas para o bom funcionamento das relações econômicas da comunidade.

Ao construir um lugar bem específico, como é o caso do centrinho, busco neste emaranhado os processos e relações que se particularizam. Neste sentido, trazendo referências na teoria antropológica, podemos dizer que os centrinhos são espaços onde diferentes fluxos de pessoas convergem. Podemos pensar em diferentes fluxos: mercadorias, trabalhos, serviços, produtos, culturas (por exemplo, os gaúchos tradicionalistas que circulam com seus cavalos e roupas a caráter), os coletores de lixo

reciclado, entre outros. De uma maneira ou outra, no centrinho as pessoas se encontram, informam-se e negociam.

Por fim, o centrinho é como uma convergência, uma praia, o espaço de onde as pessoas saem de suas “ilhas culturais” (HANNERS, 1997), (DENING, 1980), um espaço de interação.

Imagem 1 - Centrinho do topo do Morro



Imagem do acervo pessoal do autor, 2018

3.2. O centrinho do “topo do Morro”

Utilizo o nome “centrinho do topo do Morro” para descrever o local onde realizei meu trabalho etnográfico com mais foco. Ele está situado próximo ao fim da linha do ônibus Santa Maria com alta circulação diária de pessoas para ir ao trabalho, compras e passeios. Na região do Morro da Cruz não há como deslocar-se para outras partes de cidade sem passar nessa área. O centrinho do Topo do Morro é um dos principais pontos de passagem onde o comércio local se articula com mais organização. Uma vez que consiste na principal via de deslocamento dessa área do Morro e como o transporte público é importante para os moradores, naturalmente torna-se um ponto

Imagem 2- Foto do Centrinho do topo do Morro, rua principal



Imagem do acervo pessoal do autor, 2018

Quanto mais precárias as condições da rua, quanto mais longe das principais vias e dos pontos de ônibus, mais baixo é o poder aquisitivo de boa parcela dos moradores. Isso reflete, por consequência, no custo dos aluguéis residenciais e comerciais, cujos preços são formados a partir da especulação imobiliária. Para além das conjunturas sociais do país, como os programas de habitação, por exemplo, existem períodos em que os aluguéis no Morro aumentam em razão da pouca disponibilidade de imóveis para venda. Em outros momentos, de acordo com os dados de campo, justamente pela grande oferta de imóveis para alugar, aumenta o número de imóveis para venda com uma desvalorização dos aluguéis. Geralmente, quando o poder aquisitivo da população aumenta, as vendas de imóveis (a maioria irregulares) crescem.

Desde 2013, período em que comecei minhas atividades no Morro até o 2018, presenciei diferentes momentos de valorização e desvalorização de imóveis. As áreas comerciais são as mais valorizadas e dificilmente se encontra um imóvel à venda, seguindo a lógica do mercado imobiliário convencional. Os próprios empreendedores reclamam da precariedade e da falta de mais lojas para alugar. Ou seja, o mercado

imobiliário local é influenciado por políticas públicas e planos de governo, mas, também por uma movimentação econômica local que é determinada pelos comerciantes e investidores.

3.2.1. Dia a dia dos empreendimentos no centrinho do “topo do Morro”

Desde que passei a frequentar o principal supermercado e a ferragem (negócios-âncora) do centrinho do Topo do Morro, identifiquei algumas características comuns entre eles: ambos eram gerenciados por casais brancos, com idade na faixa dos 40 anos e possuíam filhos com idade inferior a 18 anos.

Nos negócios-âncora da região todos são migrantes ou filhos de migrantes do interior do Estado e a característica comum entre eles e mais importante para fins deste estudos é que se identificam como ítalo-gaúchos, “gringos” ou colonos. Essas identidades são acionadas de acordo com a necessidade.

O trabalho gerencial e o atendimento nos estabelecimentos são feitos por membros da família nuclear (filhos ou esposa). Para aqueles trabalhos que os familiares não dão conta de fazer sozinhos, normalmente as atividades que envolvem trabalho braçal, contratam-se moradores do Morro, cuja mão de obra é abundante e pouco especializada. Ainda assim, mesmo nos casos de contratação de mão-de-obra, os empregadores privilegiam aqueles que moram na vizinhança e, em alguns casos, com relação de parentesco. A contratação é feita com base na confiança, através de indicação de conhecido (outro funcionário, por exemplo). Embora não exista um arquivo formal de maus trabalhadores, a partir dos dispositivos de informação local, especialmente a fofoca, os donos de negócios conhecem aqueles “não servem” para trabalhar em suas empresas.

Nos negócios-âncora, os empregados são registrados em carteira de trabalho e os estabelecimentos estão regularizados junto ao poder público. Essa é uma forma de diferenciação dos pequenos negócios locais onde não existe recurso suficiente para a formalização.

Na ferragem, por exemplo, não dá para identificar quem é filho ou funcionário, pois todos trabalham no balcão, exceto a mãe que fica no caixa. O pai é mais visível pela idade e pela agitação no trabalho. Os filhos, geralmente adolescentes ou adultos jovens (cursando ensino médio ou faculdade), auxiliam em setores ligados ao atendimento. Quando os filhos terminam o ensino médio ou entram para a faculdade a

participação dos negócios diminui. Alguns vão morar em outra região da cidade ou viajam para o exterior, “Agora que meus filhos estão maiores foram morar na Austrália para estudar”, comentou o dono da Ferragem em uma de nossas conversas.

Depois de algumas conversas e convívio entendo que os comerciantes locais, especificamente dos negócios-âncora, possuem um capital financeiro muito maior do que a população local, mas não ostentam o patrimônio e, em geral, são discretos em demonstrar suas posses, mais do que isso, geralmente são comedidos ao falar do negócio e até reclamam da situação financeira. Alguns não moram mais no Morro pois já possuem sítios e outros imóveis em outros lugares. Porém, deslocam-se diariamente para trabalhar, pois o Morro é o nicho de mercado onde atuam.

A identidade do “gringo” está fixada nas coisas: objetos e símbolos cotidianos. O nome do estabelecimento é o mais evidente (geralmente o sobrenome do fundador, da esposa, do filho ou da cidade de origem). O sotaque é outro aspecto que pode diferenciá-los dos demais moradores, embora não seja simples de ser identificada sua origem, é um sotaque do interior com “tempero italiano”.

Quando o filho não sai para estudar ou não consegue construir um negócio próprio, ele herda e mantém o negócio da família basicamente utilizando os mesmos processos desenvolvidos pelos pais, com o acréscimo de ferramentas tecnológicas (computadores e balanças eletrônicas, por exemplo). Entretanto, quase como um senso comum, os filhos que herdaram os negócios são aqueles que não “deram certo”, expressão repetida várias vezes pelos patriarcas durante meus questionamentos para esta pesquisa. “Aí, montei um negócio para ele tocar aqui no morro”, afirmou um negociante aposentado que basicamente vive dos aluguéis de casas e pontos comerciais.

Os processos de gestão, contudo, são mantidos da maneira: a família nuclear (o casal e os filhos) controla todo o negócio com uma mão-de-obra que serve basicamente para obedecer a ordens. A maior parte dos negócios se mantém com dois níveis específicos de organização dos funcionários, os donos e os funcionários. Não existem cargos de chefia ou gerência que não sejam realizados por pessoas da família. Mesmo em negócios com mais de 10 funcionários, não existe a possibilidade de progredir e ganhar mais para quem trabalha como funcionário nessas empresas, pois essas funções são desempenhadas apenas por familiares.

A rotatividade de funcionários é grande e os donos estão sempre envolvidos em tudo que diz respeito ao negócio. No cotidiano do “centrinho do topo do Morro”, é

possível ver o dono do supermercado dirigindo o caminhão com as mercadorias, atendendo o telefone no escritório e os clientes no balcão. A centralização das atividades é total. Em uma de nossas conversas eu perguntei ao proprietário de um estabelecimento como é que ele fazia a gestão do negócio. Ele riu e, um tanto irônico, falou: “gestão aqui é trabalho. Gestão é coisa de universidade. Não tenho tempo para isso, não. Quem sabe um dia os filhos façam isso?”.

A participação da família é fundamental para entender os negócios bem-sucedidos. Geralmente as empresas são organizadas para que o casal e os filhos jovens consigam administrá-lo. Até mesmo o porte das empresas é concebido dentro desse limite. As novas gerações moraram e foram criadas no bairro, porém a educação aconteceu em escola privada e, depois, a vivência na universidade incompatibiliza, em muitos casos, com as formas de fazer local. A herança e sucessão é um aspecto que começa a repercutir entre os empresários locais e é uma questão para os próximos anos. O fato é que o senso comum indica que filho bem sucedido é aquele que “sai do bairro”. Além disso, ao longo das muitas conversas foram vários os relatos de comerciantes que ao falar em aposentaria afirmaram desejar “morar num sítio e sair do Morro”.

Existe, também, os casos de migrantes mais recentes, que vieram para o Morro a partir da referência dos seus parentes para ocupar os espaços deixados por outros. Quando questionados sobre lazer e sobre a relação com a cidade, a resposta que me foi dada por um comerciante vindo da cidade de Progresso, interior do Rio Grande do Sul, foi a seguinte: “Minha maior relação com a cidade de Porto Alegre é ir até a CEASA comprar as frutas. De vez em quando eu levo a família no shopping ou alguém precisa ir ao médico. Quando sobra tempo mesmo vou visitar os parentes lá da minha cidade”.

O laço com a antiga cidade não só é mantido, mas reforçado. Curiosamente este empreendedor, de quem falaremos mais tarde, veio para o morro recentemente em 2010.

O pronome possessivo utilizado para a cidade de origem, “minha”, diz o quanto ele ainda não desenvolveu pertencimento ao lugar. Progresso, a cidade que ele chama de sua, fica no interior do Rio Grande do Sul, tem 6.376 habitantes¹⁶ e é conhecida

¹⁶ IBGE/2016

pelo alto índice de migrantes que vieram para Porto Alegre e se estabeleceram montando mercados.

Em muitas narrativas, principalmente daqueles que vieram mais recentemente, é frequente a ideia de ganhar bastante dinheiro no Morro e se aposentar na “sua cidade”. É interessante, a partir destes relatos, perceber o Morro como um lugar para investir tempo, capital e trabalho na tentativa de ganhar dinheiro o suficiente para acumular. Repete-se a lógica do imigrante italiano que veio ao Brasil no século XIX para fazer a “América”.

Os negócios-âncora ficam abertos, em média, 12 horas diárias e sete dias por semana. Os casais proprietários passam o tempo todo coordenando sua equipe auxiliar, porém, o que está relacionado ao controle financeiro e compras de mercadorias é feito somente por eles. Uma das dificuldades, talvez a maior explicitada pelos empreendedores é confiar em seus funcionários. Quem lida com o comerciante do Morro trata também, de alguma forma, com a esposa e às vezes com os filhos, porém dificilmente é ela que dá a última palavra no negócio. Essa tática é adotada por ambos no cotidiano da relação com fornecedores, clientes e funcionários.

Ainda que exista uma estrutura tipicamente patriarcal no interior das famílias, a participação da mulher nos negócios é intensa. O controle externo dos negócios é atribuído ao homem, porém, internamente, todas as ações são resolvidas em conjunto com a mulher. Casa e negócio muitas vezes ocupam o mesmo espaço, ainda que exista um esforço para mantê-los separados e a participação da mulher se mantém “dentro” seja de casa (lar), ou da propriedade da família (negócio). A mulher atua internamente (nesse sentido, invisível), enquanto o homem é o dono, ou seja, o responsável por falar lidar com os estranhos e resolver os problemas da rua. Além disso, em muitos casos, a propriedade é sempre atribuída ao homem. Essas relações serão discutidas no próximo capítulo.

Um fenômeno relativamente novo no “centrinho do topo do Morro” é o aumento de negócios cujos proprietários são negros. No início foram os salões de beleza e pequenos bazares, conforme os levantamentos realizados para este estudo. Geralmente, esses negócios são iniciados por mulheres que precisam ficar em casa para cuidar dos filhos, começam vendendo produtos de beleza e acabam por se estabelecer. Um bazar no centrinho do topo do Morro, de propriedade de um casal cuja esposa é negra e o marido branco, quando o negócio prosperou o marido e os filhos

passaram a auxiliar no empreendimento. Hoje, eles têm casa, carro novo e uma loja grande.

As barbearias são o negócio da moda entre os homens mais jovens no Morro. Os proprietários são na maioria negros para atender os jovens que investem no visual, cortes ousados que copiam cortes de cabelo de artistas e jogadores. Próximo ao centrinho do topo do Morro existem, pelo menos, dez barbearias que se tornaram, também ponto de encontro. É onde os frequentadores assistem clipes em televisões, ouvem e falam de música, esporte, compartilham WI-FI e o cotidiano. As barbearias são espaços de sociabilidade para uma parte dos jovens do Morro, como os botecos foram para outras gerações.

Existe também a gráfica expressa (será apresentada no próximo capítulo) que é de propriedade de um empreendedor negro que durante as interlocuções realizadas para esta pesquisa, afirmava insistentemente “que a oportunidade está aqui em cima”.

A ideia de empreender localmente é desenvolvida pela geração atual, os **nascidos e criados**. Para os homens negros, a centralidade do sustento da família baseada no emprego com carteira assinada ainda é uma espécie de meta. Porém, na medida em que mais empreendedores negros têm seus empreendimentos valorizados, a sensação é a de que mais pessoas começam a ver a possibilidade de ter um negócio próprio e empreender passa a não significar desqualificação.

As relações entre esses dois grupos, empreendedores negros e brancos, são mantidas à distância. O convívio é restrito às relações de vizinhança e clientela, porém, na medida em que os negros começam a desenvolver novos negócios, passam a ter os empreendedores brancos como clientes (o que, em parte, reverte a situação histórica, uma vez que o comércio se manteve com os brancos) novas formas de interação começam a exigir adaptações.

Uma vez que no centrinho do topo do Morro não existe jornal ou rádio para manter os moradores da região informados sobre os acontecimentos locais, a fofoca, por exemplo, é parte integrante dos repertórios e um dos principais modos de circulação de informações. Aqui e ali são comentadas mudanças, transformações e observações sobre os empreendimentos. Tudo é acompanhado e monitorado pelos moradores e comerciantes, mas de maneira informal. Fala-se também sobre o time de futebol, política e cotidiano do lugar.

Sobre outros aspectos, os comerciantes do centrinho do topo do Morro funcionam como um quase-grupo no sentido de lidar com problemas em comum tais

como a violência, a concorrência comercial, entre outros. Geralmente, aí, surgem as referências locais, isto é, os comerciantes mais tradicionais e poderosos acabam de alguma forma protagonizando as ações coletivas.

Trata-se de uma vizinhança comercial onde cada um dos comerciantes atua de maneira independente, porém, mantendo o controle atento sobre os demais comerciantes, numa lógica de uns exercendo controle sobre os outros.

3.2.2. Distinções, privilégios e restrições

A organização no centrinho funciona a partir de hierarquias e poderes. A começar pelos negócios-âncora, que são os mais lucrativos e seus proprietários geralmente possuem outros negócios em família nas proximidades. No Morro da Cruz, por exemplo, “Seu Popelinni” é dono de todos os maiores e melhores espaços para locação comercial, além de ter uma grande quantidade de imóveis residenciais. As melhores e maiores lojas são de propriedade dele ou de pessoas que fazem parte de suas relações.

As hierarquias podem aparecer nas formas de tratamento em que é possível perceber os tipos de relações (parente, cliente ou fornecedor) e graus de intimidade (amigo, concorrente ou parceiro). Na medida em que os comerciantes têm algum grau de parentesco ou relação, as expressões de tratamento podem parecer estranhas para quem não convive no Morro.

Além de estabelecer quem é e quem não é do pedaço (dentro e fora do morro), as formas de tratamento são acompanhadas de piadas, ironias, sarcasmos, fofocas, ou ainda, propostas de negócios, dependendo do tipo de vínculo existente entre os comerciantes. No início das atividades de campo, me senti constrangido e até intimidado com certas formas de tratamento, que raramente foram usadas comigo. Com o tempo entendi as diferentes performances e o lugar que cada uma ocupa. Além disso, na medida em que fui participando ativamente de negócios comecei também a ser tratado dessa forma.

As formas de tratamento podem indicar diferentes graus de intimidade. “Aí, chefe” ou “e aí patrão”, são geralmente expressões de tratamentos utilizados para quem desempenha algum papel coordenativo/gerencial e, também, alguém de fora supostamente com algum recurso financeiro; “e aí, mano”, “e aí, bruxo” que

representam um grau maior de intimidade e vínculo¹⁷. Entre parentes, as formas de tratamento são, muitas vezes, irônicas e até agressivas. “Tu tá querendo me ferrar”, por exemplo, é uma forma comum entre os parentes donos de negócios quando alguém está querendo obter mais vantagem, descontos ou negociar preço.

No centrinho do topo do Morro observo que os comerciantes antigos controlam os imóveis e até mesmo selecionam quem pode e quem não pode abrir negócios. Assim como a questão do trabalho local, por exemplo, quem trabalha num negócio específico dificilmente é contratado pelo concorrente. Também, quem fica “queimado” acaba enfrentando dificuldades de arranjar colocação no Morro. Essas informações acabam circulando por redes e se difundem entre moradores e comerciantes rapidamente.

3.2.3. Compartilhando o “pedaço”

A maioria dos negócios, especificamente os negócios-âncora, são de propriedade de migrantes vindos para o Morro a partir da década de 1950. Hoje eles são a ***elite consolidada***.

Esses homens vieram de diferentes cidades do interior onde desempenhavam atividades em fazendas, roças e povoados. A maioria deles é de filhos ou proprietários de pequenas propriedades, portanto acostumados a fazer todo o trabalho no local. Com poucos recursos, baixa escolaridade e sem conhecimento sobre a cidade se estabeleceram em regiões pobres, como o Morro da Cruz. Pode-se afirmar, a partir dos relatos de campo, que os migrantes que vieram para o Morro da Cruz, especificamente os que se estabeleceram centrinho do topo do Morro, correspondem às camadas pobres dos migrantes estabelecidos no Rio Grande do Sul, em grande medida, filhos de pequenos produtores rurais em busca novos rendimentos e autonomia financeira.

A partir de diferentes capitais (econômicos, sociais e culturais) expandiram seus negócios e aumentaram significativamente o patrimônio e a propriedade. Trouxeram parentes e, passadas décadas, têm o controle econômico e político do lugar (elite consolidada).

¹⁷ Essas expressões de tratamento se conectam com o código descrito por Magnani “(...) capaz de separar, ordenar e classificar em última análise, era por referência a esse código que se podia dizer quem era e quem não era ‘do pedaço’ e em que grau (‘colega’, ‘chegado’, ‘xará’ etc). (MAGNANI, 2012, p.88)

Conforme descrito anteriormente, no centrinho do topo do Morro (e na maioria dos centrinhos do Morro da Cruz) o perfil dos comerciantes dos mercados e ferragens é composto de identidades: ítalo-gaúcho, “gringo” ou colono. Ao utilizar as três expressões pretendo aqui destacar o uso circunstancial dessas identidades. **Ítalo-gaúcho** é a que tem maior força descritiva; **gringo**, de certa forma, é uma expressão utilizada pelos outros moradores do morro em referência aos comerciantes; **colono** é uma expressão que vincula as atividades do campo, roça, ou seja, da colônia.

A categoria ‘italiano’, ‘colono italiano’, passou a fazer sentido em solo brasileiro, já no contexto de contato com os nativos *brasilianni* (brasileiros), considerados todos *negri* (negros) independente da cor da pele. Assim, adscritivamente, passaram a se autodenominar e serem denominado de ‘gringos’, ‘italianos’ e outros adjetivos. E, como forma de representação de uma determinada coesão social, italiano passou a ser uma referência com sentido, nomeando uma diferença entre eles e os nacionais, momento em que a capacidade de trabalho começou a ser acionada como um grande sinal adscritivo entre ambos. (ZANINNI; SANTOS, 2009, p.177)

Ninguém se diz italiano ou mostra características suficientemente fortes para fixar essa identidade. A cultura gaúcha é a que serve como uma identidade compartilhada com os demais moradores. Não existe um culto direto à italianidade como uma referência explícita, porém, sobre a “colônia”, o “interior” e aos modos de fazer do “pessoal de lá” é bastante reforçada. A etnicidade está explicitada no jeito de ser do indivíduo e permeia seus discursos na produção do cotidiano, o “nós” e “eles” que separa, por exemplo, os comerciantes e demais moradores. Essas características podem ser incorporadas também pela forma como descrevem trabalho, família e religiosidade.

Tal como foi descrito por BARTH (1998, p. 194), “Tais categorias podem ter grande importância para o comportamento, mas não precisam necessariamente sê-los; elas podem permear toda a vida social, ou podem ser relevantes apenas para setores limitados de atividades”. Nessas hibridizações culturais é possível ver as identidades acionadas, usadas e apropriadas no dia a dia. A **gauchidade** pode ser explicitada nas roupas, nos hábitos como o chimarrão, por exemplo. A **italianidade** é evocada através das origens da família no trabalho como traço distintivo.

Estas invocações identitárias expressam, também, uma gama de interesses, conflitos e tensões que findam por se expressar nas

discursividades e nas práticas cotidianas da italianidade e de uma certa 'gauchidade' visibilizadas e transformadas em sinais diacríticos e demarcadores de fronteiras de pertencimento. (ZANINNI; SANTOS, 2009, p.3)

E, também, é possível afirmar que o gauchismo conecta os "gringos" com as populações locais, também gaúchos, especificamente os negros e mestiços. Esse traço alivia, de certa forma, as tensões e questões étnico-raciais presentes no dia a dia. São categorias em construção, porém é possível perceber como são bastante demarcadas (ZANINI; SANTOS 2009).

Gauchidade, brasilidade e italianidade relativas e situacionais elas são apropriadas e manipuladas pelas pessoas e estão presentes no dia a dia. Na medida em que são muito controladores e, ao mesmo tempo, minoria, os "gringos" precisam construir canais de convivialidade. O gauchismo e a família são formas de diluir os efeitos negativos da identidade "gringo".

Nesse caso, a conveniência com que são demarcadas as fronteiras entre grupos. No morro da Cruz, não é possível ver um mercado denominado "Ilê Babá", por exemplo. Assim como não verá nenhuma ferragem que estabeleça referências às culturas indígenas ou africanas. Porém, entre os clientes, certamente a maioria são negros e mestiços.

Os mercados e ferragens são nomeados predominantemente por sobrenomes de origem italiana ou, também, de cidades do interior que dizem respeito a origem de seu proprietário. Assim, isso pode informar para diferentes grupos, incluindo fornecedores e clientes, a origem do seu proprietário.

Lá onde se encontram tais condições, os grupos étnicos podem construir uns com os outros adaptações recíprocas estáveis e simbióticas: os outros grupos étnicos da região tornam-se assim elementos do meio-ambiente natural; os setores de articulação oferecem áreas que podem ser exploradas, ao passo que outros setores de atividade de grupos são considerados impertinentes do ponto de vista dos membros de cada um dos grupos". (BARTH, 1998, p. 80)

Essas hierarquias são explicitadas no cotidiano dos negócios. Podemos dizer que é perceptível a divisão social do trabalho estabelecida no centrinho do topo do Morro: de um lado, os proprietários dos negócios-âncora podem ser reconhecidos a partir de traços distintivos étnicos que culminam na identidade do "gringo"; no outro

lado, os clientes e funcionários, moradores do Morro, que são predominantemente negros e mestiços.

O trabalho especializado fica totalmente nas mãos dos donos e, eventualmente, os parentes são chamados em razão de uma urgência, por uma necessidade de ajuda na realização do trabalho. No livro “A invenção da Galeteria” (2011), a pesquisadora Rosana Peccini descreve um negócio em família tradicional em Caxias do Sul. Entre muitos aspectos, ela fala sobre a relação entre o trabalho e a mão de obra:

Todo trabalho era feito pelos membros da família, reproduzindo a cultura colonial. Em relação à mão de obra, a família Pessim deu continuidade à organização camponesa, priorizando o trabalho dos membros da família e só cedendo espaço para os de fora à medida que a demanda exigia mais braços para o trabalho. (PECCINI, 2011, 147).

A expressão “exigia mais braços” expressa muito de uma construção social a respeito dos usos da força de trabalho e da relação desenvolvida ao longo da história. Os braços são convocados, mas a cabeça pertence somente ao dono, ao proprietário. Ele decide praticamente sozinho o que acontece no negócio. E mesmo a família só é convocada diante de uma emergência.

Na medida em que chegam e se estabelecem no Morro, os “gringos” chamam os parentes para montar seus próprios negócios. É importante não confundir este empreendedorismo com inovação, pois, na maior parte das vezes, esses comerciantes são bastante refratários às mudanças e os negócios são muito semelhantes entre si.

O problema da mão-de-obra é contínuo, como foi muitas vezes relatado pelos comerciantes do Morro. Ao mesmo tempo, os funcionários reclamam muito do processo de gestão dos “gringos” dizendo que eles “não sabem mandar”.

No que diz respeito ao gênero, a presença das mulheres é intensa nos negócios do centrinho, porém, a condição de dono e empreendedor é tratada como um papel e atributo masculino. De todos os negócios no centrinho do topo do Morro, excluindo os salões de beleza e lojas femininas, apenas um é administrado formalmente por uma mulher negra. Trata-se de um bazar de pequeno porte onde trabalham ela, o marido e dois filhos.

Os negócios-âncora estabelecidos e inseridos na geografia local são o espaço da **elite consolidada**. Do outro lado, encontramos negócios, a maioria pequenos, que abrem e fecham de acordo com a capacidade financeira e administrativa de seus gestores, que hoje são basicamente os **nascidos e criados**. O número de

comerciantes negros é muito inferior ao de “gringos” e, também, os negócios menores e enfrentam dificuldades.

Dados do IBGE referentes ao bairro São José apresentam o contingente de pessoas autodeclaradas negras de 33,5%¹⁸. Tendo como base esse número, podemos afirmar que a quantidade de empreendedores negros é desproporcional ao número de habitantes do lugar. No caso dos negócios-âncora, no centrinho do Topo do Morro não temos nenhum empreendedor com esse perfil.

Os proprietários dos negócios-âncora são também dono de imóveis disponíveis para locação ou tem relações próximas com os donos.

As relações étnicas, de vizinhança, família e amizade são de certa forma englobantes das relações econômicas nesse caso. Não se trata apenas de uma locação, mas, também, para quem se aluga, que tipo de comércio será desenvolvido e como isso será feito.

Algumas vezes presenciei essas negociações de aluguel feitas diretamente com o proprietário. Em todas elas, a forma como o interessado chega até o dono do imóvel e quem o mandou até lá são determinantes no processo de negociação, como podemos observar na situação trazida do campo que apresentarei a seguir:

Almeida, 52 anos, ítalo-gaúcho da cidade de Antônio Prado, já era proprietário de cinco farmácias fora do Morro da Cruz e queria expandir seu negócio na periferia. Conversando com uma prima moradora do Morro, ele resolveu instalar uma loja no Morro, pois havia mercado para faturar bastante. “Ela me disse para falar com o Popellini, - dono de vários negócios e lojas - e tentar alugar com ele”, afirmou. Essa conversa resultou em um encontro entre ambos. O resultado foi que a loja ficou prometida para ele assim que o prédio ficasse pronto sem precisar de contrato ou qualquer outro tipo de acordo.

Beto, empresário negro, 32 anos, dono de uma gráfica expressa, relatou que alguns comerciantes locais adotam uma estratégia extrema.

“O pessoal as vezes até aluga as lojas vazias com medo de que outra pessoa abra um negócio na sua área. A dona Martinha vendia DVD pirata na esquina. O negócio cresceu e alugou uma loja, depois colocou uma ferragem pequena. Mas é aquilo ali do mesmo jeito há muito tempo. Não investem nada. Quando o Popellini terminou o prédio novo, eles foram correndo alugar uma loja só para que outra pessoa não viesse para cá e montasse um negócio parecido com o deles. Aí

¹⁸ Dados do site <http://portoalegremanalise.procempa.com.br/>. Acessado em abril de 2018. Fonte: IBGE (2010).

perderam dinheiro e tiveram que entregar a loja”. (Diário de campo, 2017)

3.2.4. Os “donos da grana”: a elite consolidada

A **elite consolidada** é o grupo que chegou ao morro no início da sua ocupação e, a partir de uma série de empreendimentos, se estabeleceu como sendo os bem-sucedidos nos negócios, proprietários de terras, imóveis residenciais e imóveis comerciais. Mais do que isso, a **elite consolidada** é reconhecida pelos demais moradores como aqueles que “ganham dinheiro” no Morro, portanto, vitoriosos e exemplares. É constituída basicamente por homens já na faixa dos 60 anos, brancos, migrantes e, na maioria, ítalo-gaúchos (chama a atenção o grande número de sobrenomes italianos que predominam nas fachadas dos comércios no Morro).

Formou-se a partir da primeira geração de migrantes que se estabeleceram no lugar e, a partir de um processo gradual, desenvolveram seus negócios e expandiram. Atualmente, uma nova geração (composta de filhos) assume os negócios e, ao mesmo tempo, tenta expandir. Porém, o êxito dessa segunda geração é um tema discutido e que preocupa os mais velhos. A maioria dos filhos (e mesmo dos empreendedores) sai do Morro em busca de um lugar melhor para viver. Portanto, a sucessão da **elite consolidada** ainda é um enigma, pois os membros desse grupo que conseguem ampliar sua renda deixam o morro.

Utilizo a expressão “consolidada” pela representação (e legitimação) que este grupo têm com os demais moradores. Ligada à habilidade comercial e as lógicas do trabalho, os empreendedores representam o modelo a ser copiado pelos demais moradores que desejam empreender (inclusive os **nascidos e criados**). Ao longo das minhas atividades de campo, em que pese o fato às críticas aos “gringos”, geralmente produzidas por ex-funcionários e gente que negocia com eles, taxados de mesquinhos e fechados, o fato é que os ítalo-gaúchos não são questionados em suas práticas, pelo contrário, são reconhecidos pelo trabalho, dedicação à família e também pela identidade gaúcha que costumam afirmar.

Não seria exagero dizer que, qualquer tipo de atividade comercial que é ou que venha a ser desenvolvida no centrinho, é acompanhada pela **elite consolidada**. Esse grupo,

ou quase-grupo, no sentido proposto por Mayer (2010)¹⁹, é uma mistura de comerciantes historicamente estabelecidos e seus familiares, proprietários de imóveis e setores da economia informal (o tráfico de drogas, por exemplo). No caso do tráfico como negócio, sua atuação existe em lugares e horários determinados. No centrinho do topo do Morro, acontece depois das 22h, após o fechamento do comércio.

Os negócios no centrinho do topo do Morro relacionados à **elite consolidada** não têm ligações, pelo menos de maneira direta, com o dinheiro do tráfico, de acordo com o que fora observado em campo. É possível que em outras regiões, pelo fato de os traficantes assumirem uma parcela significativa dos negócios da comunidade, exista uma aproximação muito maior entre a elite econômica local e o poder do tráfico.

Podemos dividir a **elite consolidada** em dois grupos: os donos de imóveis e os donos de comércio. Geralmente, estes grupos são formados pelas mesmas pessoas ou seus parentes. Em razão da especulação, do controle econômico e da rigidez da gestão desse grupo, é comum, por exemplo, ouvir dos moradores a seguinte expressão: “o Fulano (referindo-se a um comerciante dono de mercado) nem se importa com o mercado. Ele vive do aluguel de casas”. Nesse sentido, podemos afirmar que existe uma tensão entre grupos locais, especificamente entre a **elite consolidada** e os **nascidos e criados**.

Como afirmado anteriormente, quanto mais próximo das ruas principais de acesso, das paradas de ônibus, mais valorizado é o espaço, e, os negócios são organizados a partir dos fluxos e deslocamentos das pessoas, parece lógico que aqueles que tiveram acesso a esses espaços ganharam dinheiro.

Os pioneiros no lugar, ou seja, aqueles que se estabeleceram nos primórdios, ajudaram a “abrir o mato” e se tornaram os donos das terras, ou, em outras palavras, “colonizaram o morro”, na sequência incorporaram (e continuam incorporando) mais terras ao seu patrimônio.

Anteriormente foi tratada a questão da **apropriação** e da **ocupação** do morro como processos distintos. Os demais empreendedores do centrinho do Topo do Morro, especificamente os negros, atualmente reclamam do preço dos aluguéis e do fato dos “gringos” controlarem tudo, mas, não deslegitimam o trabalho dos “gringos” e sua relação com trabalho. Existe, também, uma espécie de lamentação pelo fato de as

¹⁹ MAYER, Adrian. A importância do quase grupos nas sociedades complexas. In Feldman-Bianco, Bela (org). Sociologia das sociedades contemporâneas. 1987.

antigas gerações não manterem suas terras ou terem vendido aos “gringos” por um preço insignificante. “Eles (os “gringos”) compraram tudo por um preço ridículo. O meu pai, por exemplo, podia ter vários terrenos aqui, mas na época não se preocupou com isso”, afirmou Beto em de seus depoimentos.

A privatização das terras do morro se deu de forma desordenada e permitiu aqueles que tinham recursos (ainda que mínimos) se transformassem em proprietários de muitos imóveis.

Motta (2014) escreve sobre o mercado imobiliário num morro do Rio de Janeiro:

O mercado imobiliário no Complexo do Alemão é pujante, e muitas pessoas estão envolvidas na negociação comercial desses espaços, que é uma importante fonte de dinheiro. Os instrumentos envolvidos nessas vendas e aluguéis permitem pensar sobre a combinação de diferentes regulações – estatais e não estatais – que participam da conformação desse mercado, pondo em xeque a dicotomia radical entre formalidade e informalidade.(p.441).

É possível ver essa mesma pujança no mercado de imóveis residenciais situados no Morro da Cruz e, especificamente no centrinho do topo do Morro, porém as áreas comerciais hoje são totalmente controladas apenas por um empresário local e sua família. Vale ressaltar ainda que a forma como esse mercado se construiu historicamente ultrapassa as dicotomias do legal e ilegal, pois a aquisição dessas terras muitas vezes acontece em lugares que são áreas de preservação ambiental e os contratos são realizados de maneira informal.

Depois das obras de infraestrutura asfalto, esgoto e energia elétrica, os terrenos tiveram valorização e muitos comerciantes locais já tinham adquirido imóveis dos antigos moradores.

Os negócios-âncora são extremamente importantes na vida das pessoas no morro e é até razoável que os donos desses negócios se transformassem nos principais proprietários locais. Além disso, por terem renda (especificamente dinheiro) adquiriram imóveis por preços baixos aproveitando a urgência de parte da população em vender. Por esta razão, em muitos casos, são mal vistos ou criticados. A **elite consolidada** não é, portanto, só econômica, mas, também, uma elite cultural, social e política.

3.2.5. “Seu Popellini”: um fazendeiro no morro

Desde que iniciei minhas pesquisas no morro em 2013, o nome Popellini, especificamente o de Antônio Popellini²⁰, o “Seu Popellini”, foi recorrente nas conversas com os moradores. “Aquela casa ali é dele”; “A casa do lado é da filha”; “A outra do irmão”; “ali ele fez um galpão para festas”. Popellini era o nome do antigo mercado, o primeiro da região, instalado há décadas. As pessoas falam que era um armazém pequeno, simples, um boteco e que o velho “Antônio” dormia nos fundos. Ao longo das décadas, ele comprou inúmeros imóveis por preços diminutos e, de certa forma, aproveitou a vulnerabilidade e o desconhecimento de alguns moradores sobre imóveis, negócios e o valor da terra para aumentar o seu patrimônio. De negócio em negócio, virou um dos maiores proprietários de imóveis do morro. No caso do centrinho do topo do Morro, ele é dono de todos os mais importantes imóveis comerciais disponíveis. O número de imóveis que possui é incontável (em entrevista para esta pesquisa, ele desconversa ao ser perguntado sobre isso). Por isso, Antônio Popellini, e sua família, se enquadram no modelo de **elite consolidada**.

A expressão popular “não tinha ligado o nome à pessoa” serve muito bem neste caso, pois durante minha permanência no Morro, já tinha falado algumas vezes com seu Popellini sem saber que se tratava de um dos “donos do Morro”. Durante a obra de construção do prédio da esquina, ele apareceu inúmeras vezes com a caminhonete velha, uma bombacha surrada, camiseta e chapéu de aba larga. Estacionava o carro e fazia a massa (cimento) para a construção. E eu achava que o “velho gauchão”, como é descrito pelos moradores, com seus cabelos brancos e um sotaque do interior, era o pedreiro da obra. Na verdade, eu estava falando com “Seu” Antônio Popellini, o proprietário.

Os irmãos Popellini chegaram vindos da região de Lajeado no início da década de 1970. Estão entre os primeiros comerciantes do centrinho do topo do Morro e, como disseram nas nossas conversas, “ajudaram a construir o Morro”. O sobrenome italiano e o jeito de ser, trabalhador compulsivo e sempre vestindo bombacha e com chapéu de aba larga, o conecta aos perfis do ítalo-gaúchos e, de certa maneira, ele formou naquele lugar algo que lembra uma colônia.

²⁰ Antônio Popellini é um nome fictício, utilizado nesta pesquisa para manter o anonimato.

Quando prosperou realmente, seu Popellini montou um sítio (uma pequena fazenda com uma pista de “canha reta”, criação de animais e uma “casa de pedra”) no próprio Morro. A primeira vez que fui até o imóvel me surpreendi com o fato de existir uma propriedade com essas características em pleno Morro da Cruz.

O imóvel, em situação irregular localiza-se em área de preservação ambiental e, portanto, não é um imóvel legalizado. Mas, questionado sobre isso, ele sequer comenta a questão, pois considera a propriedade “o seu lugar”.

Quando questiono outros moradores antigos do morro sobre “Seu Antônio” é que surgem mágoas, histórias e fofocas. Alguns o acusam de assediar os proprietários de pequenos imóveis com negociações vantajosas para ele. Aí, ele se torna “o gringo”, usado com significado negativo, denotando uma esperteza usada para tirar vantagem dos outros, ou no relato dos moradores

“Ele se aproveitava que todo mundo aqui é muito pobre. Aí, já viu, né? O povo vê um dinheiro à vista e acaba pegando”, comenta uma moradora antiga. Além disso, existem histórias sobre como ele começou seu negócio na clandestinidade comprando material roubado”. (Diário de Campo, 2017)

Seu Popellini representa o “trabalhador” e o “colono” prósperos. Seu padrão de vida é alto muito acima da maioria dos moradores da região, entretanto, as críticas negativas são sempre amenizadas pela relação estabelecida com os demais habitantes do Morro. As características pessoais e modos de ser, o fato de falar com todos e andar de forma despojada (que se materializa na figura do gaúcho) e de “ser gente como a gente”, como declaram em suas falas os habitantes do Morro, o fazem uma figura popular. São “causos” (como dizem os gaúchos sobre histórias) que servem mais para ilustrar a forma como uma parte da comunidade encara essas pessoas do que depoimentos. Essas histórias que são ouvidas no contato com os moradores do Morro, ainda que sejam baseadas em suposições, fofocas e fatos acontecidos há décadas, mostram as fronteiras entre o ilegal e o legal no contexto dos morros e bairros populares. Essas relações entre público e privado, formal e informal, legal e ilegal, permeadas de ajustes, negociações e tramas as quais culminam nas configurações que temos hoje no centrinho do topo do Morro. Se atualmente os mercados do centrinho do primam pela qualidade e por fazer tudo “direitinho”, é preciso perceber que essa conquista está diretamente conectada com processos anteriores e

que nem sempre foi dessa forma, onde até mesmo a atuação do estado foi “fora de lugar”.

3.2.6. Daquilo que não se fala muito: o tráfico

Durante os anos de trabalho realizado no Morro, surgiram outros pesquisadores com o intuito de desenvolver suas atividades de campo. Nos nossos contatos, maioria deles oscilava entre a frustração e espanto quando, ao conversar, eu argumentava que, exceto pelo movimento de algumas pessoas nos pontos de venda (bocas), eu não tinha falado com nenhum chefão (traficantes). Já tinha, de fato, escutado relatos da ação deles na resolução de problemas domésticos, problemas entre comerciantes e até casos de violência com crianças. Nesses momentos sempre surgia a questão: como, afinal, numa comunidade, eu não explorava o assunto do tráfico, logo no Morro de onde haviam surgido o Carioca e o Anão²¹?

Como a ideia era pesquisar desenvolvimento econômico num lugar pobre, no início dos meus trabalhos no local, muitas pessoas me apresentavam o Morro da Cruz com uma visão estereotipada do Morro como um depósito de pobres onde as pessoas lutam desesperadamente para sair ou sobreviver diante do domínio dos traficantes. Porém, durante cinco anos de caminhadas por vários lugares do Morro nunca fui abordado explicitamente por algum agente do tráfico. Obviamente, sabiam quem eu era e o que estava fazendo. Exceto quando alguns dos fogueteiros mais pobres, os que ficam na rua, me abordavam “tem 1 real pro café, gaúcho?”. E, nas poucas vezes que isso aconteceu, logo no início das atividade de campo, orientado pelos meus parceiros locais, neguei. “Dá uma vez e ele vai te pedir sempre”, me avisou um interlocutor.

O tráfico realmente atua em vários pontos do Morro, geralmente as “bocas” são controladas por homens jovens que ficam sentados em muros esperando os clientes por várias horas. Nunca vi um traficante armado ou agredindo alguém. No início da minha inserção no morro os contatos com moradores foram feitos através de pessoas conhecidas que me possibilitaram circular mais facilmente pela comunidade e explicaram, como dizem os moradores, “algumas manhas”.

²¹ Anão e Carioca estão entre os traficantes mais “ilustres” de Porto Alegre. Entre outros feitos, possuem a fama de atuar ao estilo “Robin Wood”, pois ajudavam as pessoas da comunidade.

A presença do tráfico também se faz de maneira subjetiva, por exemplo, limitando o horário de circulação por certos lugares, proibindo alguns tipos de atividades como bailes funk que não sejam controlados por eles.

O tráfico controla (no caso do morro da Cruz muito discretamente) quem circula no lugar, incluindo a ação de outros criminosos (facções) e até mesmo o consumo de drogas em áreas públicas. A relação com os moradores locais baseia-se numa espécie de respeito bilateral. A atividade do tráfico é tolerada na medida em que não prejudique a vida dos moradores e mantenha o lugar seguro, na opinião dos moradores. O mesmo pode ser dito sobre o comércio. De fato, muitas vezes, como mencionado anteriormente, os “chefes da boca” são solicitados para resolver questões locais dos moradores, tais como brigas de vizinhos, de casais e até mesmo falta de dinheiro para o gás. Presenciei, certa ocasião, uma briga entre um casal, onde a esposa havia sido ameaçada pelo marido e acionou o pessoal da “boca” para lhe ajudar. Conforme relatos, o “dono da boca” mandou um de seus “funcionários” até a casa e tratou de avisar o homem que fosse embora e que se fizesse qualquer coisa com a mulher eles dariam um jeito nele. Dizia o funcionário, um menino com aparência de 15 anos, segundo meus interlocutores: “Não faz coisinha pra eu te matar. Detesto fazer essas coisas pro chefe. Gosto é de ficar na contenção”. (Diário de campo, 2017)

Além da atividade de venda de drogas, o tráfico no morro é símbolo de gestão de conflitos e auxílio variados. Vi e ouvi mais sobre eles como mediadores de conflitos e ajudas financeiras do que sobre algum tipo de agressão aos moradores (embora, em alguma medida isso aconteça o tempo todo).

Assim como os comerciantes, muitos traficantes são moradores, contribuíram e contribuem para a construção do Morro que, historicamente sempre teve uma participação limitada do poder público. Também os traficantes do Morro da Cruz desenvolvem suas atividades como parte da comunidade, isto é, o tráfico não é realizado, como em muitos casos atualmente, por pessoas de fora e sem relação com o lugar.

Do ponto de vista econômico, não há muito que falar do tráfico, pois sua presença não interfere diretamente na economia local. Mas, é preciso salientar que estamos falando do centrinho do topo do Morro, e não das áreas mais escondidas que outras interações poderiam ser observadas de outras formas.

4. DUAS FAMÍLIAS, DOIS NEGÓCIOS

O ponto de partida (e de chegada) deste trabalho etnográfico diz respeito às trajetórias de dois comerciantes que atuam no centrinho do topo do Morro, com os quais tive a oportunidade aprofundar as relações convívio e trabalho desde julho de 2017. Minha relação com ambos envolveu aproximação com suas famílias e participação no dia a dia dos negócios.

A escolha das famílias de empreendedores que fazem parte desta pesquisa foi baseada na afinidade, na configuração social dos casais e o tipo de negócio: um minimercado - que é uma referência local - e uma gráfica expressa que presta serviços de comunicação e publicidade. De certa forma, um corresponde ao modelo mais tradicional de negócio, o mercado; o outro a um tipo inovador de empreendimento, a gráfica expressa.

A família Scalesi é formada por pessoas que vieram do interior do estado para Porto Alegre e representa aqueles que chamamos de “gringos” anteriormente. Eles fazem parte da **elite consolidada** local.

A família de Silva é formada por moradores do bairro, uma família de negros que há pelo menos duas gerações mora no Morro da Cruz. A atual geração, os filhos, são **nascidos e criados** no Morro da Cruz.

Ambos podem ser descritos como integrantes da segunda geração de moradores e comerciantes do Morro da Cruz, que são herdeiros das transformações obtidas pelo trabalho produzido pelos primeiros ocupantes do Morro na segunda metade do século passado. Na década de 1980, conforme dizem, era vergonhoso para alguém dizer que morava no Morro.

“As pessoas diziam morar no bairro Partenon por sentirem vergonha de afirmar que viviam no Morro. Ainda tem muita gente que faz isso, mas eu penso que diminuiu. Aos poucos o pessoal está se dando conta de que tem muita coisa aqui”, afirma Beto proprietário da gráfica expressa”.
(Diário de campo, 2017)

A partir da minha vivência em campo posso dizer que é perceptível essa relação de amor e ódio com o lugar, uma relação permeada por dificuldades e superação e, também, por um reconhecimento, pois alguns empreendedores ganharam muito dinheiro e melhoraram de vida.

Os itinerários realizados por essas famílias permitem identificar alguns processos que levaram e ainda levam os casais a investir e como isso se insere nas lógicas do

pedaço. Em que pese as histórias de vida diferentes, as formas de empreender e as relações em jogo, formam-se neste ambiente novos aprendizados e desenvolvimento, os negócios se transformam e transformam as pessoas. No enlace das formas de fazer estabelecidas, ou seja, o modo de fazer do “gringo” (italo-gaúcho), baseado nas transferências de conhecimento de geração em geração e no trabalho, surgem outras lógicas, como a do negro urbano, escolarizado, empoderado (políticas públicas globais) e com uma experiência profissional fora do Morro. Esse contato é fruto das interações construídas a partir dos negócios do dia a dia.

Negociar, conviver e pesquisar é ter de lidar emaranhados. Meu objetivo aqui é buscar os fios condutores que ofereçam possibilidades interpretativas de como os negócios auxiliam no aperfeiçoamento de desenvolvimento local.

4.1. Daniel e Karen: do Mercado Popellini ao Mercado Progresso

O mercado Popellini surgiu logo depois da vinda de dois irmãos Antônio e Pedro para o Morro da Cruz na década de 1970. Antônio, então, abriu a “venda” na parte alta do Morro que, conforme dizem os moradores mais antigos: “era tudo mato”. Há quem afirme que o terreno em que construiu seu negócio foi “cedido” pelo traficante Carioca. Como a maioria dos comerciantes estabelecidos no lugar desde as suas primeiras gerações, os irmãos Popellini vieram do interior, especificamente da região de Lajeado, no final da década de 1960 e, como relataram em entrevista, “com uma mão na frente e outra atrás”.

O custo alto e o tipo de vida dos bairros mais centrais não cabiam no orçamento e nem nos gostos deles, de colonos, de gente do interior numa época em que a cidade de Porto Alegre passava por um período de transformações urbanas e modernização. A vinda para o Morro da Cruz é explicada de forma confusa pelos irmãos Popellini. No seu relato, Antônio diz que “alguém falou de um lugar na cidade que era possível conseguir um terreno e se estabelecer, talvez até montar uma ‘chácara’”.

Os irmãos Popellini, portanto, fazem parte da leva de imigrantes que se deslocou para o Morro em busca de uma vida melhor. Como escrevi no capítulo anterior, de um lado migrantes tentando a “sorte”; do outro, populações removidas de áreas urbanas valorizadas e submetidas a um processo de mudança não desejado. Para os trabalhadores urbanos viver em um morro tão distante significou problemas.

O Morro é descrito pelos primeiros moradores como um local afastado do Centro e precário, até mesmo com características rurais “Aqui antigamente era tudo pequenas propriedades onde as pessoas se instalavam. O pessoal tinha horta e até criação”, explica Antônio.

“Dona Joana”, octogenária e moradora antiga do Morro, que foi parteira de muitos jovens que hoje circulam pelas ruas, explica: “a gente tinha que resolver por aqui mesmo, então, o pessoal aprendeu a dar um jeito”.

As condições de vida em um Morro de Porto Alegre, em plena década de 70, podem ser pensadas como uma estrutura urbana quase inexistente e uma vida praticamente rural. Dessa forma, os migrantes do interior (colonos e trabalhadores rurais) estavam mais aptos para lidar com as dificuldades impostas pelo ambiente hostil.

A partir das falas de “Dona Joana” e de “Seu Antônio” relatando a configuração do Morro nos seus primeiros tempos pode-se imaginar o papel de uma simples venda no Morro. Antônio e seu irmão adquiriram a venda de outro comerciante por uma “pechincha”. Não revela o valor, dizendo que não lembra quanto foi, mas afirma que foi equivalente ao dinheiro que tinham consigo na época. Os irmãos dormiam nos fundos da negócio, numa área pequena que servia também de depósito. Considerando o espaço “isolado” do Morro da Cruz o negócio prosperou. Depois de um tempo como sócios, Pedro comprou a parte do irmão e ficou com o negócio para si. Uma vez que acumularam um capital suficiente, cada um montou seu próprio negócio e continuaram morando no Morro.

O parente ter um negócio perto não é um problema para os comerciantes estabelecidos, mas sociedade, sim, é tida pelos comerciantes um problema. A gestão do negócio gira em torno da família nuclear: pai, esposa e filhos. Os demais parentes são incentivados a empreender seus próprios negócios de alguma forma próximos. Conforme o tempo passou, o Mercado Popellini se tornou uma referência importante no centrinho. Antônio investiu no Morro construindo casas e ocupando terrenos. A prosperidade fez com que ele deixasse o mercado em segundo plano e se tornasse um dos construtores mais proeminentes de imóveis no Morro.

Apesar de ser uma referência local, o mercado Popellini não havia se modernizado e, nas mãos de Antônio, continuava a ser uma “venda”. Além disso, ele não tinha sucessor para o negócio, pois seus filhos buscaram outras ocupações e

assim, resolveu alugar o mercado. Nesta altura, o nome da família Popellini já podia ser enquadrado na categoria **elite consolidada** do Morro.

Em 2009, os proprietários da Madeireira Souza, vizinhos do mercado Popellini, e como ele estabelecidos há mais de 20 anos no Morro da Cruz, Eduardo e Sandra Santini, também vindos do interior, souberam do negócio e procuraram Antônio. Assim como a família Popellini, os proprietários da madeireira Souza são a **elite consolidada**.

O irmão de Sandra, Daniel Scalesi, queria se estabelecer com sua família em um negócio. A ideia de “se estabelecer” em algum lugar faz sentido dentro da lógica do colono, especificamente do “gringo”. Ter um negócio, ou seja, uma propriedade. Essa relação com o lugar, com o trabalho árduo e com a família é parte da apropriação dos espaços que já foi descrita anteriormente. Além disso, ter um parente por perto, se possível ao lado, é uma forma que os comerciantes têm de se proteger de novos empreendedores no local.

Em 2010, o supermercado Popellini foi alugado por Daniel Scalesi e sua esposa, Karen, com um empréstimo oferecido pela irmã ao casal. Daniel e Karen, ambos com 27 anos de idade e, sem experiência na gestão de supermercados. Ele havia trabalhado na roça de fumo com o pai na cidade de Progresso, localizada na Região Centro Oriental Riograndense, de acordo com o IBGE 2017, próximo de Estrela e Lajeado. Depois passou por vários empregos até trabalhar com um parente em um restaurante em Terra de Areia, município situado próximo de Osório, onde conheceu Karen. Ela havia trabalhado com a família na lavoura e em atividades ligadas ao comércio em Terra de Areia. De acordo com Daniel, quando assumiram o mercado ele “era desorganizado, feio, sem capricho”.

Daniel manteve o nome Popellini por achar que serviria como uma referência local. Além da área do mercado, que fica na parte térrea, Daniel alugou a parte superior da edificação para morar.

A atual configuração do mercado Poppelini permite dizer que se trata de um lugar agradável, moderno e semelhante aos mercados menores de bairros residenciais de classe-média porto-alegrense. Como se trata de um negócio-âncora, a modernização tecnológica através da informatização dos procedimentos, a formalização dos empregados, a participação de redes de pequenos mercados implementadas pelo casal viraram referência para os negócios pequenos no contexto do Morro. Nesse sentido, a cópia dos negócios bem-sucedidos é o recurso mais

empregado pelos demais empresários, uma vez que uma inovação é aprovada por um comerciante os outros a adotam imediatamente.

Práticas como o fiado foram abolidas no mercado em função dos sistemas de informática. Mesmo assim, há um grupo seletivo de pessoas que compra e paga depois, uma parcela ínfima dos clientes. A proximidade, a pouca concorrência local e o contato com a ferragem do centrinho ajudaram Daniel a melhorar o negócio. “Eu vim da roça, depois trabalhei em restaurante. Não tenho problema com trabalho, a gente pega e faz. Aos poucos fui aprendendo como funciona o negócio e hoje já tô bem melhor”. (Diário de campo, 2018)

O casal não tira férias há pelo menos cinco anos, conforme seu relato. Há um ano e meio nasceu Bruno, primeiro filho deles e mesmo assim o mercado mantém o ritmo diário de trabalho. Os cuidados da casa são feitos com a ajuda de “uma pessoa” (o casal não informa se é um familiar ou alguém contratado, portanto, preferi usar a descrição feita por eles). Até tentaram a obter ajuda de um parente, mas, segundo Daniel (e com a concordância de Karen) trabalhar com parente é “muito difícil”. Embora trabalhem lado-a-lado, as relações entre o supermercado e a ferragem são mínimas. Ambos evitam “se meter” no negócio do outro e as relações familiares são mantidas separadamente.

O mercado abre das 7h30 às 21h30, com intervalo entre 12h30 às 14h30. Esse horário é praticado pela maioria dos comerciantes locais. Atualmente, o supermercado fecha aos domingos em função da segunda gravidez de Karen. Nesse período, Daniel mostrou-se sobrecarregado e visivelmente exausto. O resultado foi demissão de funcionários e o boato que está pensando em vender o mercado. Numa estrutura tão enxuta, a ausência do parceiro nas atividades cotidianas se transforma num fardo difícil de carregar. Aqui é importante ressaltar a enorme dificuldade em delegar atividades e o papel do parceiro nesse trajeto.

Durante nossos encontros, sempre que possível, Karen e Daniel estavam juntos e se referem ao negócio no plural. Eles acumulam todas as funções gerenciais: compra de produtos, gestão e controle do caixa. A palavra “trabalho” é repetida inúmeras vezes durante as nossas conversas. E geralmente são reforçadas com um tom de moralidade “nós não temos problema com trabalhar, mas muita gente tem”. Ainda que não seja exposto de forma clara, os donos do mercado nitidamente criam um contraponto entre eles e os outros. De alguma forma, em suas falas, existe um “outro”

que tem problemas com trabalho, “a gente daqui” que surge as entre nossas conversas.

Essa “ética do trabalho” está relacionada, em parte, com a lavoura. O casal justifica seu empenho e apego ao trabalho pela “educação na lavoura”. Conforme explicita Daniel “trabalhava na roça e acordava todo dia de madrugada”. Existe uma combinação na identidade do casal baseada em etnia e o colonato. Da mesma maneira, em suas falas, Daniel e Karen tentam mostrar que não são do Morro.

O negócio do casal Scalesi funciona a partir das atividades de dois grupos bem determinados: os patrões e os empregados. Não existem cargos diferenciados, mas atividades diferenciadas as quais são diretamente supervisionadas por eles. Não há, também, diferenciação salarial baseada nos cargos. De acordo com os funcionários, todo mundo recebe a mesma coisa.

Dos 15 funcionários, quatro são mulheres. As mulheres cuidam do atendimento na padaria, embora exista “o padeiro”, ou seja, homem, responsável pela preparação dos produtos comercializados e do caixa. Os papéis relacionados à reposição do estoque, açougue e entregas são dos homens. Porém, em razão do excesso de trabalho essas práticas se flexibilizam: “Eu carrego caixa quando precisa e o Daniel está fazendo outra coisa. Não tenho problema com isso”, diz Karen. (Diário de campo, 2018)

Entre o casal, a divisão dos papéis na empresa não está descolada da lógica do “lar” que, no caso, funciona praticamente no mesmo espaço. Entretanto, uma porta de ferro fechada com tranca mantém a separação entre a casa e o trabalho.

Karen, assume o papel de coordenadora interna do mercado nos assuntos ligados à organização, aspecto físico da loja, controle de pessoal e atendimento. Daniel é ligado ao trabalho “mais pesado”: açougue, controles de estoque, fornecedores e tarefas externas. É ele, por exemplo, que faz as compras na CEASA, Central de Abastecimentos do Rio Grande do Sul, localizada na Zona Norte da Capital.

Considerando o quadro limitado de funcionários e a dificuldade em dividir os papéis, muitas vezes vi Karen no caixa e Daniel empacotando as compras. Essas disposições criam hibridizações, revezamentos e novos arranjos familiares. O cotidiano produz diferentes vínculos e desempenham vários papéis que fogem aos “scripts” do lar. É comum vê-los atuando no supermercado em diferentes horários. E até mesmo, em alguns casos, discutindo, embora nunca tenha presenciado alguma briga em que alterassem a voz um com o outro. Por outro lado, percebi que os próprios embates

estão situados como “conflitos produtivos” (SENNET, 2001). O autor defende que as relações entre um casal podem incluir divergências e estratégias que coloquem em relevo tensões internas e que, de alguma forma, esses conflitos tendem a estabelecer um novo patamar na relação entre ambos. Ao longo deste trabalho de campo não vi uma disputa de posição, mas numa tentativa de ambos em apresentar soluções no dia a dia dos fazeres no negócio. A decisão final sempre é pronunciada por Daniel. Da mesma forma, não vi nenhuma alteração que fugisse dos limites de uma discussão de interesses momentânea para resolver um impasse. Em alguns casos, os vi comemorando como se fossem colegas de trabalho.

As representações sociais demonstradas, nos fazeres do dia a dia da empresa e nos papéis familiares, estão claramente definidas e os conflitos se direcionam apenas em alternativas para *como fazer* e não no sentido de um questionamento sobre *quem faz*. Como não há uma saída, o casal trabalha em dupla e o negócio exige abertura onde *quem faz* pode ser flexibilizado em razão das necessidades impostas. Em minhas atividades com Daniel e Karen eles sempre se mostraram muito convictos de que a instituição família é o que sustenta o negócio. De certa forma, isso possibilita pensar a partir das descrições de SENNET (2001) sobre a ética do trabalho. Entendo, por exemplo, o papel da família neste caso como uma instituição forte e estável que sustenta as ações do negócio. Em “A corrosão do caráter”, o autor fala dos pedreiros gregos de Boston:

Eles deram duro e esperaram; foi essa sua experiência de profundidade. Essa ética do trabalho depende em parte de instituições suficientemente estáveis para a pessoa praticar o adiamento. A satisfação adiada perde seu valor, porém, num regime cujas instituições mudam rapidamente; torna-se absurdo trabalhar arduamente por muito tempo e para um patrão que só pensa em vender o negócio e subir. (SENNET, 2001, p. 118).

Por trás dessa estrutura operacionalmente colaborativa há um conjunto de prescrições que sustentam os afazeres que não precisam ser afirmadas cotidianamente. O casal se descreve como uma família do interior, ítalo-gaúcha, religiosa e conservadora. As práticas não dissolvem os papéis na medida em que não podem ser tão rígidos que comprometam os negócios, porém, todas as ações são orientadas dentro da instituição família é dentro dela que o próprio negócio acontece. A condição do homem de “chefe de família” está mantida, porém os vínculos estabelecidos pelo trabalho destacam a participação do papel da mulher. A condição

de esposa, assim como o lar e a família, são englobantes, mas os novos vínculos obrigam a novos reconhecimentos. Ou seja, ainda que Daniel seja o chefe, o dono, a opinião de Karen é essencial e representativa. Ela decide, mas, ainda assim de alguma forma ele tenta legitimar essa decisão a partir de uma “autorização”. Isso significa criar formas de representar esse papel: parceira, braço direito, companheira. Entretanto, em nenhuma das conversas estabelecidas com o casal ouvi a palavra sócia quando Daniel referia-se a esposa. Da mesma forma, em nenhum dos casos, foi usada a palavra funcionária. Seu papel situa-se “entre” o homem que não é o chefe, mas o marido, em um negócio cuja renda abastece a família, ou seja, é dela que provém seu patrimônio. Falar sobre salários também é complicado na medida em que não existe uma política explícita de pagamentos, pois ambos fazem “tudo junto”. Essas fronteiras envolvem negociações onde o casal articula diferentes variáveis, inclusive o lucro.

Todas as negociações envolvem gestão de interesses individuais mas, no contexto da família, é de esperar que estes sejam em grande medida coincidentes, conduzindo a uma lógica de cooperação, determinada por altruísmo e boa vontade. Tal não significa a dissolução do interesse próprio, nem o desaparecimento de motivações e percepções individuais diversas, já que a individualidade de cada pessoa resulta de identidades múltiplas, associadas ao sexo, à classe social, à situação socioprofissional, à raça e à comunidade a que se pertence mas, também, à posição dentro da família. Todas influenciam o modo como cada pessoa percebe os seus interesses, bem-estar, obrigações, objetivos e legitimidade de comportamentos. (COELHO, 2013, p.91).

Aqui nos aproximamos da ideia do “dinheiro da casa” descrito por MOTTA (2014). Do ponto de vista de um cálculo objetivo, pode ser percebido que ambos expressam um padrão de vida acima das suas qualificações formais, ou seja, ganham dinheiro juntos. Embora não os tenha questionado a renda objetivamente, em conversas informais, Daniel apresenta números que nos permitem avaliar que os ganhos líquidos do casal estão na faixa dos 40 mil reais mensais.

O padrão de vida que possuem leva em conta essa remuneração que permite com que adquiram objetos de consumo pessoal. Karen, em vários momentos afirma diante dos outros e dos funcionários expressões objetivas do tipo: “se eu gosto, eu compro”. Seria possível falar de uma relação de inveja por parte de colaboradores e mesmo de vizinhos.

Essa disputa em relação às formas de vida dos “gringos” está no cotidiano do Morro, que se dão em diferentes níveis e baseiam-se nas interpretações do outro e nas

formas com que elaboram os sentidos de suas ações. Não é possível afirmar aqui uma disputa “de classes” ou um “enfretamento étnico-racial”, mas um estranhamento em função das diferenças. Em que pese as diferenças, os “gringos” são considerados trabalhadores e o seu sucesso não é questionado pelos demais. O que, em parte é tensionado, é seu modo de vida, ou o “jeito que eles pensam”. A forma como lidam com o trabalho e o dinheiro é sempre alvo de inquietações entre os demais moradores.

Chamou-me a atenção o fato de, numa de nossas conversas, Daniel me mostrar a foto de um carro que mantém guardado em outro lugar, num sítio do casal, que até então não tinha sido revelado aos membros da comunidade. Trata-se de um carro de luxo, cujo valor ultrapassa os 90 mil reais. “Olha o meu bichinho”, brinca. No mercado, e para circular no bairro Daniel usa um carro utilitário popular. “O outro carro é para viajar e passear”, diz.

4.1.1. A mudança de nome os serviços da gráfica D’ Morro

Depois de algum tempo, Daniel decidiu que o nome Popellini já não estava mais de acordo com o negócio. Pediu para a gráfica D’Morro, onde eu trabalhava, ajudá-lo na criação de uma nova identidade para o negócio. Ele não sabia muito bem o que fazer, mas, não queria seu primeiro nome no mercado, nem do filho ou da mulher. Chegou a pensar no seu sobrenome para o mercado, porém a equipe da gráfica argumentou que se tratava de um nome difícil, dado a sua forma de escrita e poderia não funcionar. Eu e Beto, meu parceiro na agência de publicidade fomos contratados por Daniel com o objetivo de criar um nome para o mercado. O nome da sua cidade de origem Progresso foi escolhido e assim nasceu o “Super Progresso”. O fato da cidade de Daniel ser escolhida para denominar o mercado (e não a de Karen) sugere uma distinção entre a propriedade e o patrimônio. Daniel, de fato, entende que o negócio é seu e que é ajudado por sua mulher nas atividades, ou seja, é de sua propriedade.

O fato de colocar o nome de sua cidade ilustra o fato. Nesta ocasião Karen não cogitou discutir a questão. Além disso, ela reconhece que é bom que as pessoas saibam o lugar de onde eles vieram, afinal, Progresso é um lugar reconhecido no Estado pelo fato de sua população migrar para outras cidades e construir negócios, especificamente mercados.

4.2. A gráfica expressa de Romilda e Beto

A gráfica expressa D'Morro fica em frente ao Super Progresso no centrinho do topo do Morro. É uma loja pequena de aproximadamente 20 metros quadrados numa casa de dois pisos, cuja proprietária Cátia, mora na parte superior. Além da peça que aluga para a gráfica, Cátia tem um salão de beleza no piso inferior. Ela é negra, tem 34 anos e herdou a casa do pai, um dos poucos negros que conseguiram ter uma casa nos espaços “nobres” do Morro. Beto e Cátia foram colegas na escola durante o ensino fundamental e têm amigos em comum. O aluguel foi estabelecido sem nenhuma formalidade e constantemente permutam seu valor por trabalhos gráficos.

“A gente nasceu e cresceu aqui. Nos conhecemos e resolvemos as coisas assim”, explica Beto. Na sala da gráfica expressa trabalham cinco pessoas. Beto, o proprietário, sua esposa Romilda, Jorge, um assistente, Clara a secretária e Evaldo, um parceiro que sublocou uma mesa para fazer conserto de aparelhos celulares.

Beto Silva tem 32 anos é alto, negro e como dizem no Morro “boa pinta”. Ele sempre se apresenta como **nascido e criado** no Morro da Cruz. Quando circula pela rua conhece (e é conhecido) todos os moradores da região e tem muitos parentes no Morro. É casado com Romilda, 28 anos, branca, estatura baixa e formada em contabilidade. Eles têm uma filha de 3 anos, Dafne. “Quero que a minha filha cresça aqui e ajude também a fazer do Morro da Cruz um lugar melhor e mais desenvolvido”, revela em uma de nossas conversas.

A família de Romilda é de Alvorada, cidade da região Metropolitana de Porto Alegre, conhecida pelo alto índice de violência e pobreza. O pai de Beto é pastor em uma igreja evangélica, a mãe trabalha como auxiliar de serviços gerais em uma agência de publicidade. Beto e Romilda são filhos de trabalhadores pertencentes à classe-média baixa. Apesar de ter vários parentes no morro, Beto evita ter relações de negócios com familiares. “Se puder eu cobro mais caro. Senão, se fizer uma vez eu tenho que fazer para sempre”, explica. Essa relação com os familiares e às vezes com alguns moradores do morro, por vários momentos, mostra uma relação contraditória. “Eu conheço o povo daqui. Se a gente facilita muito, daqui a pouco estão pedindo mais”, relata.

A história da gráfica D'Morro começa em 2012 quando a mãe de Beto, que trabalhava de copeira numa grande agência de publicidade, descobriu que havia uma vaga aberta na empresa e avisou ao filho. Beto entrou na agência inicialmente como

vigia. “Negro grande como eu? Os caras já pensam direto em colocar de segurança, né?”, argumenta. Além disso, Beto possuía realmente uma experiência anterior como vigia, pois já havia trabalhado nessa atividade em uma rede de supermercados.

Nesta agência, a partir das interações com os demais funcionários, Beto aprendeu as noções básicas de design. “Fui fazendo cafezinho para o pessoal que ficava na noite. Uma noite, um dos colegas ligou o computador ao lado dele e perguntou: tu quer aprender a usar? E foi me dando uns toques. Aprendi desse jeito”. (Diário de campo, 2018)

Depois de um ano como vigia virou assistente de designer e, na sequência, diretor de arte. Seis meses passados foi demitido. “Fui um dos primeiros a sair pelo fato de não ter muita experiência e a empresa estava em crise”, resume. “Entre o pessoal ali, nunca senti diretamente nenhum tipo de discriminação pelo fato de eu ser negro ou do Morro, por exemplo. Claro, sempre tem aquele que pergunta se eu sei onde comprar droga. Mas, o Morro não é só isso, não!”, argumenta.

Este trabalho fez com que ele desenvolvesse novas habilidades e uma qualificação: designer. Logo viu a oportunidade de investir no morro e montou uma *lan-house* em 2013, a primeira da região, com parte do dinheiro que havia conseguido com sua demissão (FGTS). Infelizmente, depois de uma semana aberta seu negócio foi roubado e os computadores levados. Mas, insistiu na ideia do negócio e montou novos computadores com a ajuda financeira dos familiares e amigos e seguiu no empreendimento. Apesar da perda, ele argumenta que sobrou verba suficiente para seguir. Montar um escritório em casa, de onde começou a prestar pequenos serviços como designer. “Todo empresário aqui precisa de um cartaz, um banner e até de redes sociais”, afirma. Nessa época Beto ainda morava com os pais. Depois de seis meses já tinha clientes suficientes para bancar uma sala. A mãe, contudo, se mantinha preocupada e reticente com a perspectiva do filho “sem emprego”. A família e, sobretudo a mãe, de acordo com o relato de Beto, se mostrou cética com a opção filho em empreender. “O pessoal da família desestimulou o tempo todo. Eu até ganhava bem, mas não tinha emprego”, relata.

Ou seja, em linhas gerais, os familiares (com maior ênfase os mais velhos) são contra ao que poderia ser chamada “atitude empreendedora”, porém, em caso de dificuldade é possível recorrer a eles. Ao mesmo tempo, os que empreendem são aqueles que desenvolveram algum tipo de conhecimento fora, exterior às coisas que são praticadas no lugar. Neste sentido, a ideia de Beto, assim como outros

(especificamente os *nascidos e criados*) que atuaram em negócios fora do Morro e depois empreenderam localmente é aplicar daquilo que tinham aprendido e aproveitar o potencial local para fazer o negócio dar certo.

4.2.1. Informalidade como vantagem para os negócios

Uma característica importante é que grande parte dos negócios no morro é mantida entre o formal e o informal. Água e luz, por exemplo, em muitas casas ainda são fornecidas clandestinamente, ou como dizem os moradores, são “gatos”. Na maioria dos casos, os contratos de aluguel não exigem fiadores e muitos deles não são registrados no papel, são acordos verbais entre as partes. O inquilino paga uma caução, geralmente um mês adiantado, e ocupa o espaço. Além disso, atrasos e dificuldades de pagamentos são renegociados sem cobrar taxas.

Beto abriu, em 2013, a loja e gráfica D’Morro. Basicamente, o negócio oferecia impressões, criações de material promocional, acesso à internet (que era “puxada”, como dizem no Morro, de um vizinho) e material para festas e formaturas. O negócio prosperou, porém não é totalmente sustentável. Beto afirma que ainda não conseguiu pagar todas as suas dívidas no SPC e precisa usar o cartão de crédito da esposa que, segundo ele, sempre “cuida para não estourar”.

Ainda sobre a administração das suas finanças e do seu negócio, Beto relata: “Olha, o pessoal se ajuda aqui, afinal, a coisa é difícil mesmo. Imagina se a gente fosse fazer tudo como é pra ser? Aí não conseguiria. Eu vou ajudando o pessoal e eles me ajudam.” (Diário de campo, 2018)

Nessa mesma época, Beto casou-se com a namorada, Romilda e logo tiveram sua filha. Foram morar no terreno “da família”, no imóvel deixado pelos pais, que é dividido com mais dois irmãos de Beto: Mauro e Andressa. Mauro é dois anos mais jovem que Beto e Andressa é a caçula. Apesar de ter completado o curso técnico de segurança do trabalho, Mauro tem o sonho de ser empresário. Quando o negócio se ampliou, Beto precisou de ajuda e Mauro entrou no negócio. Romilda, formada em contabilidade, também decidiu ajudá-los na loja.

Segundo Romilda, Mauro passou a frequentar a loja quando os negócios melhoraram e só aí ele quis entrar para a “equipe”. Ela acusa o cunhado de ser “enrolão e picareta”. O clima entre os três a partir da participação de Mauro no

empreendimento ficou tenso, pois as relações entre os parentes são motivo para discussões e brigas. Para Romilda, Mauro é “folgado”, pois deixa que o irmão resolva os problemas e que faça a maior parte do trabalho. Beto, na tentativa de amenizar a crise, segundo Romilda, “coloca panos quentes” e, mesmo reconhecendo os defeitos de Mauro, continua o ajudando pelo fato de ser da família.

Beto estabelece sua empresa atendendo os clientes locais. A tensão entre os irmãos chega num ponto em que Beto vende sua parte da empresa para o irmão com a condição de que ele siga sozinho com a empresa. Além disso, insatisfeita com a receita baixa do negócio e com o fato de ser formada, Romilda decide ir trabalhar fora e seguir sua carreira.

Com o passar do tempo, Mauro que não possui a qualificação necessária na área de design tem problemas para atender seus clientes e recorre ao irmão. Os negócios entre os dois são resolvidos entre xingamentos, brigas cotidianas e favores que se convertem em valores financeiros. O interessante é que, apesar das brigas, geralmente terminam a conversa rindo. Faz parte das atividades e do jeito de ser da família as constantes tensões e críticas.

Beto segue o seu negócio, mas como está com problemas com o banco, usa o cartão da esposa para fazer pagamentos. Além disso, uma vez empregada, Romilda começa a gastar seu salário com as despesas para manter a casa e reclama. O salário de Romilda vira o “dinheiro da casa” e isso a deixa incomodada. Beto, por sua vez, diz que se sente mal pelo fato de não estar “sustentando” a casa. “Eu pago várias contas, mas ela tem o salário fixo. Aí, fica parecendo que ela é que coloca o dinheiro todo. Mas não é bem assim”, relata.

Com o volume de negócios aumentando, Beto faz um acordo com Jorge um jovem desempregado (com 22 anos) que, em troca de aprender a profissão trabalha junto com ele. O aprendiz, depois de um tempo, recebe uma ajuda de custo para seguir trabalhando. Contratou uma vendedora que, na verdade, é uma amiga de adolescência que passava por dificuldades e aceitou trabalhar por metade de um salário mínimo. Clara, então com 40 anos e três filhas, apesar do segundo grau completo não tinha nenhuma experiência com computador ou do trabalho de escritório. De repente, sua empresa tem dois colaboradores que ele remunera precariamente. Para ambos, Jorge e Clara, o emprego oferecido por Beto é descrito como uma oportunidade e ele é visto como amigo por proporcioná-la. Mas o baixo volume de dinheiro que entra nos negócios e os custos impedem o progresso de Beto. Na verdade, ele não tem

condições de criar produtos e fazer a gestão do negócio. Ou seja, em que pese o negócio ter potencial, infelizmente, ele quase nunca tem caixa suficiente para as oscilações do negócio. Além disso, o tempo todo ele narra a falta de ter mais conhecimento técnico para conseguir enfrentar os desafios.

4.2.2. Pesquisador e trabalhador no morro

Enquanto fazia esta etnografia, em 2017, comecei a ajudar Beto em algumas atividades diárias da gráfica. Em vários momentos ele me propôs sociedade. A sociedade era a divisão do dinheiro que entrasse nos negócios realizados juntos, mas não havia documentos, contrato ou qualquer outra forma de formalização da sociedade. Tudo era na base da confiança e do “vamos fazer juntos”.

Os papéis de cada um de nós não estavam bem definidos, mas a lógica de Beto é fazer primeiro e questionar-se depois. Entendi que essa era uma boa alternativa para eu poder participar mais dos grupos de empresários locais e romper essas diferenças entre “nós e eles”, “dentro e fora”, “daqui e dali”. Na medida em que percebi os limites da interação enquanto “observador” para minha pesquisa.

Também pude, enquanto sócio deste empreendimento, participar ativamente de negociações - o que é totalmente diferente de “ver”, “observar” como elas funcionam. Desta forma, a atuação no negócio me deu acesso às dimensões que seriam impossíveis de descrever sem colaborar diretamente, principalmente as performances cotidianas do casal responsável pela gráfica, da relação com os colaboradores e com os clientes. Ou seja, assim como na feitiçaria (FAVRET-SAADA), na economia a afetação pode exigir com que a participação seja intensa.

O negócio de Beto no momento da minha entrada na empresa estava basicamente “se pagando” e ele acumulava pequenas dívidas. Quando começamos a atender os clientes, criamos produtos e estabelecemos um “pagamento mensal” daqueles que mais demandavam por trabalhos na agência. Em princípio os clientes – e o próprio Beto – pareceram refratários à ideia da cobrança mensal. “A gente daqui não gosta dessas coisas de pagamento fixo”, afirmou Beto. Entretanto, como o tempo, passaram a aderir ao serviço.

O primeiro cliente que a “nova” empresa atendeu foi o “Supermercado Popelinni”, que passou a ser o “Super Progresso”. A gráfica D´morro virou uma agência de comunicação.

Entre os clientes locais, a presença de alguém de fora acrescentou um diferencial ao negócio de Beto. Discutimos bastante sobre o fato de eu ser um “estudante da universidade” agregava valor. Na verdade, sendo branco, universitário e de fora, isso tinha uma espécie de valor para a **elite consolidada**. Além disso, o crescimento da empresa com pessoas diferentes atuando era importante para o negócio.

Em nosso convívio, Beto me apresentou a sua visão de como as pessoas e seus negócios crescem e o quanto é importante, para ser aceito entre os comerciantes locais, demonstrar sinais materiais de crescimento, como afirmam suas falas: “Olha o meu carro, tu acha que com um carro assim alguém vai me levar à sério?”. Beto tem um carro velho, desgastado e continuamente sujo. Argumenta que isso lhe deixa em desvantagem em relação aos outros empresários em alguns casos. “Aqui todo mundo olha isso. Fazem que não olham, mas olham. Ainda mais quem é negro”.

Desde que comecei a trabalhar com ele, outros clientes locais passaram a fazer parte do negócio e a empresa se mostrou equilibrada. A partir do momento que o negócio melhorou, Beto quis que Romilda trabalhasse novamente conosco no escritório. A esposa dizia-se insatisfeita por trabalhar longe de casa e, além disso, mesmo com nível superior o salário estava baixo, como argumentou no momento de sua volta “Posso ficar mais perto de casa e cuidar da filha”. Beto acertou um salário bem menor do que ela recebia na antiga empresa e ela ingressou como funcionária. Porém, desde os primeiros dias de sua entrada, percebi que Romilda repetidas vezes referia-se ao negócio como a “nossa empresa”. De fato, a esposa atua como as demais que conheci no Morro. É sócia internamente, pois a empresa não deixa de ser uma continuação da casa.

A relação entre os dois, em alguns momentos, torna-se uma disputa por espaço na gestão do lugar. Romilda, assim como Karen, entende a relação para além de uma relação entre patrões e empregados, afinal, de alguma forma, ela também está ajudando a construir o patrimônio da família. Beto chama de ajuda, Romilda chama de sociedade.

Ao mesmo tempo, conforme afirmou Beto, eles “estão aprendendo a trabalhar juntos e transformar isso numa vantagem, afinal é um negócio de família”.

Já os pais de Romilda, segundo ela mesma, não entendem o que a filha formada faz trabalhando com o marido e acham um “desperdício de estudo”. “Eles querem que eu

arranje um emprego ou faça um concurso, pois não entendem esse negócio de trabalhar para o marido”, diz Romilda.

Ela também afirma que antes o negócio era muito confuso e não via perspectiva de crescimento, porém agora “vê com outros olhos”.

O curioso é que ela não pretende trabalhar no escritório do marido como colaboradora voluntária, mas receber um salário e ser funcionária. Para Beto, a condição de Romilda como funcionária lhe dá uma margem para manobra e autonomia nos negócios, pois ele tem uma preocupação em ser o “dono”. Ser dono é uma distinção, uma ruptura na condição de empregado que, de alguma forma, Beto pretende superar.

Nas reuniões, Romilda se vale da dupla condição (esposa e funcionária) e reivindica mais direito de opinar, ou seja, de participar da gerência da empresa, porém, ela assume que não tem experiência no ramo da gráfica e da agência.

De certa forma, uma vez que virei sócio, meu papel acaba sendo o da “observação qualificada” que, na maior parte dos casos, é acatada e acrescenta um elemento externo (conteúdo profissionalizado) aos debates internos.

4.3. OS “DE FORA” COMO HABITANTES DO MORRO

Desde que iniciei meus trabalhos no Morro da Cruz percebi vários grupos atuando, especificamente, organizações não-governamentais (ONGs), empreendedores sociais e pesquisadores. A ação dessas organizações sempre está sempre conectada à Associação de Moradores do Morro da Cruz (ACOMUZ). De acordo com a presidente da ACOMUZ, as ONGs e pesquisadores começaram a atuar no Morro com mais continuidade a partir de 2000. De acordo com a presidente da ACOMUZ, as ONGs e pesquisadores começaram a atuar no Morro a partir dos anos 2000 com mais intensidade. E, ainda de acordo com a presidente, a atual presença de 3 ONGs e pesquisadores faz parte de um processo que se instalou no Morro da Cruz desde 2011. As ONGs que realizam trabalhos no local hoje são a CIUPOA (Resiliência e Educação Ambiental), Coletivo Antropológico (Escola complementar) e Atelier de Costura do Morro da Cruz. Esses grupos envolvem atuação de universidades, profissionais de mercado e empresas. Junto com moradores desenvolvem diversos projetos. O Centro Comercial Morro da Cruz e a Agência Formô, cujo coordenador é Beto Silva, atuam sempre em parceria com a ACOMUZ.

O Estado, enquanto um agente, não se enquadra nesta categoria de forma objetiva: de fora. O fato é que pesquisadores, por exemplo, representam instituições e fazem parte do Estado. Nesse sentido, podemos falar na presença do Estado também como “margem”, pois, em muitos casos o Estado é visto como causador de conflitos (violência e polícia) ou como cobrador de impostos e corrupto.

Com o passar do tempo, a presença das ONGS e dos pesquisadores foi assimilada pela comunidade e passaram a ter uma identidade local e, por isso, utilizo a expressão **de fora**. Há vários níveis e graduações para os **de fora** e sua atuação está ligada ao tempo e o tipo de atividade que desempenham no local. São, portanto, pessoas que habitam o morro exercendo diversas atividades e fazem parte da sua paisagem sem, necessariamente, morar no local. Além disso, por conta de sua atuação, não são vistos como “negócios” pela **elite consolidada**. Nesse sentido, em muitos casos, os **de fora** são apoiados pela **elite consolidada**.

Ao mesmo tempo, os pequenos empreendedores e demais moradores atuam em parceria com os **de fora**. E nestas lógicas é que os **nascidos e criados** muitas vezes fixam fronteiras. Beto, por exemplo, participa ativamente das ações da ACOMUZ. Além disso, estabelece diversas parcerias com os **de fora**. Meu trabalho na agência, por exemplo, faz parte desse rol.

Os **de fora** acrescentam novos repertórios e fazem pontes entre os moradores e outras instituições que, muitas vezes, não têm acesso ao Morro. Considerando a complexidade de suas atividades, afinal, podem comportar diversos grupos e redes²², os **de fora** são múltiplos e diversos. De certa forma, muitas vezes, fazem parte diretamente ou indiretamente do Estado.

Por conta dessa complexidade é que, por vezes, a atuação dos **de fora** pareça ser ilegível para os demais grupos, é que surgem confusões, tensões e disputas. E estes conflitos políticos, econômicos e mesmo as fofocas podem criar sérios ruídos, prejudiciais ao andamento das atividades dos agentes no local.

Pode-se entender, a partir daí, que o somatório das atividades locais e a ação de governos passados no sentido da produção de políticas públicas, inclusive os discursos globais de inclusão, resulta no empoderamento de alguns grupos sociais. Um exemplo, identificado neste trabalho, são os empreendedores negros que passaram a atuar no

²² Podemos destacar diversos grupos relacionados a ecologia, direitos humanos, desenvolvimento social e econômico (renda), saúde entre outros.

Morro. Podemos falar da presença do Estado, não aquele Estado indesejado pelos moradores (repressor e formatador), mas de formas às quais eles não percebem de forma objetiva a sua atuação ou presença. Nesse sentido,

Evidencia similar sobre a criatividade das margens no nível político pode ser vista no trabalho das Comunidades da Paz destinadas às populações deslocadas da Colômbia. Sanford descreve como estas populações, que tinham sido deslocadas pelas ações dos paramilitares, criaram zonas seguras fora dos limites, tanto da guerrilha, como também do pessoal armado autorizado pelo Estado. Com o crescente apoio de grupos de direitos humanos, tanto internacional quanto nacional, tais comunidades (aos quais funcionam nos limites literais do Estado) têm configurado seus espaços para refletir seus próprios imperativos. Suas formas de ação política utilizam a retórica global dos direitos humanos. Porém, ao invés de reclamar frentes a cortes ou tribunais internacional, dão maior prioridade a adquirir segurança para a comunidade antes do que em nível individual. (DAS; POOLE, 2008, p. 36)²³

²³ Tradução feita pelo autor da dissertação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste trabalho, ao descrever três trajetórias (incluindo a minha) tentei mostrar uma multiplicidade de agentes num lugar cuja organização social local é recente e historicamente construída. Longe de ser estática essa estrutura se modifica continuamente a partir de interações, tensões, transformações e pela ação de diversos grupos e envolve um emaranhado de etnias, raças, políticas públicas, agentes locais, empresas e outras organização que atuam no local. Toda essa organização e fazeres muitas vezes têm aspecto legíveis e o ilegíveis para as pessoas. “A gente aqui pensa assim” é a expressão local para sintetiza essa perspectiva, ou seja, a multiplicidade complexa de pessoas, instituições e organizações circunscritas ao lugar.

Desde o início achei interessante o peso que os moradores do Morro, especificamente aqueles que eu convivi durante anos, atribuíam traços específicos que julgavam ocorrer especificamente ali. São essas narrativas que produzem o que eu descrevo como o imaginário social dos moradores.

Por isso construí categorias analíticas que permitiram descrever de forma ampla os grupos sociais estruturantes e atuantes no Morro e que dessem subsídios as análises que proponho a partir objeto construído.

A **elite consolidada**, etnicamente representada aqui pelos ítalo-gaúchos vindos do interior do Estado, represa, administra e assimila o fluxo das mudanças e transformações locais. Ao mesmo tempo, os **nascidos e criados**, formados por negros e mestiços do Morro, busca empreender localmente tentando apropriar-se do Morro. Os **de fora**, terceira categoria criada para este trabalho, é formada por uma série de pessoas e instituições que há décadas desenvolvem pesquisas, eventos e participam do cotidiano local com aconselhamentos e participações em assembleias, reuniões, grupos etc.

Estas categorias permitem diferenciar, criar contrastes e pontos de tensão entre esses grupos, reconhecendo a atuação local e vivências do cotidiano. A relação “dentro/fora” estabelece novas margens, configurações e reflexões. **Nascido e criado** explicita disputas sobre legitimações evocados no sentido de uma reivindicação de direitos ao lugar que podem ou não ser acionadas. Os **nascidos e criados**, por exemplo, especificamente entre os negros, não evocam os laços familiares do interior (origem) da mesma forma que os ítalo-gaúchos quando ostentam as raízes étnicas relacionadas ao campo e à cidade da qual migraram. Os **de fora** têm muitas

graduações (mais de dentro, mais de fora) baseadas no tempo e na interação com os demais moradores.

Por outro lado, como disse um morador antigo (gringo): “todo mundo veio de fora do morro”.

As famílias que fazem parte da **elite consolidada** acumularam capital e tiveram que lidar com esse crescimento econômico sem muitas vezes ter acesso à uma atualização de seus conhecimentos o que, em alguns casos, faz com que sejam extremamente conservadores.

O caso de Daniel, descrito neste trabalho, mostra a trajetória de um homem de 30 anos que saiu da lavoura (numa cidadezinha do interior com 2 mil moradores), depois partiu para uma pequena cidade no litoral (pouco maior que sua) e trabalhou como garçom no restaurante de um parente. Uma oportunidade intermediada por sua irmã e pelo cunhado, estabelecidos há décadas no Morro e proprietários de madeira importante, tornou-se proprietário de um supermercado. Em menos de uma década, multiplicou 100 vezes seus rendimentos e virou dono de alguns imóveis no morro. “Pretendo largar tudo isso em uns 10 anos. Até lá já terei acumulado suficiente”. Seus investimentos são em imóveis e no próprio negócio. Daniel chega a afirmar que nem quer mais crescer ou ganhar mais, pois não dá conta. “Não quero mais gente para administrar”, comenta.

Da mesma forma, Seu Popelinni, de quem Daniel arrendou o supermercado simplesmente decidiu abrir mão do supermercado para viver como rentista. Esses indivíduos fazem parte da **elite consolidada** que acumulou capital, mas que não tinham o conhecimento técnico para lidar com o crescimento de seus negócios. Suas formas de fazer estão muito mais associadas com formas antigas e históricas que, em muitos casos, não dão conta das transformações em curso.

Os **nascidos e criados** formam um grupo que cresceu à margem desse acúmulo de capital dos negócios estabelecidos pelos “gringos”. De certa forma o empreendedorismo local foi durante muito tempo “coisa de gringo” e, aos demais moradores, o objetivo é conseguir um trabalho de carteira assinada.

Em pleno século XXI, as contradições começam a criar tensões entre os diferentes grupos. Parte dos **nascidos e criados** – que têm acesso às narrativas globais de inclusão, direitos e outras formas de cidadania - tiveram educação básica e técnica, experiência profissional fora do Morro. Estes grupos, por exemplo, começam a discutir seu papel em nível local. Esse foi o caso de Beto, por exemplo, que decidiu investir no

lugar onde nasceu e cresceu. Depois de ter trabalho fora durante anos investiu no local os conhecimentos e o pequeno capital que havia adquirido. Ele ampliou seu capital cultural oferecendo, inclusive, novos elementos para o lugar e estabelecendo relações com os gringos. “Eles são meus clientes e parceiros para melhor isso aqui. Quero chegar lá também”, afirma.

Mesmo que a maioria dos empresários da **elite consolidada** negue uma ser racista, o fato é que os brancos dominam totalmente os negócios no Morro, mais do que isso, são os ex-colonos e descendentes de italianos que carregam o trabalho como “categoria étnica” (ZANINI, SANTOS, 2009). “Nunca gostei de ser empregado de ninguém”, afirma Daniel numa de nossas conversas.

Há um racismo estrutural nas entrelinhas, em fluxos e grupos distintos, nas relações sociais e nas lógicas do trabalho e do empreendedorismo. Que lugar os negros reivindicam no Morro?

Os **de fora**, formado de múltiplos agentes integrados por ONGs, pesquisadores e demais agentes públicos, é parte importante deste trabalho. Esses agentes, de muitas formas, estabelecem trocas e discutem as práticas estabelecidas. Em meio às muitas discussões e brigas é possível perceber que a ação dos **de fora**, muitas vezes, reproduzem as relações estruturalmente determinadas pelo arbitrário cultural dominante (BOURDIEU). Além disso, os **de fora** em muitos casos também são o Estado, isto é, fazem parte do Estado de um modo, muitas vezes, ilegível. De certa forma, essa ambiguidade é que permite estabelecer relações e interações com os moradores.

Até os **de fora** se articulam como grupo ou associações. Um exemplo foi o Coletivo Antropológico. No meu próprio caso acabei por me associar e desenvolver negócios no morro como uma forma de ampliar os horizontes da pesquisa e, também, pela demanda criada por Beto. Entendi que não é possível ter acesso às performances sem a “afetação” necessária com as pessoas e com o lugar.

Portanto, ao longo da pesquisa, um dos esforços foi justamente perceber como cada um desses grupos tenta fixar limites, muitas vezes sutis, criar áreas de controle e buscar a legitimidade para sua atuação local. Essas tentativas – sociais, políticas, culturais, ou seja, Fenômenos Sociais Totais (MAUSS) - produzem novos encontros e isso resulta numa produção criativa, produtiva e, talvez num processo mais lento, transformadora.

(...) inúmeras microfronteiras, não só nas imediações das sociedades estabelecidas, mas justamente entre elas, nos interstícios (e 'interstíticos' é outro termos muito usado no vocabulário dos 'espaços intermediários' (betweeness), onde pequenos grupos de pessoas se encontrar para formar os princípios de uma nova sociedade, após deixarem os lugares onde viviam (...). (HANNERS, 1987, p. 22)

A elite consolidada se mostra muito mais refratária às transformações e menos incentivadora de novos empreendimentos em princípio. Ou seja, em que pese o capital financeiro, a elite conservadora mantém formas de gestão, relacionamento e desenvolvimento bastante conectados ao passado. A aproximação aos outros grupos, os **nascidos e criados** e os **de fora**, faz parte de um processo cujo vetor é a partir da necessidade de modernização e do processo de desenvolvimento local.

A minha análise sobre as intersecções entre intimidade e transações econômicas deriva de uma visão mais geral das relações interpessoais. A minha opinião é que todas as relações sociais em andamento (íntimas ou não) ao menos incluem um mínimo de significados compartilhados, regras funcionais e fronteiras separando uma da outra. Por uma questão de senso comum, por exemplo, as pessoas de uma determinada cultura reconhecem as diferenças em significados compartilhados, regras funcionais e fronteiras entre as relações de balconista e cliente, e aquelas de enfermeiro e paciente. Na maioria dessas relações, os apoios institucionais, definições amplamente compartilhadas e o aconselhamento de terceiros reduzem a incerteza e a negociação referentes aos significados, as regras e aos limites; (...). (ZELIZER, 2011, p. 38)

Para os grupos de novos empreendedores **nascidos e criados**, a necessidade buscar alternativas, novos negócios para atender as demandas locais, passa pela negociação com as **elites consolidadas**. Ao invés de lidar com “mundos hostis” (ZELIZER, 2011) a forma como os **nascidos e criados** é criar um comum sob a etiqueta do desenvolvimento local que, por sua vez, se encaixa nos princípios de atuação dos **de fora**.

A estratégia abrir novos mercados, como internet e tecnologia, por exemplo. Ou, como no caso de Beto, comunicação e novos serviços para o morro. Finalizo explicitando tudo isso numa ação recente.

O dono do supermercado Progresso investiu mais de cem mil reais em um sistema de placas de energia fotovoltaica com o intuito de reduzir o custo com energia elétrica. Até tomar sua decisão buscou conhecimento e segurança para investir em um longo trajeto de informações, reuniões e bate-papos aconteceu. Iniciado no ambiente

da ONG CIUPOA, em parceria com o Estado e a iniciativa privada, foram apresentados aos moradores formas alternativas de uso de energia (palestras, encontros e outras atividades). A própria ONG tem placas no seu telhado que produzem energia para abastecer seu consumo interno. Beto participou de muitos encontros e, como faz por hábito, comentou com Daniel sobre os ganhos e a importância para o Morro, inclusive como diferencial de marketing. Daniel investiu e o “case” do supermercado acabou apresentado em jornais televisivos, jornais e visitado por diversos representantes públicos. E, durante uma entrevista para o principal jornal televisivo de Porto Alegre, todos falaram: Daniel, Beto e a representante da ONG sobre a importância da energia solar para o Morro.

Esse caso, ilustrativo de muitas relações que hoje acontecem no Morro, serve para demonstrar os arranjos sociais produtivos que se baseiam em interações entre diferentes grupos sociais dentro de um lugar. A partir das atividades de diferentes grupos (inclusive os pesquisadores) novos e velhos vínculos são acionados, assim como as formas de fazer históricas podem ser transformadas. Até mesmo as políticas públicas da sociedade (brasileira e mundial), a partir de narrativas que tratam de direitos e inclusão (direitos de minorias, reparações históricas, direito à terra e programas de fomento, por exemplo) empoderam grupos socialmente marginalizados, que começam a buscar alternativas locais para o desenvolvimento da vida e uma apropriação do local. Por outro lado, essa busca por direitos e afirmações não é feita sem tensão, conflitos e disputas com os outros agentes, inclusive com o Estado. Se por um lado, o Estado atua nas margens através de grupos de pesquisa, ONGs e associações, na outra ponta é ele que regula, normatiza, cobra e detém o monopólio da violência.

No caso do Morro da Cruz, as relações com o Estado são complexas. A presença do Estado controlador, normativo, fiscalizador e tributarista é vista com receio por todos os moradores. O Estado que se faz visível é tolerante e precário. As reivindicações históricas de saneamento básico, escolas e infraestrutura continuam. As pequenas transformações em andamento são baseadas num emaranhado de trocas sociais que tiveram prioridade neste trabalho.

Estruturas sociais historicamente estabelecidas, que envolvem racismo estrutural, patriarcado, exploração da terra por uma elite, por exemplo, são englobantes e determinam a vida da maioria das pessoas. Porém, o que é possível afirmar é que existem novas negociações entre a **elite consolidada** e os demais moradores do

Morro (entre eles os **de fora** e os **nascidos e criados**) no sentido da construção de novos negócios, ações coletivas e oportunidades. Em muitos casos, essas negociações se dão a partir conflitos produtivos e estabelecem a possibilidade de ações conjuntas, que ampliam os repertórios locais e produzem novos vínculos entre os agentes. As representações sociais estabelecidas no imaginário social se transformam e os papéis, status e as formas de comunicação incorporam novos significados. Essas mudanças que ocorrem em diferentes âmbitos, social, econômico, tecnológico, exigem muita observação, pois fazem parte de um processo em pleno andamento e cujos resultados podem significar a produção de novas formas de lidar com os estereótipos da pobreza e do desenvolvimento econômico microrregional.

REFERÊNCIAS

- AGIER, M. **Antropologia da Cidade: Lugares, Situações, Movimentos**. São Paulo: Ed. Terceiro Nome. 2011.
- BOURDIEU, P. **A distinção: a crítica social do julgamento**. Porto Alegre. Ed Zouk. 2013.
- BUTLER, J. **Relatar a si mesmo: crítica da violência ética**. Belo Horizonte. Ed Autêntica. 2015.
- BOTH, E. **Família e rede social**. Rio de Janeiro: Ed. Francisco Alves. 1976.
- CAPPELIN, P; GIULIANNI, G. M.; PASE, V. **Entre memória e mercado: famílias e empresas de origem italiana no Brasil**. Belo Horizonte : Ed Fino Traço. 2010.
- CARSTEN, J. **A matéria do parentesco**. RAU 6(2) jul/dez. 2014: 103-118.
- CAVALCANTI, Mariana. **Do barraco à casa: tempo, espaço e valor(es) em uma favela consolidada**. RBCS, V. 24 nº 69, fev/2009.
- CHALHOUB, S. **Trabalho, lar e botequim: o cotidiano dos trabalhadores no Rio da Janeiro da Belle Époque**. Campinas: Ed UNICAMP. 2001. 2ª edição.
- COELHO, L. **O meu, o teu, o nosso dinheiro: contributos para o estudo da gestão das finanças conjugais em Portugal**. Revista Crítica de Ciências Sociais. Nº 101. 2013. Coimbra/Portugal.
- _____. **Finanças conjugais, desigualdades de género e bem estar: facetas de um Portugal em crise**. Nº 111. 2016. Coimbra/Portugal.
- COSTA, B. P. A. Microterritorializações urbanas: análise das microapropriações espaciais de agregados sociais de indivíduos same sex oriented em Porto Alegre/RS. IN: HENDRICH, A. L. **A emergência da multiterritorialidade: a resignificação do humano com o espaço**. Canoas; Ed. Ulbra. Porto Alegre; Ed. UFRGS. 2008.
- COSTA, R; DE BONI, L. Nós, Os Gringos. IN: **Nós, os gaúchos**. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 1992.
- CONSTANTINO, N. S. **O italiano da esquina: imigrantes meridionais na sociedade portoalegrense**. Porto Alegre: Ed EST. 2008. 2ª edição.
- DUARTE, L.F. **A vida nervosa nas classes trabalhadoras urbanas**. Rio de Janeiro: Ed Jorge Zahar. 1988. 2ª edição.
- EAGLETON, T. **A ideia de cultura**. São Paulo: Ed UNESP. 2011. 2ª edição.
- FAVRET-SAADA, J. **Ser Afetado**. Cadernos de Campo n.13. p.155-161.

FONSECA, C. **Família, fofoca e honra**. Porto Alegre: Editora UFRGS. 2008.

_____. **De família, reprodução e parentesco: algumas considerações. Dossiê: Famílias em movimento**. Cadernos Pagu n.29 Campinas. Jul/Dez. 2007

GERSICK, K. E. [et al]. **De geração para geração: ciclos de vida das empresas familiares**. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier. 2006.

GEERTZ, Clifford. **A interpretação das culturas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978

GIDDENS, A. **A transformação da intimidade: sexualidade, amor e erotismo nas sociedades modernas**. São Paulo: Ed. UNESP. 1993.

GONÇALVES, R. S. **Favelas do Rio de Janeiro: história e direito**. Rio de Janeiro:Ed. PUC-Rio. 2013.

GRZYBOWKI, D; TEDESCO, J. C. **Empresa familiar: tendências em conflito**. Passo Fundo: Ed. UPF. 2002. 3ª.

HANNERZ, U. **Explorando a cidade: em busca de uma antropologia urbana**. Petropolis: Ed Vozes. 2015.

HEIDEGGER, MARTIN. **Constuir, habitar, pensar**. Conferência pronunciada por ocasião da "Segunda Reunião de Darmastad", publicada em Vortäge und Aufsätze, G. Neske, Pfullingen, 1954.

JUNGBLUT, A. **Nós, calabreses**. Porto Alegre: Ed. EST. 2006.

KANAAN, BEATRIZ, R. **A Sagrada Inveja: reflexões sobre emoções e interações competitivas entre trabalhadores fabris**. INTERSEÇÕES [Rio de Janeiro] v. 19 n. 1, p. 233-252, jun. 2017

KLAFKE, A. A; WEIMER, R. A. **Contribuições para o estudo das migrações rural urbanas no Rio Grande do Sul, entre 1943 e 1963: o ponto de vista dos sujeitos locais**. Boletim FEE.

LIMONAD, E. **Regiões reticulares: breves considerações para compreender as novas formas urbanas**. Cidades: revista científica/Grupo de Estudos Urbanos. Vol. 7. Nº 11. 2010, p.161 – 177.

MAESTRI. M. **Os senhores da serra: a colonização italiana do Rio Grande do Sul (1875-1914)**. Passo Fundo:Ed UPF. 2000.

MAGNANI, J. G. C.**Da periferia ao centro: trajetórias de pesquisa em antropologia urbana**. São Paulo: Editora Terceiro Nome, 2012.

MENASCHE, R. **Saberes e sabores da colônia: alimentação e cultura como abordagem para o estudo rural**. Porto Alegre. Ed. UFRGS. 2015.

MOTTA, Eugênia. Economia cotidiana na favela. In: LEAL, Claudio Figueiredo Coelho et al. (Org.). **Um olhar territorial para o desenvolvimento: Sudeste**. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2015, p. 436-461.

Muller, L.H.A. Negócios na periferia: comércio de bens e serviços em uma comunidade carioca no contexto das ações de pacificação. In: BARBOSA, Livia; GOMES, Laura G. et al. (Org.). **Antropolítica: Dossiê Mercados Contestados, n. 41**. Rio de Janeiro, 2016 Ed. UFF, p. 119-138.

OLIVEIRA, R. C. Os (des)caminhos da identidade. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. vol.15, n.42, p.07-21

OLIVEN, R. **A antropologia de grupos urbanos**. Petrópolis: Ed. Vozes. 1987. 2ª ed.

_____. **Urbanização e mudança social no Brasil**. Petrópolis: Ed. Vozes. 1984. 3ª ed.

PAUGAM, S. **Desqualificação social: ensaio sobre a nova pobreza**. São Paulo. Ed Cortez. 2003.

PECCINI, R. **A Invenção da Galeteria: O Galeto Al Primo Canto e o Patrimônio Cultural de Caxias do Sul**. Caxias do Sul: Ed. EDUCS. 2011.

PICHON-RIVIÈRE, E. **Teoria do vínculo**. São Paulo: Ed. Martins Fontes. 2011.

PISCITELLI, A. **As jóias da família**. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ. 2006.

POUTIGNAT, P. **Teorias da etnicidade: seguido de grupos e suas fronteiras de Fredrik Barth**. São Paulo: Ed UNESP. 2011. 2ª edição.

RIBEIRO, G. L. **Cultura e política no mundo contemporâneo: paisagens e passagens**. Brasília: Ed. UNB. 2000.

ROLNIK, S. **Cartografia sentimental: transformações contemporâneas do desejo**. Porto Alegre: Sulina/Ed UFRGS. 2014.

SARTI, C. A. **Contribuições da antropologia para o estudo da família**. Psicologia USP. São Paulo: 3(1/2), p. 69 -76. 1992.

SOUZA, J. **Subcidadania Brasileira: para entender o país além do jeitinho brasileiro**. Rio de Janeiro: Ed. Leya. 2018.

SCHNEIDER, D. M. **Parentesco Americano: uma exposição cultural**. Petrópolis: Ed. Vozes. 2016.

SCOTT, P. **Famílias brasileiras: poderes, desigualdades e solidariedades**. Recife: Ed. UFPE. 2011.

SENNET, R. **A Corrosão do caráter: conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo**. Trad. Marcos Santarrita. Rio de Janeiro: Record, 1999

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das letras. 2010.

_____. Gender and cooperative conflicts, *in*: Irene Tinker (org). **Persistent Inequities: Woman and world development**. Oxford. Oxford University Press, 123-149.

SEYFERTH, G. **A representação do “Trabalho Alemão” na ideologia étnica teuto-brasileira**. Nova Série, antropologia, nº37. RJ: Boletim do Museu Nacional, 1982.

STRATHERN, M. **O efeito etnográfico e outros ensaios**. São Paulo: Ed. Cosac Naify. 2014.

TRUZZI, O. M. S; NETO, M. S. **Economia e empreendedorismo étnico: balanço histórico da experiência paulista**. RAE, V.47, nº 2. Abr/Jun. 2007.

_____. **Etnias em convívio: o bairro do Bom Retiro em São Paulo**. Estudos históricos, RJ, nº 27. 2001. P. 143-166.

VALLADARES, L.P. **A invenção da favela- Do mito de origem a favela.com**. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

WAGNER, R. **A invenção da cultura**. São Paulo: Cosac Naify. 2010.

WEBER, M. **Textos selecionados**. São Paulo: Ed Abril Cultural. 1980. 2ª edição.

WHYTE, W. F. **Sociedade de esquina**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar. 2005.

WORTMAN, E. F. **Herdeiros, parentes e compadres: colonos do sul e sitiantes do nordeste**. São Paulo/Brasília: Ed Hucitec. 1995.

WOORTMAN, K. **Com parente não se “neguceia”: o campesinato como ordem moral**. Anuário Antropológico/1987. Brasília: Ed UBN/Tempo Brasileiro. 1990.

_____. **Casa e família operária**. *Anuário Antropológico*, 5(1), 119-150.

Disponível em:

<http://periodicos.unb.br/ojs311/index.php/anuarioantropologico/article/view/6139>

YÚDICE, G. **A conveniência da cultura: usos da cultura na era global**. Belo Horizonte: Ed. UFMG. 2014.

ZELIZER. V. **A negociação da intimidade**. Petrópolis: Ed. Vozes. 2011.

ZANINI, M. C; SANTOS, M.O. **O trabalho como categoria “étnica”: um estudo comparativo da ascensão social de imigrantes italianos e seus descendentes no Rio Grande do Sul (1875-1975)**. Ver. Inter. Mob. Hum. Brasília, XVII, nº 33, p. 175-196, jul-dez, 2009



Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul
Pró-Reitoria de Graduação
Av. Ipiranga, 6681 - Prédio 1 - 3º. andar
Porto Alegre - RS - Brasil
Fone: (51) 3320-3500 - Fax: (51) 3339-1564
E-mail: prograd@pucrs.br
Site: www.pucrs.br