

ANTÔNIO CARLOS MARTINS DA CRUZ

A DIFERENÇA DA IGUALDADE
A DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA EM
QUATRO CIDADES DO MERCOSUL

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, do Instituto de Economia, da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Economia Aplicada.

Orientador: Prof. Dr. Marcio Pochmann

Campinas, SP

2006

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA UNICAMP**

C889d Cruz, Antônio Carlos Martins da
A diferença da igualdade : a dinâmica da economia solidária
em quatro cidades do Mercosul / Antônio Carlos Martins da
Cruz. – Campinas, SP : [s.n.], 2006.

Orientador : Marcio Pochmann.
Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.
Instituto de Economia.

1. Economia solidária. 2. Cooperativismo. 3. Autogestão I.
Pochmann, Marcio. II Universidade Estadual de Campinas.
Instituto de Economia. III. Título.

A Sepé Tiarajú e seus irmãos-guerreiros guaranis, que são heróis de muitos povos sem nunca terem reconhecido outra pátria que não fosse aquela construída pelo seu próprio trabalho, livre e solidário.

Aos “sepés tiarajus e guaranis” de nosso tempo, no Brasil, na Argentina e no Uruguay, os quais tive a honra de conhecer em minha pesquisa, e que constroem a sua pátria sonhada, com seu próprio trabalho, livre e solidário.

Aos meus filhos amados – Lua, Caio e Manoel. Que o meu amor me permita ensinar-lhes a honrar com ternura aquele passado (e este presente) de sonhos e de lutas.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho carrega a marca da solidariedade de dezenas de amigos, colegas, companheiros, parentes, militantes, professores, enfim, de pessoas espalhadas por muitas cidades diferentes, que me deram apoio, ajuda, conforto, sustento, sabedoria, e tudo isto numa quantidade e numa qualidade, talvez, muito maior do que eu merecesse, e pelo simples motivo de acreditarem e apostarem que eu poderia fazer algo interessante e que contribuísse com a construção de um mundo melhor. Tenham certeza de que fiz o máximo que meus limites me permitiram.

Obrigado à UCPel pela confiança que me facultou os recursos necessários à empreitada. Obrigado à CAPES pelo suporte da bolsa-sanduíche.

Aos colegas e amigos da Universidade Católica de Pelotas, da Escola de Serviço Social e do Mestrado em Política Social – Manoela, Andréa, Jairo, Leni, Stephanie, Luis Antonio, Vanda, Mara, Omar, Eliane Tomazzi, Agemir, Paulo Albuquerque; também à direção da Escola, Vini, pela confiança depositada, bem como aos servidores técnicos, pela dedicação de sempre. Ao estimado Reitor, Prof. Alencar Proença, e ao Pró-Reitor de Pesquisa, Prof. William Perez, pela confiança depositada e pela paciência em relação aos prazos.

Às minhas mestras Bibiba e Adelina, cuja amizade e carinho eu guardarei para sempre; ao meu mestre Alceu Salamoni, muito mais que chefe, um amigo e companheiro de lutas. Aos meus estimados companheiros de jornada da INTECOOP: Reinaldo, Renato, Marcos, Eliana Rodrigues, Lúcio, Tininha, Eliana Moura, Ana Amélia, Marciana, Lílian, Marcelo, Valdecir, Eduardo, Jaciara, e a todos os monitores e monitoras, especialmente aqueles de minha equipe e de meu grupo de intervenção... Como foi e como é bom ter participado e seguir participando de toda esta experiência e compartilhar o tempo e a

dedicação de todos, e sobretudo a amizade de muitos de vocês. Obrigado ao Marcelo Neutzling pela empreitada amiga e dedicada das últimas semanas.

À Unicamp, uma *universidade* que merece ser tratada por esta palavra, com todos os bons sentidos que ela pode carregar. Aos professores do Instituto de Economia, cujo respeito e admiração puderam ser confirmados de perto. Aos colegas do CESIT – ao meu prezado Zumba, ao Dari, ao Amilton, ao Denis, ao Anselmo, ao Marcelo, pelo bom humor, pelo futebol dos sábados à tarde, pelas boas discussões que tivemos, pelo companheirismo; ao Licério pela ajuda prestimosa de sempre. Aos servidores técnico-administrativos do IE – Alberto, Cida, Ademir e demais trabalhadores/as do Centro de Documentação Lucas Gamboa: quem dera que o serviço público no Brasil fosse sempre igual ao de vocês...

Aos meus queridos colegas de aula – Eduardo, Neide, Cecília, Érika, Rozendo, Celso, Alessandra, Eduardo Mariutti e tantos e tantas com quem aprendemos uns com os outros, construindo nossas amizades enquanto éramos guiados pelas palavras tonitruantes do Prof. João Manuel. Aos professores Belluzzo, Alonso, Davidoff, Maria Carolina, Ana Fernandes, Eugênia, Antônio Carlos Macedo, Ricardo Carneiro, Luciano Coutinho, Wilson Cano: obrigado pelo privilégio do aprendizado e da convivência. Um agradecimento especial ao Prof. Paul Singer, que carinhosamente – como é com todos – me recebeu como aluno especial em sua disciplina na USP.

Aos inesquecíveis companheiros e companheiras de jornada na construção da ITCP Unicamp: aos Pró-Reitores Mohamed e Teixeira; aos pioneiros da primeira hora: Marisa, Odilon, William, Luís; aos professores Renato Dagnino, Miguel Bacic, Rita Morelli; aos amigos e amigas do esforço cotidiano: Alessandra, Nugyen, Daniela, Adriana, Juliana, Geraldo, Marcela, Mário, Roberta, Cecília, Wanda, Vilene, Lourenço, Stella, Leopoldo, Henrique... Obrigado a todos e todas vocês pelos meses de intenso trabalho, conflito,

solidariedade, e em tudo isso, muito e muito aprendizado. Obrigado pela amizade com que vários/as de vocês continuam me presenteando.

Ao Centro de Estudios en Sociología del Trabajo (da Facultad de Ciencias Económicas, da Universidad de Buenos Aires/UBA): à Prof.^a Mirta Vuotto, pela atenção, pela consideração, pela amizade, pelo aprendizado, por tudo; à equipe de pesquisadoras do CESOT – Prof.^a Cristina, Grizelda, Andrea, Velen Karen: obrigado pela atenção e pelo companheirismo com que me receberam e me trataram. Ao Fernando, do centro de computação, por todos os galhos quebrados, pelas *charlas* inteligentes e bem portenhas; ao Prof. Ricardo Gerardi, com respeito e admiração, obrigado pelo afeto, pelos bons debates, pelas oportunidades de discussão.

Obrigado aos meus outros grandes amigos de Buenos Aires, por tudo de bom que eu pude experimentar estando perto de vocês: aos meus amigos Emiliano, Cláudia e Mário, à Mariana, à Diana, a Esteban e a Esteban Pareja (e todos os *muchachos de los martes a la noche*). À Senhora Rosa, exemplo da dignidade trabalhadora dos paraguaios-argentinos. A Gabriel Fajn e Julieta Caffaratti, do IMFC, com quem tive a oportunidade de ter um curto, mas denso e interessante encontro. Aos companheiros do MNER, pelo convívio e pelo aprendizado. Obrigado aos meus vizinhos brasileiros de Buenos Aires: Karina, Érik, Alexandre, Carla, por todos os apoios e ajudas.

Agradeço, em Montevideú, a Iliana Pereyra, da REPEM, que me apresentou um monte de excelentes pessoas, a começar por ela própria. Obrigado aos amigos da Unidad de Estudios Cooperativos (da Universidad de la República), que me fizeram sentir em casa: Prof. Fernando de Torres, os colegas Diego Castro, Diego Barrios, Milton Silveira, Majó, Cecilia Matonte, Cecilia Soria, Felipe Stevanazzi; aos queridos professores Juan José Sarachu e Joaquín Marqués; ao Pró-Reitor Carlos Rucks, pela cordialidade de sempre. Obrigado a

Diana Noy e Walter, meus doces e queridos amigos; a Carmem Mondelli, pelo carinho e pela discussão animada; aos companheiros da FCPU e da CUDECOOP, pela recepção fraterna.

Em São Paulo, o meu muito obrigado aos companheiros da ANTEAG – Luigi e Cleusa, Derly, Jaime, pela consideração e pelo afeto de sempre, e pela amizade com que me brindaram; à Patrícia, por tudo, pelo tempo lindo em que estivemos juntos. Ao Daniel e à Fátima, pela acolhida fraterna e inesperada.

Em Porto Alegre, meu muito obrigado à acolhida do Paulinho, ao carinho e ao companheirismo da Charlotte, à atenção e amizade de meus velhos companheiros de todas as militâncias, especialmente ao meu camarada Ivan Sommer. O meu obrigado à Aline, minha querida amiga-militante, de sempre, dos lugares, momentos e formas mais inesperados.

O meu muito obrigado ao meu estimado orientador, Marcio Pochmann, pela confiança irrestrita e pelo exemplo de intelectualidade comprometida com a transformação da sociedade.

O meu muito obrigado a quem eu nem tenho palavras para agradecer, porque foram os trilhos de minha jornada ao longo do tempo: à Renata (pelo tudo que passamos no último ano), ao meu querido e admirado Pai, à Bianca (super-mãe do meu Manoelzinho), ao meu irmão-irmão Maneca e à cunhada-amiga Ana Bertha, ao meu irmão-amigo Manoel Porto, à minha irmã-amiga Bibi. Aos meus irmãos João Manoel e Teresa. Obrigado a vocês, se é que esta palavra ainda é suficiente para significar tudo que deve. Obrigado à minha Mãe, que está comigo sempre.

Obrigado aos meus filhos Lua, Caio e Manoel: pelo amor paciente que tiveram ao longo desses anos – às vezes durante meses sem nos vermos – e mesmo assim continuarem sempre e sempre ao meu lado, mesmo quando estávamos juntos apenas em pensamento.

Obrigado às dezenas de pessoas, líderes e dirigentes de instituições de apoio, que se dispuseram, todas e sempre, de bom grado e solidariamente, em todas as cidades em que estive, a conversarem comigo, a trocarem idéias, a responderem perguntas, a disponibilizar informações; aos trabalhadores/as associados/as das cooperativas incubadas pela Intcoop-UCPel e pela ITCP Unicamp por tudo que me ensinaram nos meses de convívio; às dezenas de trabalhadores e trabalhadoras que tive a honra de conhecer e conversar, a respeito de suas lutas, de suas experiências e de seus sonhos.

Apesar de ser uma contribuição acadêmica, pontual e limitada, eu não poderia alcançar nem o começo do que alcancei, se não fosse a companhia de todos e de cada um.

Muito obrigado, de verdade.

SUMÁRIO

Lista de ilustrações	xv
Lista de tabelas	xvii
Lista de siglas e abreviaturas	xix
Resumo	xxiii
Abstract	xxv
Apresentação	1
CAPÍTULO 1	
A economia solidária	7
1.1. CAPITALISMO E ASSOCIATIVISMO ECONÔMICO – PRIMEIROS DEBATES	8
1.1.1. Os primórdios do debate sobre as iniciativas econômicas associativas	8
1.1.2. Economia neoclássica e cooperativismo: Walras e Marshall	14
1.1.3. O cooperativismo e os teóricos do socialismo da II Internacional	18
1.1.4. Cooperativas: Lênin, o debate da II Internacional e a Revolução Bolchevique ...	25
1.1.5. Primeiras observações	29
1.2. O SURGIMENTO E A REVISÃO DE UM CONCEITO – TRÊS AUTORES REFERENCIAIS	37
1.2.1. Os primeiros passos da discussão teórica atual	37
1.2.2. Razeto: a “economia da solidariedade” como um projeto civilizatório	41
1.2.3. Coraggio: da economia popular à economia do trabalho como alternativas de desenvolvimento sócio-econômico	44
1.2.4. Singer: a economia solidária como um novo modo de produção	50
1.2.5. A construção do conceito	54
1.3. UMA TIPOLOGIA DAS INICIATIVAS NA DEFINIÇÃO DO OBJETO	56
1.3.1. Uma opção metodológica	56
1.3.2. Alguns elementos empíricos	59
1.3.3. Solidariedade como valor anti-capitalista	63

1.3.4. Empresas convencionais x empresas solidárias	66
1.3.5. Um conceito e um recorte	67
1.4. CONCEITOS LIMÍTROFES: ECONOMIA POPULAR, ECONOMIA SOCIAL E TERCEIRO SETOR	71
1.4.1. Formal x informal	71
1.4.2. Economia popular e economia solidária	77
1.4.3. Economia social e economia solidária	81
1.4.4. Terceiro Setor e Economia Solidária	85
1.4.5. Considerações finais sobre a questão conceitual – a economia solidária	88
1.5. A DELIMITAÇÃO DO CAMPO DE INVESTIGAÇÃO: TERRITÓRIOS E TIPOLOGIAS	91
1.5.1. Quatro cidades em três países	91
1.5.2. A tipologia das iniciativas	93
1.5.2.1. Cooperativas populares	94
1.5.2.2. Empresas recuperadas	95
1.5.2.3. Construção de moradias por ajuda mútua	95
1.5.2.4. Iniciativas autogeridas destinadas ao consumo coletivo	96
1.5.2.5. Iniciativas de crédito solidário	97
1.5.3. Sobre a dinâmica da economia solidária	98
1.6. UMA INTRODUÇÃO À DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA	101
1.6.1. Economia e sociedade	101
1.6.2. Formações sociais e modos de produção	103

CAPÍTULO 2

Iniciativas econômicas associativas em quatro cidades do Mercosul	107
2.1. QUATRO CIDADES EM TRÊS PAÍSES	108
2.1.1. Introdução aos contextos econômicos e sócio-políticos nos territórios de observação	108
2.1.2. As raízes históricas: a dinâmica do capitalismo retardatário no pós- guerra	112
2.1.3. Golpes militares e mudanças no padrão de acumulação	116
2.1.4. Redemocratização e novos movimentos sociais – os fundamentos sócio- políticos da emergência da economia solidária	124

2.1.5. Crise da dívida e neoliberalismo – os fundamentos sócio-econômicos da emergência da economia solidária	128
2.1.6. A gênese da economia solidária em quatro cidades do Mercosul	134
2.2. COOPERATIVISMO OFICIAL E ECONOMIA SOLIDÁRIA	140
2.2.1. O cooperativismo “oficial” – aproximações	140
2.2.1.1. Formas variadas de “cooperativismo”	140
2.2.1.2. Formação histórica e legislação cooperativa (Brasil, Argentina, Uruguai) ...	143
2.2.2. O cooperativismo oficial hoje e a economia solidária	153
2.3. COOPERATIVISMO POPULAR	161
2.3.1. Os trabalhadores associados	161
2.3.2. Quem são e onde estão aqueles que começam do nada	167
2.3.2.1. São Paulo	167
2.3.2.2. Porto Alegre	175
2.3.2.3. Buenos Aires	180
2.3.2.4. Montevideú	186
2.4. EMPRESAS RECUPERADAS	191
2.4.1. Os “ludditas às avessas”	191
2.3.1. Quem são e onde estão os “assentados urbanos”	197
2.5. CONSTRUÇÃO DE MORADIAS POR AJUDA MÚTUA	201
2.5.1. <i>Piedras, noches y poemas</i> – o modelo uruguaio	201
2.5.2. Onde estão os que repartem paredes	206
2.6. INICIATIVAS AUTOGERIDAS DESTINADAS À DISTRIBUIÇÃO E AO CONSUMO	210
2.6.1. Clubes de trocas – a experiência argentina e suas congêneres	211
2.6.2. Comércio justo	216
2.6.3. Feiras solidárias e outros espaços de comercialização	217
2.6.4. Cooperativas de comercialização autogeridas	219
2.6.5. Cooperativas de habitação por “poupança prévia”	221
2.7. CRÉDITO SOLIDÁRIO; COOPERATIVAS DE CRÉDITO; INICIATIVAS ECONÔMICAS SOLIDÁRIAS PARA O CRÉDITO SOLIDÁRIO	222

2.8. PRIMEIRAS CONCLUSÕES: AVANÇANDO TEORICAMENTE SOBRE A DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA	227
---	-----

CAPÍTULO 3

A dinâmica da economia solidária	231
---	------------

3.1. PARA UMA MICROECONOMIA DAS INICIATIVAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA	232
--	-----

3.1.1. Iniciativas de economia solidária em economias oligopolizadas	232
--	-----

3.1.1.1. Os trabalhadores associados: empreendedores-capitalistas-trabalhadores	232
--	-----

3.1.1.2. Concorrência, oligopólios e iniciativas de economia solidária	239
--	-----

3.1.1.3. Conhecimentos e tecnologias	243
--	-----

3.1.1.4. Comercialização, consumo e crédito	246
---	-----

3.1.2. O paradigma Mondragón	252
------------------------------------	-----

3.1.3. Possibilidades, alternativas, campos de estudo	265
---	-----

3.1.3.1. Os processos de gestão	265
---------------------------------------	-----

3.1.3.2. Emprego das tecnologias	269
--	-----

3.1.3.3. Estratégias de comercialização e de crédito	272
--	-----

3.1.3.4. Uma agenda em construção	275
---	-----

3.2. NOTAS SOBRE CENÁRIOS MACROECONÔMICOS E POLÍTICAS DE APOIO À ECONOMIA SOLIDÁRIA	277
--	-----

3.2.1. Apontamentos teóricos relativos aos efeitos sobre a demanda efetiva e o emprego	280
---	-----

3.2.2. Políticas públicas e terceiro setor – alcances e limites	286
---	-----

3.2.2.1. Políticas públicas	286
-----------------------------------	-----

3.2.2.2. Terceiro setor	289
-------------------------------	-----

3.3. A DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA	292
---	-----

3.4. PARA UMA ECONOMIA POLÍTICA DOS TRABALHADORES ASSOCIADOS	297
---	-----

Referências	307
--------------------------	------------

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Evolução populacional das cidades estudadas ao longo do século XX – censos selecionados	111
Gráfico 2 – Médias decenais comparadas das taxas anuais de crescimento do PIB, entre 1951 e 1970, de Argentina / Uruguai / Brasil	120
Gráfico 3 – Evolução dos índices de inflação – Argentina, Uruguai, Brasil (1980-1990)	129
Gráfico 4 – Taxas médias decenais de crescimento do PIB, nos países estudados e nos estados brasileiros de RS e SP (1951-2004, em %)	133
Gráfico 5 – Taxas médias anuais de desemprego aberto nas regiões pesquisadas (1985-2004)	136
Gráfico 6 – Linhas de tendência (regressão) referentes às taxas médias anuais de desemprego aberto nas regiões pesquisadas (1985-2004)	137
Gráfico 7 – Evolução do número de empreendimentos registrados, por tipo de cooperativa, na Argentina (1984 /1994 / 2005)	157
Gráfico 8 – Evolução do número de cooperativas filiadas à OCB, por ramo, entre 1990 e 2004 (ramos selecionados)	158
Gráfico 9 – Organograma da estrutura de empresas de autogestão e de cooperativas vinculadas à MCC	254
Gráfico 10 – Estrutura administrativa do Conselho Geral da MCC	262
Gráfico 11 – Diagrama: componentes gerais da dinâmica	294

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Uma tipologia das iniciativas de economia solidária (esboço propositivo)	60
Tabela 2 – Sinopse comparativa entre “empresas convencionais” e “iniciativas de economia solidária”	66
Tabela 3 – Dados comparativos das populações das cidades estudadas, ao longo do século XX; censos selecionados	110
Tabela 4 – Indicadores sociais comparados dos países e dos estados brasileiros estudados, 1980	121
Tabela 5 – Estimativa do número de cooperativas e de associados, e percentual da PEA representado pelo número de associados às cooperativas, nos países estudados e estados brasileiros de RS e SP	155
Tabela 6 – Entidades de apoio à economia solidária, entrevistadas na RMSP	168
Tabela 7 – Levantamento de iniciativas de economia solidária (grupos, associações, cooperativas e empresas recuperadas – produção & trabalho associado) na região do ABCD paulista, em 2003	172
Tabela 8 – Número de IESs urbanas identificadas pelo levantamento preliminar do SIES/SENAES, para os estados de São Paulo e Rio Grande do Sul (por atividade econômica e por forma de organização, 2005)	174
Tabela 9 – Experiências econômicas (e número respectivo de participantes) vinculadas às organizações da economia solidária (Rio Grande do Sul, 2001)	176
Tabela 10 – Entidades de apoio à economia solidária identificadas na Região Metropolitana de Porto Alegre	177
Tabela 11 – Entidades de apoio à economia solidária identificadas na Região Metropolitana de Buenos Aires	184
Tabela 12 – Entidades de apoio à economia solidária identificadas na Região Metropolitana de Montevideú	189

Tabela 13 – Organizações representativas de empresas recuperadas nas cidades estudadas	198
Tabela 14 – Dados estimados sobre empresas recuperadas, nas regiões metropolitanas estudadas	200
Tabela 15 – Estimativa da PEA ocupada vinculada a iniciativas de economia solidária no Brasil	279

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS *

ABC(D)	Reunião das cidades de Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano Sul, Diadema – região de concentração industrial da Grande São Paulo (Brasil)
ABCOOP	Aliança Brasileira de Cooperativas
ABPES	Associação Brasileira de Pesquisadores de Economia Solidária
ACCMV	Ação da Cidadania contra a Fome e a Miséria e pela Vida / “Campanha do Betinho” (Brasil)
ACI	Aliança Cooperativa Internacional
ADS/CUT	Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores (Brasil)
AFJPs	Administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones (Argentina)
ANTEAG	Associação Nacional de Trabalhadores em Empresas de Autogestão (Brasil)
ANTEL	Administradora Nacional de Telecomunicaciones (Uruguai)
AUDA	Asociación Uruguaya de Artesanos
AVESOL	Associação do Voluntariado e da Solidariedade (Brasil)
BC	Banco Central (Brasil)
BCRA	Banco Central de la República Argentina
BCU	Banco Central del Uruguay
CAMP	Centro de Educação Popular (Brasil)
CAV	Comunidad Autónoma Vasca (Espanha)
CCC/CTA	Corriente Clasista Combativa / Central de los Trabajadores Argentinos
CCU	Centro Cooperativista del Uruguay
CDHU	Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano do Estado de São Paulo (Brasil)
CEORAS	Coordinación Estado-Organizaciones Religiosas de Acción Social (Argentina)
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina / Organização das Nações Unidas
CEVE	Centro Experimental de la Vivienda Económica (Argentina)
CGT	Central General de los Trabajadores (Argentina)
CIRIEC	Centre International de Recherches e d’Information sur la Économie Publique, Sociale et Coopératif (França, Espanha e outros países)
COLACOT	Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores
CONAPROLE	Cooperativa Nacional de Produtores de Leche Ltda. (Uruguai)
CONCRAB	Confederação Nacional das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil
CONCYTEC	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Argentina)
CONINAGRO	Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Argentina)
COOPERAR	Confederación Cooperativa de la República Argentina
CREAS	Centro Regional Ecuménico de Asesoría y Servicio (Argentina)
CRESOL	Sistema Cooperativo de Crédito Rural com Interação Solidária (Brasil)

CTA	Central de los Trabajadores Argentinos
CUDECOOP	Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas
CUT	Central Única dos Trabalhadores (Brasil)
DAC	Departamento de Assistência ao Cooperativismo (Brasil)
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (Brasil)
DINAES	Dirección Nacional de Economía Solidaria / Ministerio del Desarrollo Social (Argentina)
ECOSOL/ADS	Sistema Nacional de Cooperativas de Economía e Crédito Solidário / Agência de Desenvolvimento Solidário / Central Única dos Trabalhadores (Brasil)
FA(-EP)	Frente Amplio (Encuentro Progresista) (Uruguai)
FCPU	Federación de Cooperativas de Producción (Trabajo) del Uruguay
FECOOTRA	Federación de las Cooperativas de Trabajo (Argentina)
FECOVI	Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ahorro Prévio
FEE	Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (Brasil)
FETRABALHO	Federação das Cooperativas de Trabalho do Estado do Rio Grande do Sul (Brasil)
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos / Ministério da Ciência e Tecnologia (Brasil)
FLO	International Fair-trade Labelling Organizations
FSM	Fórum Social Mundial
FTV	Federación Trabajo y Vivienda (Argentina)
FUCVAM	Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua
GBA	Grande Buenos Aires
IAPs	Institutos de aposentadorias e pensões (Brasil)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDES	Instituto de Desarrollo Económico y Social (Argentina)
IES(s)	Iniciativas de economía solidária
IMFC	Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos (Argentina)
INACyM	Instituto Nacional de Asistencia a las Cooperativas y Mutuales (Argentina)
INAES	Instituto Nacional de Asistencia a la Economía Social (Argentina)
INDEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Argentina)
INE	Instituto Nacional de Estadística (Uruguai)
IPEPOA	Instituto Popular Porto Alegre
ITCP(s)	Incubadora(s) Tecnológica(s) de Cooperativas Populares
LETS	Local Employment and Trading Sistem (Canadá)
MCC	Mondragón Corporación Cooperativa (País Basco/Espanha)
MNER	Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (Argentina)
MNFRT	Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores (Argentina)
MNLM	Movimento Nacional de Luta pela Moradia (Brasil)
MOI	Movimiento de Ocupantes e Inquilinos (Argentina)

MST	Movimento Nacional dos Trabalhadores Rurais Sem-Terra (Brasil)
MTD	Movimento dos Trabalhadores Desempregados (Brasil)
MTD(s)	Movimiento(s) de Trabajadores Desocupados (Argentina)
MTL	Movimiento Territorial de Liberación (Argentina)
NAPES	Núcleo de Ação e Pesquisa em Economia Solidária (Brasil)
NEP	Nova política econômica (Rússia, década de 20)
NUPES	Núcleo de Pesquisas em Economia Solidária
OCB	Organização das Cooperativas Brasileiras
OIT	Organização Internacional do Trabalho / Organização das Nações Unidas
ONG(s)	Organizações não-governamentais
PACs	Projetos alternativos comunitários (Brasil)
PAR	Programa de Autosuficiencia Regional (Argentina)
PCB	Partido Comunista Brasileiro
PEA	População economicamente ativa
PIB	Produto interno bruto
PIT-CNT	Plenaria Intersindical de los Trabajadores / Convención Nacional de Trabajadores (Uruguai)
PLANFOR	Programa Nacional de Qualificação do Trabalhador (Brasil)
PME	Pesquisa Mensal de Empregos do IBGE (Brasil)
PMES	Pequenas e médias empresas
PROGER	Programa de Geração de Emprego e Renda (Brasil)
PT	Partido dos Trabalhadores (Brasil)
PTB	Partido Trabalhista Brasileiro
PUC	Pontifícia Universidade Católica (de São Paulo, de Porto Alegre etc.)
REPEM	Red de Educación Popular entre Mujeres de América Latina y el Caribe
RGT	Red Global de Trueque (Argentina)
RMPA	Região Metropolitana de Porto Alegre
RMSP	Região Metropolitana de São Paulo
RS	Estado do Rio Grande do Sul (Brasil)
RTS	Red de Trueque Solidario (Argentina)
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SENAES	Secretaria Nacional de Economia Solidária (Brasil)
SESCOOP	Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Brasil)
SICREDI	Sistema de Crédito Cooperativo (Brasil)
SIES	Sistema Nacional de Informações sobre a Economia Solidária (Brasil)
SMIC/POA	Secretaria Municipal de Indústria e Comércio de Porto Alegre (Brasil)
SP	Estado de São Paulo (Brasil)

UBA	Universidad de Buenos Aires
UCESP	União das Cooperativas do Estado de São Paulo (Brasil)
UDELAR	Universidad de la República (Uruguai)
UFRGS	Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Brasil)
UMM	União de Movimentos pela Moradia (Brasil)
UNASCO	União das Associações Cooperativas (Brasil)
UNICAMP	Universidade Estadual de Campinas (Brasil)
UNISINOS	Universidade do Vale do Sinos (Brasil)
UNISOL Brasil	Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários (Brasil)
UNITRABALHO	Rede Interuniversitária de Estudos e Pesquisas sobre o Trabalho (Brasil)
USP	Universidade de São Paulo
YPF	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (Argentina)

* Não foram incluídas as siglas de unidades cooperativas ou unidades de iniciativas de economia solidária que tenham sido citadas/referidas uma única vez no texto.

CRUZ, Antônio C. M. (2006). *A diferença da igualdade* – a dinâmica da economia solidária em quatro cidades do Mercosul. Tese de doutorado em economia aplicada – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP.

RESUMO

Estudo comparado das origens e da dinâmica das iniciativas de economia solidária nas regiões metropolitanas de São Paulo, Porto Alegre, Buenos Aires e Montevideú, com ênfase nos condicionamentos econômicos e sócio-políticos – históricos e atuais – encontrados nos territórios em foco, bem como na dinâmica das iniciativas pesquisadas. Este trabalho (a) parte do referencial teórico – e de sua crítica – construído pelo debate entre autores da economia clássica e neoclássica sobre as cooperativas e seus efeitos na economia e na sociedade; (b) recupera as formulações de três teóricos da economia solidária, contemporâneos e sul-americanos (Luis Razeto, José Luis Coraggio e Paul Singer); (c) constrói uma noção conceitual e uma tipologia em relação ao objeto; (d) estuda os contextos históricos em que a economia solidária emergiu, em cada uma das metrópoles pesquisadas; (e) indica seus condicionamentos e seus traços característicos atuais; (f) analisa sua conformação, nas quatro cidades, à luz da noção conceitual e das tipologias construídas e, finalmente, (g) aponta cenários futuros possíveis.

CRUZ, Antônio C. M. (2006). *The difference of equality: the dynamics of solidary economy in four cities of Mercosul*. PhD. thesis in applied economics – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas/Brazil.

ABSTRACT

Comparative study of the origins and dynamics of the initiatives in solidary economy in the metropolitan areas of São Paulo, Porto Alegre, Buenos Aires and Montevideo, emphasizing economic and socio-political conditionings – both current and historically – found in the focused territories, as well as the dynamics of the initiatives researched. This work (a) has as its starting point the theoretical framework – and its critique – such as built by the debate among authors of classical and neoclassical economics about the co-operatives and its effects in economy and society; (b) recovers the formulations of three contemporary south-american theorists of solidary economy (Luis Razeto, José Luis Coraggio and Paul Singer); (c) builds a conceptual notion and a typology of the object; (d) studies the historical contexts from which the solidary economy has emerged in each of the metropolises researched; (e) indicates its conditionings and its current characteristic traits; (f) analyzes its conformation, in the four cities studied, in the light of the conceptual notion and of the typologies previously built and, finally, (g) points out possible future scenarios.

Apresentação

O que é a economia solidária e qual a sua amplitude do ponto de vista econômico e social? Trata-se de experiências pontuais elevadas a objeto de estudo por força de uma idealização ou é um fenômeno econômico e social com repercussão efetiva? E neste caso, quais são suas características, qual é a sua dinâmica? É um processo especificamente brasileiro ou assemelha-se a experiências sociais de outros países?

Questionamentos como estes têm sido freqüentes por parte dos pesquisadores em economia, que olham o objeto de maneira distante e cética, como algo que um certo debate travado no passado – sobre as cooperativas e o cooperativismo – já houvesse esgotado em termos de possibilidades e alternativas.

Entretanto, o surgimento de milhares de iniciativas econômicas de tipo associativo – cooperativas, associações, empresas recuperadas, instituições comunitárias de crédito, clubes de trocas etc. – no Cone Sul da América Latina, a partir dos anos 90, representa a emergência de um fenômeno econômico e social que, embora guarde estreitas relações com experiência anteriores, tem características específicas, que resultaram das transformações ocorridas nas últimas décadas, tanto da economia quanto da sociedade latino-americana.

Sócio-economia solidária, economia popular e solidária, economia solidária, nova economia social, novo cooperativismo: todas estas são termos diversos que procuram, de alguma forma, *nomear* tais experiências (ou ao menos uma parte delas) e que o fazem reverberando o passado, isto é, ancorando seus significados a alguma categoria anteriormente utilizada, mas agora re-significada. Por algum motivo, as diferenças entre os termos – e entre os fenômenos a que eles se referiam no passado – obrigam a quem fala do “novo” distingui-lo do “velho”.

Na falta de um termo comum ou consensual, e acreditando que de fato a expressão escolhida ao menos referencia dois elementos importantes da sua constituição – o econômico e o sócio-valorativo –, a opção foi adotar a expressão mais utilizada pelos pesquisadores do assunto no Brasil: economia solidária. Já como primeira tarefa deste trabalho,

impôs-se a necessidade de dar à noção um contorno conceitual apropriado, para a seguir discuti-la histórica, teórica e empiricamente, abordando suas manifestações atuais e perscrutando os cenários do futuro próximo.

A tese aqui apresentada defende, em síntese, os seguintes pontos:

(1º) A economia solidária, como fenômeno emergente da economia e da sociedade dos países do Cone Sul na virada do século XX ao XXI, é um fenômeno ainda embrionário, originado da síntese entre os condicionamentos do mercado de trabalho (derivados das reformas neoliberais dos anos 90), de um lado, e de um tipo específico de ação alternativa a esta conjuntura, informada pelos valores e idéias instituídos pelos *novos movimentos sociais* (que por sua vez nasceram da luta contra as ditaduras militares e que se consolidaram após as redemocratizações).

(2º) A economia solidária pode ser delimitada e compreendida como um conjunto de experiências de iniciativas econômicas, que por enquanto apenas eventualmente articulam relações entre si (não constituem, portanto, um “sistema”) e que são caracterizadas pelo desenvolvimento de relações sociais de produção não-capitalistas no interior das iniciativas, embora na maioria das vezes se relacionem e se expressem economicamente no mercado convencional (capitalista); tais iniciativas econômicas guardam, portanto, semelhanças e diferenças significativas com as iniciativas econômicas convencionais (as firmas capitalistas).

(3º) A literatura econômica desenvolvida ao longo dos séculos XIX e XX e que analisa o fenômeno das iniciativas econômicas associativas não é adequada para tratar da economia solidária – como fenômeno atual – uma vez que as características conjunturais presentes condicionam de maneira significativamente diferente as iniciativas aqui estudadas, em relação às experiências anteriores. Mesmo assim, seus marcos de discussão teórica oferecem indicações e problemáticas importantes que reaparecem, sob outras dimensões, na discussão atual. Constituem, portanto, uma fonte relevante para orientar discussões no presente, guardando-se as diferenças de contexto.

(4º) Estas experiências, em seu conjunto, representam *ao mesmo tempo*: (a) a busca de alternativas de geração de trabalho e de renda pela classe trabalhadora, ou de formas alternativas (mais baratas) de consumo, numa situação de restrição aguda do emprego e das

condições de trabalho; (b) a tentativa de estruturação de novos padrões de desenvolvimento local e micro-regional alternativos aos modelos atualmente dominantes; (c) a tentativa de substituição de um padrão de relações de trabalho marcadas pela assimetria hierárquica entre capital e trabalho, por relações marcadas por uma ética igualitária e autogestionária no interior das iniciativas.

(5º) O êxito econômico dessas experiências está subordinado a uma relação complexa que compreende três eixos fundamentais: (a) o comportamento do cenário macroeconômico em cada país e em cada micro-região, o que inclui, evidentemente, formas de gestão dos mecanismos de controle macroeconômicos por parte dos governos; (b) a capacidade, por parte dos grupos que conformam as iniciativas, de constituírem formas e mecanismos de gestão que preservem a solidariedade, a cooperação e a atitude pró-ativa no interior das iniciativas (e entre elas); (c) a capacidade, por parte dos grupos que conformam as iniciativas, de apropriarem-se das ferramentas técnicas e tecnológicas de gestão de pequenas e médias empresas sob mercados oligopolísticos, para, a partir dessa apropriação cognitiva, desenvolverem ferramentas específicas que permitam colocar os empreendimentos em condições de concorrência efetiva, sem perder suas características cooperativas e autogestionárias.

(6º) Já existem experiências desse tipo, mas situadas em países centrais do capitalismo (Finlândia, Canadá, Espanha...). A mais visível e mais conhecida delas é o complexo formado pela Corporação Cooperativa Mondragón, no País Basco (Espanha). Muito embora suas características em termos de desenvolvimento histórico obviamente não possam ser reproduzidas nos países do Cone Sul, isto não impede que se tome esta experiência, ainda que apenas parcialmente, como paradigma para análises e formulações propositivas.

(7º) A abrangência, o volume e a diversidade dessas experiências no Cone Sul, bem como a capacidade de seus agentes em buscar as condições necessárias para seu êxito, estão intimamente relacionadas à formação histórica específica dos movimentos sociais que lhes deram origem, em cada país e em cada micro-região.

(8º) Finalmente: as universidades e os intelectuais – especialmente aqueles comprometidos com os movimentos sociais e com a idéia da mudança social – cumprem um

papel destacado para o desenvolvimento das iniciativas, individualmente e em seu conjunto, em função da centralidade desempenhada pelo conhecimento na construção desse processo.

O primeiro capítulo deste trabalho procura situar o fenômeno em sua singularidade temporal e ao mesmo tempo esboçar uma delimitação conceitual. A partir de uma revisão *sintética* de autores clássicos da economia política que abordaram o tema do cooperativismo sob perspectivas diferenciadas, entre os séculos XIX e XX, são introduzidas, de forma sintética, as análises de três autores de referência no debate da economia solidária na América do Sul do século XXI: Luis Razzetto (Chile), José Luis Coraggio (Argentina) e Paul Singer (Brasil). Nasce dessas análises, na seqüência do capítulo, um esforço conceitual que busca delimitar o objeto de investigação, bem como diagnosticar os elementos essenciais de sua dinâmica.

O segundo capítulo é essencialmente analítico-descritivo. Trata de esboçar um inventário dos tipos de iniciativas de economia solidária encontradas em quatro regiões metropolitanas do Mercosul – Buenos Aires, Montevideo, São Paulo e Porto Alegre, e cujos critérios de eleição são explicitados ainda no capítulo 1 –, bem como indicar os elementos constitutivos de sua dinâmica de surgimento e desenvolvimento.

O terceiro capítulo, de conclusão, partindo da revisão teórica e da análise dos casos observados, propõe uma teorização da dinâmica e dos cenários futuros da economia solidária nos países do Mercosul.

Sendo a economia solidária um fenômeno que se origina em parte (mas não só) da ação social de atores diversos, a análise econômica precisa ser necessária e constantemente matizada por uma análise histórico-sociológica que permita compreender as motivações que levam centenas de milhares de trabalhadores desses países a buscarem formas de inserção econômica e social, de trabalho e de geração de renda, fora do circuito convencional (da firma capitalista) do mercado de trabalho ou dos circuitos do trabalho informal.

O que buscam esses trabalhadores que escolhem associar-se para produzir e viver? Como surgem essas iniciativas? De quê depende sua capacidade de viabilizar-se economicamente e de sustentar-se em mercados com alto grau de oligopólio? Que fatores lhes limitam e quais os cenários possíveis de futuro?

É verdade que estas não são perguntas que os economistas estejam acostumados a fazer, sobretudo em se tratando de iniciativas originadas por aqueles que são, normalmente, apenas uma “variável” dos estudos econômicos, ou seja, os trabalhadores. Mas, a intenção aqui é mostrar que a contemporaneidade – ao menos no Brasil e nos países mais próximos – ao mesmo tempo em que exclui os trabalhadores dos processos econômicos mais gerais, do mercado globalizado, jogando-os simplesmente na estatística do desemprego, ou os empurrando para as margens do sistema capitalista, enfim, que esta mesma contemporaneidade tem a propriedade histórica de constituir aos trabalhadores, também, como sujeitos econômicos desse mercado e de novas relações sociais de produção, mesmo que em meio a uma formação histórico-social estruturada ainda pelas relações sociais de produção tipicamente capitalistas.

Aí reside o problema central de uma investigação sobre a *diferença da igualdade*: que dinâmica econômica preside o aparecimento e a trajetória desse conjunto de iniciativas, e que impacto – sob a forma de novas relações sociais de produção – se pode esperar que elas venham a exercer sobre as economias periféricas do Cone Sul da América?

A intenção deste trabalho é contribuir com a busca das respostas para essas perguntas.

Capítulo 1

A economia solidária

“[...] y como nos decía el Padre Le Bret: ‘si los patrones miran a una protesta sindical, no se les mueve el pelo, porque quieren negociar, porque saben que tienen el monopolio del capital y del conocimiento. Pero, si se deparan con una manifestación cooperativa, ya se les caen los pantalones, porque entonces ya saben que no tienen mas el monopolio del conocimiento y ni tampoco del capital’.”

Sr.^a Dora Paiva (Salto, Uruguay), 2003

*Liberdade – esta palavra
que o sonho humano alimenta,
que não há ninguém que explique
e ninguém que não entenda.*

Cecília Meireles (In “*Romanceiro da Inconfidência*”), 1953

1.1. CAPITALISMO E ASSOCIATIVISMO ECONÔMICO – PRIMEIROS DEBATES

1.1.1. Os primórdios do debate sobre as iniciativas econômicas associativas

Iniciativas econômicas de caráter associativo – nas quais predominava a cooperação e a repartição do conhecimento, do trabalho e do produto do trabalho e onde a autoridade era respeitada em função de mérito e não em função de posse – foram comuns na história e talvez tenham sido a regra para a maioria das sociedades humanas. Mesmo quando as primeiras sociedades de classes apareceram, por muitos séculos e em todos os continentes, continuou predominando a comuna rural, de caráter tribal, de produção e autoridade coletiva e assembleária.

Iniciativas econômicas de caráter associativo em meio ao capitalismo, por outro lado, também é algo tão antigo quanto o próprio capitalismo. Não apenas as experiências de produzir e repartir em comunidade, mas a própria teorização da possibilidade de formas de produção não capitalista – solidária, cristã, socialista, e outras denominações – foram inúmeras.

Um curto período de tempo separa a época das formulações utópicas de Claude Saint-Simon¹ (1760-1825), de Charles Fourier (1772-1837) e de Robert Owen (1771-1858), bem como das primeiras experiências inspiradas em suas idéias, na Europa e na América do Norte, daquelas experiências conhecidas como “cooperativas”, em Rochdale (no norte da Inglaterra, em 1844), em Delitzch e Heddesdorf (na Prússia, em 1850) e em Milão (na Itália, em 1866), as quais se multiplicaram rapidamente em seus países².

É por esta época, também, que se estabelece o debate a respeito dos limites e das possibilidades de sobrevivência dessas iniciativas de caráter associativo em meio ao desenvolvimento do capitalismo industrial. Os primeiros a travar tal discussão de forma aberta, partindo das formulações científicas da economia política, foram Pierre Proudhon (1809-1865), de um lado, e Karl Marx (1818-1883) e Friedrich Engels (1820-1895), de outro, inaugurando seu

¹ Claude-Henri de Rouvroy, Conde de Saint-Simon.

² BUBER: 1986; SINGER: 2002.

debate na mesma década em que surgiam as cooperativas (com esta designação) e em que o movimento operário emergia com força na cena política europeia, em meio às revoluções democráticas de 1848.

Parece importante destacar, portanto, o contexto desse debate: o período em que o proletariado europeu inicia seu processo de organização política a partir de reivindicações específicas de classe, em distinção ao programa e à ação da burguesia europeia.

A polêmica travada entre Proudhon, de um lado, e Marx/Engels, de outro, tinha um alcance bem mais amplo que a discussão sobre o papel das cooperativas no capitalismo: tratava-se de debater um programa maximalista para o socialismo europeu, ou em outras palavras, definir a final quê objetivo (em termos de modelo de sociedade) deveria ser perseguido pelo movimento operário europeu, e que métodos de lutas necessitavam ser adotados para alcançar as condições necessárias para uma revolução operária de caráter socialista na Europa do século XIX.

O papel que as cooperativas cumpriam ou poderiam cumprir nesse processo constituíam um dos pontos de profunda divergência no debate, embora – diferentemente do que deduziram muitos marxistas mais tarde – ambos os contendores (Marx e Proudhon) defendessem as experiências cooperativas.

Proudhon, de um lado, compreendia as cooperativas como a base fundadora da futura sociedade socialista.

“Existe mutualidade, reciprocidade, quando numa indústria todos os trabalhadores, ao invés de trabalharem para um empresário que lhes paga, ficando com seu produto, trabalham uns para os outros, fabricando um produto comum, cujos lucros dividem entre si. Estendamos, agora, o princípio de mutualidade que une o trabalho de cada grupo às associações de trabalho concebidas como unidades, e teremos criado uma forma de civilização que, de qualquer ponto de vista, político, econômico ou estético, se distinguirá totalmente das civilizações anteriores.” (PROUDHON³ apud BUBER: 1986, p. 44)

Em sua primeira fase como publicista, anterior à revolução liberal de 1848, Proudhon diferenciava-se de seus predecessores “utópicos” (Saint-Simon, Fourier e Owen) pela

³ In: “Manual do Especulador da Bolsa”, originalmente publicado em 1853.

negação da possibilidade de se alcançar o socialismo a partir de outra forma que não fosse a revolução política.

Entretanto, a partir de “A Filosofia da Miséria” (1846-47), Proudhon faz uma “autocrítica” de suas posições revolucionárias e passa a defender uma proposta de transição progressiva a partir do *mutualismo* (como princípio econômico) e do *federalismo* (como princípio político), ambos organizados sob o princípio mais geral da *autogestão*.⁴

A idéia fundamental, quanto ao “método revolucionário”, que separava Proudhon de Marx, dizia respeito (1º) à relação entre operariado e estruturas políticas (os partidos políticos e o Estado), à medida que o primeiro refutava como inútil qualquer forma de mediação entre objetivos socialistas e estruturas políticas da democracia formal (“burguesa”), como o voto ou a participação nos parlamentos, bem como (2º) denunciava o caráter eminentemente autoritário – em sua concepção – de qualquer forma de Estado, ainda que fosse um Estado controlado pelos trabalhadores.

A idéia fundamental de Proudhon para a superação do capitalismo podia ser sintetizada numa consigna: a abolição do trabalho assalariado (e, por conseguinte, de qualquer forma de trabalho subordinado), sendo que as cooperativas e outras formas de iniciativa econômica associativa cumpriram um papel central nesse processo, uma vez que se constituiriam como o embrião da nova sociedade socialista em meio à sociedade capitalista, preparando e educando os trabalhadores para a nova sociedade; após a revolução, por outro lado, as empresas autogestionárias representariam a unidade fundamental de produção econômica e de reprodução da vida social.

Em sua polêmica contra Proudhon, Marx⁵ atacou abertamente a idéia de que a luta política do proletariado pudesse ou devesse passar “por fora” das instituições políticas da democracia formal, e defendeu fortemente a necessidade dos trabalhadores organizarem-se em partidos políticos e – sempre que possível – disputarem fatias do poder institucional em meio às eleições formais. Também em oposição a Proudhon, defendia a necessidade de um Estado controlado pelos trabalhadores no processo de transição do capitalismo ao socialismo, que fosse

⁴ BANCAL: 1984; RESENDE e PASSETI: 1986.

⁵ MARX: 1982.

capaz de re-ordenar as instituições e as estruturas econômicas a fim de submeter politicamente as forças sociais da conservação, que tenderiam a reagir de forma a assegurar seus privilégios.

O ponto focal da crítica de Marx à proposta de Proudhon – a questão do Estado – tinha um caráter eminentemente econômico. Marx argumentava que, sem um elemento de coordenação entre as unidades produtivas, o mercado tenderia a produzir mecanismos variados de transferência de renda e de riqueza entre os produtores de unidades de produção distintas, ainda que fossem produtores associados entre si em cada iniciativa. Aquilo que Proudhon via como essencial para evitar a estagnação do progresso econômico – a concorrência –, Marx via como o espaço de reprodução da exploração econômica e da reprodução da desigualdade social.

Esta posição defendida por Marx em oposição a Proudhon, por outro lado, *não* pressupunha – como entenderam depois muitos marxistas – que o Estado *necessariamente* deveria tornar-se o proprietário das unidades produtivas, como deixa clara a avaliação de Marx sobre a experiência da Comuna de Paris, em 1871.

“Sim, cavalheiros, a Comuna pretendia abolir essa propriedade de classe que converte o trabalho de muitos na riqueza de uns poucos. A Comuna aspirava à expropriação dos expropriadores. [...] Mas isso é o comunismo, o ‘irrealizável’ comunismo! Contudo, os indivíduos das classes dominantes bastante inteligentes para perceber a impossibilidade de perpetuar o sistema atual – e não são poucos – erigiram-se nos apóstolos enfadonhos e prolixos da produção cooperativa. Se a produção cooperativa for algo mais que uma impostura e um ardid; se há de substituir o sistema capitalista; se as sociedades cooperativas unidas regularem a produção nacional segundo um plano comum, tomando-a sob seu controle e pondo fim à anarquia constante e às convulsões periódicas, conseqüências inevitáveis da produção capitalista – que será isso, cavalheiros, senão comunismo, comunismo ‘realizável’?”. (MARX: 1984, p. 84).

A citação deixa claro que aquilo que Marx não abre mão é do planejamento e da coordenação econômica entre as unidades produtivas. Quem deve coordená-las? O Estado na fase de transição do socialismo ao comunismo, ou seja, até a extinção das classes sociais e da necessidade de controle político sobre os adversários de classe do proletariado.

Ainda em 1866 (e, portanto, antes da experiência da *Comuna*), Marx escrevera uma proposta de resolução para o Congresso da Internacional⁶ em Genebra, onde recomenda

⁶ Associação Internacional dos Trabalhadores, ou como ficou conhecida mais tarde, a “I Internacional”.

“aos trabalhadores que perfilhem a produção cooperativa, em lugar dos armazéns cooperativos. Estes últimos tocam apenas a superfície do sistema econômico atual, [enquanto] o primeiro atinge as suas bases fundamentais.”⁷

Mais tarde, Engels⁸ defendeu de maneira expressa as cooperativas, distinguindo-as, de forma clara, das sociedades por ações.

“No sistema de ações existe já antítese à antiga forma [*de propriedade privada individual*], em que os meios sociais de produção surgem como propriedade individual; mas a transformação na forma da ação permanece ainda presa às barreiras capitalistas; e portanto, em vez de superar a antítese entre o caráter social da riqueza e a riqueza privada, só a desenvolve numa nova configuração.

As fábricas cooperativas dos próprios trabalhadores são, dentro da antiga forma, a primeira ruptura da antiga forma, embora naturalmente, em sua organização real, por toda parte reproduzam e tenham de reproduzir todos os defeitos do sistema existente. Mas a antítese entre capital e trabalho dentro das mesmas está abolida, ainda que inicialmente apenas na forma em que os trabalhadores, como associação, sejam seus próprios capitalistas, isto é, apliquem os meios de produção para valorizar seu próprio trabalho. Elas demonstram como, em certo nível de desenvolvimento das forças produtivas materiais e de suas correspondentes formas sociais de produção, se desenvolve e forma naturalmente um modo de produção, um novo modo de produção. Sem o sistema fabril oriundo do modo de produção capitalista, não poderia desenvolver-se a fábrica cooperativa e tampouco o poderia sem o sistema de crédito oriundo desse mesmo modo de produção. [...] As empresas capitalistas por ações tanto quanto as fábricas cooperativas devem ser consideradas formas de transição do modo de produção capitalista ao modo associado, só que, num caso, a antítese é abolida negativamente e, no outro, positivamente.” (MARX: 1986, pp. 334-335)

A polêmica Proudhon-Marx, sem dúvida, não se perdeu no tempo, mas ao contrário, mantém-se ainda na atualidade. Em que pese à reconhecida debilidade teórica de Proudhon no campo da dialética e da economia-política, ele foi capaz de antecipar problemas importantes para o funcionamento da economia sob regimes de monopólio estatal, ou de “economias fechadas”, como os modelos que vigoraram na URSS e no leste europeu do pós-guerra. Por outro lado, superestimou a capacidade de generalização da propriedade de tipo social em meio a formações sociais dominadas pelo modo de produção capitalista. Proudhon foi capaz

⁷ MARX apud BERNSTEIN: 1997, pp. 95-96.

⁸ Engels completou o Livro III de *O Capital*, originalmente escrito, e publicado em fascículos, por Marx. A citação do texto é parte dos capítulos complementares escritos por Engels.

de prever, também, o tipo de Estado autoritário que poderia derivar de um modelo político em que a organização da produção fosse planejada de forma centralizada e burocrática, sem a implicação direta dos trabalhadores-produtores na sua coordenação.

Para Marx, as estruturas sociais, políticas, ideológicas e jurídicas do Estado, orientado sob a hegemonia do capital, se constituiriam como obstáculos efetivos e intransponíveis para a superação da propriedade privada pela propriedade social, e essas barreiras, a princípio, só poderiam ser superadas pela mobilização política dos trabalhadores, o que significava dizer que o associativismo, por si só, seria incapaz de conduzir transformações de estrutura na sociedade capitalista.

Mas, pode-se perguntar, mesmo que a partir de um ponto-de-vista marxista: podem os trabalhadores revolucionar conscientemente as relações sociais de produção sem que antes tenham experimentado coletivamente a gestão da economia e da sociedade? Sem que se tenha construído as bases econômicas e sociais a partir das quais se possa superar o modo de produção hegemônico na formação social?

“A totalidade dessas relações de produção forma a estrutura econômica da sociedade, a base real sobre a qual se levanta uma superestrutura jurídica e política, e à qual correspondem formas determinadas de consciência. O modo de produção da vida material condiciona o processo em geral de vida social, político e espiritual. [...] De formas de desenvolvimento das forças produtivas essas relações se transformam em grilhões. Sobrevém então uma época de revolução social. Com a transformação da base econômica, toda a enorme superestrutura se transforma com maior ou menor rapidez.” (MARX: 1987, p. 25).

Para Marx e para a maioria dos marxistas, porém, a fórmula do Prefácio teria que se inverter no caso da conquista do socialismo, uma vez que a tomada do poder de Estado originaria as transformações na base econômica da sociedade. Repetindo a pergunta, em outras palavras: seria correto trilhar o caminho da “exceção histórica”, isto é, da necessidade de revolucionar primeiro as superestruturas para, a partir delas, revolucionar a estrutura econômica, “base real sobre a qual se levanta etc.”?

1.1.2. Economia neoclássica e cooperativismo: Walras e Marshall.

Leon Walras (1834-1910) e Alfred Marshall (1842-1924) ganharam renovada notoriedade teórica à medida que as teorias liberais voltaram à hegemonia no campo da economia a partir do final dos anos 70.

Embora a maior parte de seus discípulos contemporâneos não tenha sequer uma desconfiança a esse respeito, o fato é que ambos os autores manifestaram, desde seus primeiros escritos, uma preocupação direta com os problemas sociais e fizeram da economia, pour excellence, um campo de investigação sobre o problema da pobreza e da chamada questão social.

Numa mesma linha de desenvolvimento teórico, antes deles, Stuart Mill (1806-1873) já havia manifestado interesse e mesmo entusiasmo pelo cooperativismo.

“Mill allocates a strong educational role to the consumer cooperative. In this tradition, cooperatives educate the laborers, pioneer the perfection of competition, release unnecessary labor from business and rationalize the supply of consumers with goods.

‘The emancipation of women and cooperative production are, I fully believe, the great changes that will regenerate society.’ (Stuart Mill)” (HASNISCH: 2005, p.7).

Nesta mesma linha, as formulações de Walras e Marshall indicam uma percepção importante a respeito do associativismo econômico que, de alguma forma, coincide com a de autores socialistas: de quê as cooperativas, embora negando a forma convencional de estruturação das firmas capitalistas, funcionam em meio ao “livre mercado”, ou mais claramente, sob relações capitalistas. Ambos – Walras e Marshall – compreendiam as cooperativas como uma variante possível e desejável de firma capitalista, numa posição bastante próxima àquela defendida por Proudhon, isto é, a preservação do caráter concorrencial do mercado, aliada à democratização da renda e da riqueza.

Os primeiros textos publicados por Walras, em 1860 – o livro “*L’économie politique et la justice*” e o artigo “*Philosophie des sciences économiques*” (que era na verdade

um extrato do livro, publicado no *Journal des Économistes*, de Paris) - visavam explicitamente um “*examen critique et refutation des doctrines économiques de M. P. J. Proudhon*”.⁹

Ao mesmo tempo em que procurava construir sua carreira como teórico da economia, pesquisando e publicando seus resultados no *Journal* (o que fez sistematicamente ao longo de 25 anos, entre 1860 e 1885), Walras criou, dirigiu e orientou a criação de cooperativas de crédito. Sua prática profissional e acadêmica, por um lado, se orientava por uma crítica sem tréguas aos socialistas, a quem acusava de sectários e irracionais; e por outro lado, o levava a uma ação militante em favor da propriedade adquirida exclusivamente a partir do trabalho (a tal ponto de defender expressamente a estatização da terra e do subsolo!). Explicitamente, por exemplo, argumentava que a expansão das cooperativas permitiria uma melhor distribuição da renda e possibilidades mais equânimes de acesso ao capital, sem que para isso se precisasse suprimir o mercado de livre concorrência ou a propriedade privada.

Embora o conceito de “economia social” deva muito a Walras – sobre o quê se voltará a tratar novamente na seção 4 deste mesmo capítulo –, sua atenção específica em relação ao tema do cooperativismo foi ainda anterior a seus escritos sobre a “economia social” ou mesmo sobre a “economia pura”, e fazem parte de uma tríade encadeada de temas que guardam entre si uma mesma base conceitual (segundo ele: economia pura, economia aplicada e economia social)¹⁰. Bem antes de sua obra principal, de 1874, Walras publicava “*Les associations populaires de production, de consommation et de crédit*” (1865), buscando orientar a formação e a gestão de empreendimentos cooperativos.

William Jaffé, um de seus principais biógrafos, relata:

“Then, in 1864, he became managing director of a bank for cooperatives in which León Say was interested, but the bank was compelled to liquidate in 1868. While he was directing the bank, Walras wrote and lectured on the organization of cooperatives, which were looked upon in the 1860s as an antidote to the revolutionary threats of the working classes”. (JAFFÉ apud PAULA: 2002, p. 131).

⁹ Apud PAULA: 2002, p. 131.

¹⁰ NETTO: 1983.

Ele retomaria o tema das cooperativas em 1909, pouco antes de morrer, com “Les Associations Populaires Cooperatives”.¹¹

No seu clássico *Compêndio*, Walras reafirmava sua dupla preocupação em relação à produção da riqueza (e o papel central da propriedade e do mercado nesse processo) e de sua distribuição (e da ação social necessária para que se produzisse justiça). Já em seus primeiros capítulos, Walras afirmava que:

“Proudhon, nas *Contradições Econômicas*, sustentava que há antinomia entre a justiça e o interesse; Bastiat, nas *Harmonias Econômicas*, sustentava a tese oposta. Penso, quanto a mim, que nem um nem outro conseguiu fazer sua demonstração e retomarei a tese de Bastiat, para defendê-la, de outro modo. Seja como for, se a questão existe, é preciso resolvê-la e não suprimi-la, confundindo-se, uma com a outra, duas ciências distintas: a teoria da propriedade, que é uma ciência moral, e a teoria da indústria, que é uma ciência aplicada.” (WALRAS: 1986,p. 30).

É notório que Marshall, por sua vez, ao longo de seus escritos, procurou articular as deduções lógicas e matemáticas de sua teoria a preceitos éticos e morais que buscassem regular a economia a partir da busca da felicidade de todos, especialmente dos pobres e dos trabalhadores. Ele afirmava, por exemplo, logo no início dos *Principles* que “a pobreza é um grande e absoluto mal [...]; com excesso de trabalho e insuficiência de instrução, cansados e deprimidos, sem sossego e sem lazer, [os trabalhadores] não tem oportunidade para aproveitar o melhor de suas faculdades mentais.” E logo adiante ele denunciava “a pouca atenção que se tem dado à relação entre a Economia e o superior bem-estar do homem.”¹²

Ao longo de sua obra principal, Marshall faz diversas alusões ao potencial competitivo das empresas cooperativas e das formas diversas de cooperação econômica. Em seu capítulo sobre a posse da terra, onde estuda a aplicação da capacidade empresaria à produção agrícola, Marshall afirmava:

“A cooperação poderia florescer na agricultura e combinar as economias de produção em larga escala com muitas das alegrias e proveitos sociais das pequenas propriedades. Exige hábitos de confiança e respeito mútuos. Infelizmente, os mais bravos e ousados, e, portanto, os mais dignos de confiança

¹¹ CHANTREL e PRÉVOST: 2002.

¹² MARSHALL: 1985a, p. 24-25.

entre os homens de lavoura, mudam-se sempre para as cidades, e os agricultores constituem uma gente suspicaz.” (MARSHALL: 1985b, p. 257).

Mas, como na passagem acima, Marshall costumava ser particularmente perspicaz sobre os problemas da subjetividade dos trabalhadores na conformação das empresas cooperativas. Assim como apontava as possibilidades em termos de escala e de dinâmica inovadora das cooperativas em função da participação e do interesse direto dos trabalhadores em relação à capacidade competitiva das empresas¹³, ele observava que tal configuração exigia laços solidários efetivos – referia-se especialmente a uma espécie de ética ou de moral cooperativa – entre seus membros e que isto, por sua vez, não era algo automático ou inerente aos trabalhadores. Marshall notava, por exemplo, que

“O verdadeiro cooperativista combina um agudo senso comercial com um espírito dotado de uma fé sincera e algumas sociedades cooperativas foram muito bem servidas por homens de grande gênio – intelectual e moral –, homens que, por causa da fé que tinham nas cooperativas, trabalharam com grande habilidade e perfeita retidão, contentando-se com um salário muito menor do que o que teriam como gerentes comerciais por sua própria conta, ou numa firma particular.” (MARSHALL: 1985a, p. 259).

E reconhecia que, em matéria de cooperativas, “muitos ainda depositam grandes esperanças, mas que até agora pouco foi posto em prática” (idem, p. 258).

Tanto Walras como Marshall viam as cooperativas com grande simpatia (Marshall nutria também um indisfarçado ceticismo, em virtude das qualidades morais exigidas para a cooperação) e não faziam qualquer vinculação entre cooperativismo e socialismo, mas pelo contrário, compreendiam-nas como uma forma de democratização da propriedade e da riqueza, de um lado, e de emulação concorrencial, de outro lado.

¹³ “O sistema de cooperativas procura evitar os inconvenientes desses dois métodos de administração de empresas [*empresas familiares e sociedades anônimas*]. Os empregados [...] têm uma cota nos lucros e um certo número de votos nas assembleias gerais [...]. Assim, eles são os empregadores e chefes dos seus próprios gerentes e contramestres, tendo assim os meios de julgar se a direção técnica da empresa está sendo executada honesta e eficientemente, e as melhores oportunidades possíveis para perceber qualquer relaxamento ou incompetência na administração. E, por último, tornam desnecessária parte do trabalho de superintendência que é indispensável em outras sociedades, pois seus próprios interesses pecuniários e o orgulho que têm no êxito de seu próprio empreendimento fazem com que não se esquivem ao trabalho, nem tolerem que seus companheiros o façam”. (MARSHALL: 1985a, pp. 258-259).

De alguma forma, por paradoxal que isto possa parecer, este tema específico – as empresas cooperativas e o cooperativismo em geral – era visto sob uma perspectiva muito parecida, ao mesmo tempo, por Proudhon e Marx, e por Walras e Marshall.

Todos eles apontavam o caráter democrático e distributivo do cooperativismo, bem como a possibilidade dele tornar-se uma alternativa concreta no combate à pobreza. Por certo, Proudhon e Marx ressaltavam o caráter solidário que os trabalhadores estabeleciam entre si na produção cooperativa, enquanto Walras e Marshall sublinhavam o potencial competitivo dos empreendimentos. Os primeiros viam as cooperativas como o embrião do socialismo, os outros dois como a face mais social que a empresa capitalista poderia adquirir.

Tudo indica, até aqui, que os pioneiros da análise econômica e social das cooperativas, de alguma forma, as situavam numa linha de fronteira entre o capitalismo e o socialismo, uma linha que contava com a simpatia de todos e que, de alguma forma, era disputada em seu significado histórico-sócio-econômico.

1.1.3. O cooperativismo e os teóricos do socialismo da II Internacional

O crescimento político e eleitoral dos partidos socialistas ou social-democratas no começo do século XX, em toda a Europa, estabeleceu uma clivagem profunda no campo do debate econômico e político.

Enquanto as idéias de Proudhon e de seus sucessores anarquistas – Kropotkin, Bakunin, etc. – continuavam hegemonizando o movimento operário nos países de línguas latinas (notadamente Itália e Espanha, e em menor grau, a França), os socialistas de orientação marxista passaram a preocupar-se diretamente com a discussão em torno da transição do capitalismo ao socialismo. Seus debates refletiram mais a polarização interna ao marxismo em torno das questões econômicas, dando como “superada a economia burguesa”, e a polêmica entre os principais estudiosos e teóricos dos partidos da II Internacional Socialista (fundada em 1889, ainda com a participação e sob a inspiração de Engels) abarcou também o papel das cooperativas no movimento operário e na construção do socialismo.

A corrente mais radicalmente reformista (e teoricamente “revisionista”), liderada por Eduard Bernstein (1850-1932) e Wilhelm Liebknecht¹⁴, desde cedo abandonou a idéia de uma revolução política que pudesse levar ao exercício de uma “ditadura do proletariado”, negando a possibilidade de que uma sociedade socialista pudesse emergir de qualquer outro modelo político que não fosse a democracia representativa, cujo aperfeiçoamento permitiria a transição ao socialismo. Bernstein também acreditava na neutralidade axiológica da ciência e, partindo desse pressuposto, questionava o caráter “científico”, proposto por Marx e Engels, ao socialismo que eles defendiam.

Ocorre que, de modo geral, a esquerda contemporânea costuma citar as críticas de Rosa Luxemburgo ao papel que as cooperativas poderiam exercer na transição do capitalismo ao socialismo. Entretanto, seu antípoda político na social-democracia – Eduard Bernstein – comungava as mesmas posições (em relação às cooperativas de produção), que por sua vez eram conflitantes com as observações de Marx e Engels sobre o tema e que já vimos acima.

Bernstein afirmava que Marx havia feito um julgamento prematuro sobre o cooperativismo em função da pouca experiência concreta que este havia podido observar. Ele dizia – exatamente ao contrário de Marx – que apenas as cooperativas de consumo e de produtores agrícolas tinham sentido e razão de ser e que somente elas deveriam ser incentivadas pelos socialistas. Segundo ele, “a sociedade [cooperativa] que pertence aos trabalhadores não é socialista ou democrática, mas ‘individualista’.”¹⁵, afirmava ele em seu texto publicado em 1899.

“Quando os trabalhadores empregados são os proprietários exclusivos, a sua constituição é uma contradição em si própria. Pressupõe igualdade na oficina, uma completa democracia, uma república. Mas logo que atinge certo tamanho – que pode ser relativamente modesto – a igualdade rompe-se, porque a diferenciação de funções logo se torna necessária e, com ela, a subordinação. Se a igualdade se suspende, a pedra fundamental da estrutura do edifício é retirada do seu lugar e as outras pedras vão-se desmoronando sucessivamente com o tempo. Daí à decadência do objetivo inicial à conversão numa empresa comercial corrente é um passo. Mas se a igualdade é mantida, então a possibilidade de expansão é cerceada, e a unidade mantém-se pequena. [...]

Suas dificuldades crescem com o próprio crescimento da associação. Os riscos tornam-se maiores, a luta pelas vendas mais difícil; o mesmo é verdade

¹⁴ Karl Liebknecht, filho de Wilhelm, ao contrário, seria o principal parceiro político de Rosa Luxemburgo na extrema esquerda do Partido Social-Democrata Alemão.

¹⁵ Bernstein atribui a frase – com a qual manifesta plena concordância – a Beatrice Webb, que escreveu sobre o movimento cooperativo britânico do final do século XIX. BERNSTEIN: 1997, p. 98.

relativamente à obtenção de crédito, e a luta pelo lucro ou pelo dividendo dos membros individuais, na massa geral do lucro, torna-se mais dura. É portanto forçada, de novo, a entrar pelo caminho da exclusividade. O seu interesse em lucros opõe-se não só ao interesse dos compradores, mas também ao de todos os outros vendedores. [...]

Para as tarefas que a gerência de uma grande fábrica comporta, onde, dia a dia, hora a hora, têm de ser tomadas decisões que sempre geram uma oportunidade de atrito, é simplesmente impossível que o que dirige seja um subordinado daqueles a quem dirige, e que esteja dependente, para a sua posição, do favor ou do mau humor daqueles.” (BERNSTEIN: 1997, pp. 98 a 100)

Os armazéns cooperativos (as cooperativas de consumo), ao contrário – dizia Bernstein –, obtiveram sucesso em toda a Europa do seu tempo e cresciam de forma decidida em toda Europa ocidental, depois de haverem alcançado expressivo êxito na Grã-Bretanha, partindo da experiência de Rochdale. Segundo ele, “a associação de compradores [...] relativamente ao lucro, se bem que oposto ao dos vendedores, está em acordo com o de todos os outros compradores, luta para manter a um baixo nível a percentagem de lucro, pelo barateamento do produto.” (idem, p. 99). Da mesma forma, ele defendia arduamente as cooperativas agrícolas, mas observava, de maneira muito parecida a Marshall, que havia dificuldades importantes do ponto de vista subjetivo para o desenvolvimento das cooperativas agrícolas.

Essencialmente, Bernstein defendia um papel fundamental para o Estado, na transição do capitalismo ao socialismo, como, aliás, o fazia toda a II Internacional, independente de sua posição mais à direita (Bernstein), ou mais à esquerda (Rosa Luxemburgo), ou ao centro (Kautsky). Tal distinção (direita-centro-esquerda) se fazia essencialmente no campo do método da tomada do poder: pela revolução ou pela reforma política do Estado. Bernstein acreditava que a luta eleitoral, combinada com a luta sindical por melhores salários, poderia acumular forças políticas para o proletariado de modo a empreender uma transição gradual do capitalismo para o socialismo, o que já estaria ocorrendo, dada a forte presença da social-democracia no parlamento, o fortalecimento dos sindicatos e – segundo ele – a democratização da propriedade (através de uma participação cada vez maior dos trabalhadores nas sociedades de ações e da ampliação do número de pequenas e médias empresas, por um lado, e através da disseminação das cooperativas de consumo, por outro).

Para ele, o cooperativismo de produção, no máximo, era visto como uma “escola” frágil, que trazia mais lições contra que em favor da experiência socialista.

“O que a própria comunidade não puder tomar ela própria em suas mãos, seja pelo Estado, pelo distrito ou pela municipalidade, faria muito melhor, pelo menos em épocas tempestuosas, deixando como está e não se metendo em seu funcionamento normal.” (Idem, p. 101).

Karl Kautsky (1854-1938), o principal líder da social-democracia europeia nas primeiras décadas do século XX, manifestava uma posição significativamente distinta, embora suas manifestações sobre o tema estivessem mais vinculadas àquela que era a sua especialidade – a “questão agrária”.

Em seu célebre texto, também de 1899 (assim como o de Bernstein, que apresentamos acima), Kautsky afirmava:

“Não há meio em que as condições prévias para a organização de cooperativas se encontrem mais fracamente desenvolvidas do que entre os camponeses; suas condições de vida e de trabalho os isolam completamente, reduzem ao mínimo seu horizonte político, e roubam-lhe o tempo livre que a autogestão cooperativa exige.” (KAUTSKY: 1986, pp. 108-109).

Kautsky avaliava que a cultura proprietária dos pequenos camponeses e dos artesãos lhes impedia, em geral, de passar à produção em grande escala a partir do cooperativismo, e ao mesmo tempo denunciava o caráter excludente da maioria das cooperativas agrícolas na Alemanha do seu tempo. Numa época em que a mecanização e o tratamento químico dos solos revolucionavam a agricultura europeia¹⁶, ele acreditava que os únicos tipos de cooperativas agrícolas que de fato poderiam produzir transformações importantes para o desenvolvimento econômico e para a qualidade de vida dos camponeses, eram aquelas de tipo “comunitário”, onde a terra era cultivada coletivamente e o trabalho dividido de forma autogestionária, como numa fazenda coletiva, ou em outras palavras, aquelas que se assemelhavam a empresas agrícolas geridas autogestionariamente.

¹⁶ “Nós já vimos que o arado a vapor (e outras máquinas, ainda, como a semeadora em linha, por exemplo), das cooperativas fornecedoras de máquinas, não apresentam condições de serem utilizadas pelos pequenos lavradores. [...] Que interesse pode ter a posse de uma ceifadeira de uso coletivo quando todos os cooperados dela necessitam ao mesmo tempo?” (KAUTSKY: op.cit., p. 112).

“É evidente que um grande estabelecimento agrícola, desde que explorado em moldes cooperativistas, pode beneficiar-se de todas aquelas vantagens do grande estabelecimento que as cooperativas de consumo de matérias-primas, de máquinas, de venda e creditícias só são, ou não, capazes de prover em parte, de forma imperfeita e incompleta. A supremacia do trabalho realizado em proveito próprio deve, assim mesmo, impor-se ao trabalho assalariado nos estabelecimentos agrícolas dirigidos segundo princípios cooperativistas. Tal cooperativa não deveria impor-se ao grande estabelecimento apenas em pé de igualdade, mas deveria mesmo revelar-se superior a ele. Curioso é, porém, que agricultor algum cogitaria de participar dessa espécie de cooperativa.” (Idem, p. 113)

Porém, para Kaustky, ao contrário dos camponeses e dos artesãos, que possuíam uma cultura arraigada à propriedade da terra e de seus meios de produção, seria mais possível e mais provável o desenvolvimento da produção cooperativa entre os trabalhadores industriais, os quais, segundo ele, “nada têm a perder (senão os seus grilhões)”, e onde tornar-se-ia mais fácil obter a adesão “dos que já contam com uma experiência prévia nesse tipo de atividade coletiva, tendo enfrentado a expoliação capitalista e participado da luta que fortalece a solidariedade e gera a confiança no grupo, a dedicação pessoal e a subordinação voluntária do indivíduo à coletividade.” (idem, p. 118)

Em relação ao papel do cooperativismo na transição ao socialismo, Kautsky é cauteloso, insinuando que as cooperativas só terão razão de ser após a conquista do poder pelos trabalhadores e a socialização dos meios de produção:

“O modo de produção capitalista é o único capaz de criar as condições prévias para o estabelecimento da cooperativa: ele gera uma classe de operários para a qual não existe a propriedade dos meios de produção em caráter pessoal; confere igualmente um caráter social ao processo de produção, além de contrastar ainda mais as diferenças que se observam entre a classe dos capitalistas e a dos trabalhadores assalariados, de modo a evidenciar a meta obrigatória da substituição da posse dos meios de produção, a necessidade de sua transferência das mãos do capitalista para o domínio da sociedade.” (Idem, p. 118).

Bem mais adiante no texto, em suas conclusões, ele retoma a questão do cooperativismo, complementando sua concepção anterior:

“Pode-se afirmar que a social-democracia encara as cooperativas, em geral, bem como a sua variante agrícola, com muita simpatia. Nós não superestimamos o sistema cooperativo de maneira alguma. Não o consideramos um simples meio

de se salvar a forma empresarial agrícola. [...] Também não entendemos que as cooperativas, mesmo as de agricultores, constituam uma forma de transição para o socialismo, a não ser no sentido de que toda sociedade anônima, ou qualquer grande empresa costuma representar, no geral, essa forma de transição¹⁷. Mais para a agricultura que para a indústria, no entanto, as cooperativas se configuram como instrumento vigoroso a serviço do desenvolvimento econômico e para a transição do pequeno para o grande estabelecimento. É por essa razão que se deve preferi-las ao invés do meio capitalista propriamente dito de promoção desse desenvolvimento: a expropriação da pequena propriedade. Não podemos evitar que esse último método de desenvolvimento se verifique na sociedade atual, mas não há razão nenhuma para apoiá-lo. Com referência às cooperativas, nada impede, no entanto, que o façamos sem maiores restrições”. (Idem, p. 359).

Com uma compreensão mais refinada do ponto de vista teórico (em comparação a Bernstein), Kautsky apresenta uma visão diferente em relação ao significado da relação entre cooperativismo e socialismo. Mesmo assim, como já assinalado anteriormente, o centro da ação política dos social-democratas deveria continuar sendo a luta pelo poder de Estado, ainda que Kautsky imputasse um caráter “socialista” às “verdadeiras cooperativas” e que, como Marx, indicasse um caráter privilegiado das cooperativas de produção como sujeitos coletivos de transformação social.

Rosa Luxemburg (1870-1919) liderava, junto com Karl Liebknecht e Anton Panekök, a ala esquerda da social-democracia alemã¹⁸.

Como é sabido, logo após a publicação do texto de Bernstein, e no mesmo ano que Kautsky trouxe à luz “A Questão Agrária”, Luxemburg publicou um artigo intitulado “Reforma ou Revolução”, que – num tom arrasador – criticava as formulações de Bernstein.

“O socialismo de Bernstein tende, já o vimos, a fazer participar os operários na riqueza social, a transformar os pobres em ricos. [...] O seu socialismo dever ser realizado por dois meios: pelos sindicatos, ou como diz, pela democracia econômica e pelas cooperativas. Através dos primeiros quer suprimir o lucro industrial, pelos segundos o lucro comercial.” (LUXEMBURG: 2005, parte II, cap. 2).

¹⁷ Kautsky refere-se ao caráter socializado da produção capitalista, em oposição à apropriação privada dos excedentes. Mais tarde (em 1910), Hilferding (destacado economista do PSD Alemão), em “O Capital Financeiro” (HILFERDING: 1987) aprofundaria a tese de que a formação dos monopólios e oligopólios apressava a crise final do capitalismo e criava as condições materiais necessárias para a transição ao socialismo.

¹⁸ Rosa era polonesa e havia fundado o partido social-democrata polonês, antes de se transferir para Berlim. Panekök era holandês e sua trajetória e elaboração coincidia em muito com a de Luxemburg.

Basicamente, Luxemburg e a ala esquerda da social-democracia acreditavam que as condições econômicas para a transição ao socialismo já estavam postas, dada a consolidação e disseminação das relações de produção capitalistas na Europa. Defendia, portanto, um programa “maximalista” (em oposição ao programa “minimalista” de Bernstein, como eles o denominavam). Isto significava dizer que se tratava de passar diretamente à expropriação da propriedade capitalista e à socialização dos meios de produção, ou, em outras palavras, fazer aquilo que os bolcheviques viriam a fazer na Rússia, a partir de 1917.

Luxemburg via as cooperativas como “*instituições de natureza híbrida dentro do capitalismo*”¹⁹; para ela, embora as relações sociais de produção no interior das cooperativas não fossem capitalistas, as cooperativas estavam obrigadas a submeter-se às leis gerais da concorrência capitalista, o que significava, por outro parte, repetir as condições de trabalho e de intensificação constante da produção, transformando os cooperados em reprodutores das relações de trabalho convencionais, típicas das firmas capitalistas.

“Daí uma cooperativa de produção ter a necessidade, contraditória para os operários, de desempenharem entre si o papel de empresários capitalistas. Dessa contradição morre a cooperativa de produção, na acepção em que se torna uma empresa capitalista, ou no caso em que os interesses dos operários são mais fortes, se dissolve. Estes são os factos. [...].

Do que resulta que a cooperativa só pode assegurar a sua existência no seio da economia capitalista quando suprime, por um rodeio, a contradição que recebe entre o modo de produção e o modo de troca, subtraindo-se artificialmente às leis da livre concorrência.” (idem, p. 4).

Luxemburg complementa, afirmando que uma das formas da cooperativa subtrair-se às leis da livre concorrência “é assegurando antecipadamente um mercado, um círculo constante de consumidores” (ibidem), e que o melhor caminho para isso é comercializar seus produtos em cooperativas de consumo, inserindo-se, portanto, num circuito diferenciado de consumo, longe da concorrência das empresas capitalistas. Porém, isto significaria que as cooperativas de produção nasceriam e cresceriam dependentes das cooperativas de consumo, em mercados evidentemente restritos.

“Todos os setores mais importantes da produção capitalista: a indústria têxtil, mineira, metalúrgica, petrolífera, assim como as indústrias de construção de

¹⁹ LUXEMBURG: 2005, parte II, cap. 2.

máquinas, de locomotivas e de navios estão antecipadamente excluídas da cooperativa de consumo e por consequência da cooperativa de produção. É por isso que, mesmo abstraindo seu caráter híbrido, as cooperativas de produção não podem intervir numa reforma social geral, e a realização geral implica a supressão do mercado mundial e o parcelamento da actual economia mundial em pequenos grupos de produção e de troca localizados; em suma, tratar-se-ia do retrocesso do capitalismo para a economia mercantil da Idade Média.” (ibidem, p. 5).

Uma avaliação um pouco mais positiva é emprestada ao papel do movimento sindical sob o capitalismo. Luxemburg considera nula a eficácia da luta sindical em termos econômicos, mas assegurava necessário o desenvolvimento desta em termos políticos, uma vez que permitiria aos trabalhadores experimentarem sua força e sua capacidade de enfrentamento em relação ao capital. O campo decisivo da luta pelo socialismo, para ela, (assim como para Kautsky e, embora ela não admitisse nenhum acordo, para Bernstein também) continuava sendo a luta política institucional, nos marcos da democracia e do Estado “burguês”.

“Verificar-se-á que as oportunidades da democracia não se ligam à renúncia da classe operária à luta pela sua emancipação, mas, pelo contrário, ao facto de o movimento socialista ser suficientemente forte para combater as consequências reaccionárias da política mundial e da traição da burguesia.

Quem desejar o reforço da democracia desejará o reforço e não o enfraquecimento do movimento socialista; renunciar à luta pelo socialismo é renunciar simultaneamente ao movimento operário e à própria democracia.” (ibidem, p. 7).

1.1.4. Cooperativas: Lênin, o debate da II Internacional e a Revolução Bolchevique

Vladimir Ilich Ulianov (Lênin) (1870-1924), publicou seu primeiro trabalho de pesquisa no campo econômico também em 1899 – “O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia”²⁰. Ele saudou com entusiasmo a obra de Kautsky, de quem seria um importante aliado na II Internacional até o rompimento de ambos, em função da posição de Kautsky em 1912, quando a maioria do partido social-democrata alemão seguiu sua orientação, negociando a aprovação da ampliação do orçamento militar (numa clara preparação para a guerra) em prol de direitos sociais para os trabalhadores alemães.

²⁰ LÊNIN: 1985.

O texto de Lênin tinha um foco bem diferente do texto de Kautsky. Este procurava analisar a consolidação do capitalismo alemão com sua extensão às atividades agrícolas, perguntando-se os caminhos da transição ao socialismo e o papel que o campesinato poderia cumprir nesse processo. Quanto à Rússia, ainda se tratava – segundo Lênin – de completar a passagem do feudalismo ao capitalismo, num país de industrialização retardatária em relação ao resto da Europa, e que conseqüências específicas isto trazia para a luta dos socialistas na Rússia. A questão do cooperativismo passa longe das análises de Lênin, nesta época, embora não tenha perdido a oportunidade de atacar abertamente as posições de Bernstein e da “ala direita” da Internacional²¹.

Entretanto, após a vitória dos bolcheviques, em outubro/novembro de 1917, Lênin trabalha febrilmente no sentido de garantir a continuidade do poder nas mãos do partido vitorioso, bem como do prosseguimento das mudanças revolucionárias inspiradas no programa maximalista da ala esquerda da Internacional. Ele estava particularmente preocupado com as condições econômicas da Rússia, após três anos de guerra contra a Alemanha, e na possibilidade dos possíveis tropeços econômicos da revolução se voltarem contra o novo governo, ao longo da guerra civil que se seguiu (1918-1921)²².

Quanto a isto, após poucos meses da revolução (abril de 1918), escrevia Lênin sobre a necessidade imperiosa e prioritária de elevar a produtividade do trabalho, para o quê as tarefas básicas seriam: melhorar a infra-estrutura e o acesso a bens intermediários; melhorar o nível educacional e cultural dos trabalhadores; e, sobretudo, melhorar a disciplina no trabalho.

“A vanguarda mais consciente do proletariado da Rússia já colocou a si mesma a tarefa de elevar a disciplina do trabalho. Por exemplo, tanto no Comitê Central do Sindicato dos Metalúrgicos como no Conselho Central dos Sindicatos começou a elaboração de medidas e projectos de decreto correspondentes. [...]”

Em comparação com as nações avançadas, o russo é um mau trabalhador. E não podia ser de outro modo sob o regime tsarista e com a vitalidade dos restos do regime de servidão. Aprender a trabalhar – esta é a tarefa que o Poder Soviético deve colocar em toda a sua envergadura perante o povo. A última palavra do capitalismo neste aspecto, o sistema de Taylor – tal como todos os progressos do capitalismo –, reúne em si toda a refinada crueldade da exploração burguesa e

²¹ “O Que Fazer?” (1902), “Um Passo em Frente, Dois Passos Atrás” (1904) e “Marxismo e Revisionismo” (1908), constituem alguns dos escritos clássicos de Lênin em sua polêmica contra aliados de Bernstein no Partido Operário Social-Democrata Russo (LÊNIN: 1982).

²² Significativo era o título do texto sobre a questão: “As tarefas imediatas do poder soviético”.

uma série de riquíssimas conquistas científicas no campo da análise dos movimentos mecânicos no trabalho, a supressão dos movimentos supérfluos e inúteis, a elaboração dos métodos de trabalho mais correctos, a introdução dos melhores sistemas de registro [*sic*] e controle, etc. A República Soviética deve adoptar a todo o custo as conquistas mais valiosas da ciência e da técnica neste domínio. (LÊNIN: 1980a, p. 574).

Ao mesmo tempo em que Lênin e o governo incitavam os trabalhadores a aumentar a produtividade e a produção sob todos os meios possíveis, os representantes bolcheviques em todas as instâncias de poder – congressos sindicais, congressos partidários regionais, soviets etc. – rechaçavam sistematicamente as proposições de “controle operário” sobre as fábricas, argumentando a necessidade de coordenar de forma planejada os esforços produtivos a partir das necessidades do novo Estado²³.

Uma nova posição de Lênin sobre o cooperativismo, entretanto, começa a aparecer à medida que se consolidam as transformações promovidas pela revolução. Em dezembro de 1919, dirigindo-se ao I Congresso das Comunas Agrícolas e Artéis [*sic*] Agrícolas, ele dizia:

“Na nossa lei sobre o regime socialista da terra diz-se que consideramos um dever absoluto de todas as empresas de agricultura transformarem-se em cooperativas, em artéis, não se isolarem, não se afastarem da população camponesa vizinha, mas ajuda-la obrigatoriamente. [...]

Podereis e deveis conseguir, mesmo nas piores condições, que o camponês veja em cada comuna, em cada artel, em cada cooperativa, uma associação que se distingue não porque recebe subsídios do Estado, mas porque nela estão associados os melhores representantes da classe operária, que não só pregam o socialismo aos outros, mas também sabem eles próprios realiza-lo, sabem mostrar que, mesmo nas piores condições, sabem gerir a exploração da terra à maneira comunista e ajudar quanto podem à população camponesa vizinha.” (LÊNIN: 1980b, pp. 221 e 225-226).

É lógico que a exortação de Lênin está em flagrante contradição com as teses de Kautsky – de quase vinte anos antes – sobre as possibilidades de cooperativa dos camponeses. É certo, porém, que o campesinato russo tinha outra configuração social, já que o capitalismo não havia se desenvolvido no campo e a comunidade camponesa continuava sendo a forma predominante de organização da produção mesmo à época da revolução. Entretanto, os conflitos

²³ BRINTON: 1972.

que se seguiram entre o Estado e o campesinato, nos anos seguintes da Rússia Soviética, talvez possam avaliar historicamente as posições de Kautsky.

De forma muito mais interessante e sugestiva, um dos últimos escritos de Lênin, publicado no Pravda em maio de 1923, chamava-se “Sobre a Cooperação” e começava assim:

“Parece que não prestamos suficiente atenção à cooperação. É pouco provável que todos compreendam que agora, a partir da Revolução de Outubro e independentemente da NEP (pelo contrário, neste sentido dever-se-ia dizer: precisamente graças à NEP), a cooperação adquire no nosso país uma importância verdadeiramente excepcional. Nos sonhos dos velhos cooperadores há muito de fantasia. Frequentemente são ridículos porque fantásticos. Mas em que é que consiste o seu carácter fantástico? Em que as pessoas não compreendem a importância fundamental, essencial, da luta política da classe operária para derrubar o domínio dos exploradores. Actualmente no nosso país esse derrubamento já se verificou, e muito daquilo que era fantástico, mesmo romântico e mesmo trivial nos sonhos dos velhos cooperadores, torna-se uma realidade não disfarçada. [...]

Conseguindo a máxima cooperativização da população, realiza-se por si mesmo aquele socialismo que anteriormente suscitava legítimas zombarias, sorrisos e uma atitude de desprezo por parte daqueles que estavam justamente convencidos da necessidade da luta de classes, da luta pelo poder político etc.” (LÊNIN: 1980c, p. 657).

Lênin não estava se referindo ao conjunto da economia, mas apenas à agricultura. As fábricas e as empresas de serviços já haviam alcançado um “estágio superior”: a apropriação socialista por parte do Estado. Entretanto, ele sustenta que “sob o nosso regime actual, as empresas cooperativas diferem das empresas capitalistas privadas por serem empresas colectivas, mas não diferem das empresas socialistas, desde que o terreno onde estão instaladas e os meios de produção que empregam pertençam ao Estado, isto é, à classe operária.” (LÊNIN: 1980, p. 661). E logo a seguir ele defende com ardor a necessidade do Estado privilegiar economicamente às cooperativas, bem como – tão importante quanto – atuar culturalmente para que o campesinato passe a uma atitude coletiva empreendedora. “Se tivéssemos uma cooperativização completa, já estaríamos com ambos os pés em terreno socialista [...]; [mas] esta cooperativização completa é impossível sem toda uma revolução cultural.” (idem, p. 662). Ele lamenta também a necessidade do Estado Soviético haver sido obrigado a utilizar o aparelho – a máquina estatal – herdada do czarismo, e a sua necessidade de substituí-la por novas estruturas.

Ocorre que dois anos antes do texto de Lênin, uma pequena fração dos bolcheviques que haviam feito a revolução ao seu lado havia passado à oposição política e, sob a liderança de Aleksandra Kollontai (que era membro da direção bolchevique em 1917) passou a exigir o controle dos trabalhadores sobre a economia e o afastamento das direções burocráticas do Estado, das fábricas e dos serviços. “Em resumo: qual é o programa da Oposição Operária?” (KOLONTAI: 1980, p. 43), perguntava o texto de 1921. Em resumo, a Oposição Operária defendia (a) o controle da produção pelos trabalhadores das unidades produtivas e de serviços²⁴; (b) uma atuação dos sindicatos mais forte e independente do Estado; (c) uma coordenação econômica a partir dos sindicatos e (d) uma depuração do partido bolchevique com a expulsão dos “burocratas”.

Talvez não tenha sido sem razão que Lênin e seus camaradas acusaram a Oposição de “proudhonista” e “federativista”. Mas, como se sabe, a Oposição e seu programa foram derrotados, e a cooperativização, defendida por Lênin, só ocorreu na década de 30, sob a “coletivização forçada” do governo de Stálin, com a prisão e morte de milhões de camponeses que continuavam se opondo a ela.

1.1.5. Primeiras observações

As cooperativas agrícolas tornaram-se mecanismos fundamentais para o desenvolvimento da economia soviética e dos países que depois adotaram seu modelo posteriormente, incluindo a China contemporânea.

Em praticamente todas as experiências revolucionárias socialistas do século XX – da fracassada revolução espanhola de 1936-39 aos movimentos de libertação terceiro-mundistas – a autogestão cooperativa apareceu imediatamente como uma primeira forma de gestão das unidades produtivas, mais na cidade que no campo, até que o Estado delas se apropriasse

²⁴ O item 5 (dos seis) do “resumo” indicava: “Para pôr em prática todas essas proposições é necessário reforçar os núcleos de base dos sindicatos e preparar os comitês de fábrica e de oficina para gerir a produção.” (KOLLONTAI: *op. cit.*, p. 44).

formalmente ou até que o Estado fizesse delas sua estrutura econômica fundamental, como no caso da Iugoslávia²⁵.

No mundo capitalista do pós-guerra, quando a social-democracia – depois de haver abandonado formalmente o marxismo como método privilegiado de análise e de prática política – levou adiante o programa minimalista esboçado por Bernstein 50 anos antes, também as cooperativas agrícolas, de crédito e de consumo cumpriram um papel destacado, enquanto a indústria e o setor de serviços se concentravam de forma oligopolística.

Mas que lições se pode tirar do debate que se apresentou acima em relação ao fenômeno econômico e social chamado, atualmente, de economia solidária? E, mais especificamente, nas condições em que ele se apresenta no Cone Sul da América?

O primeiro aspecto a ser destacado, evidentemente, é o problema da contextualização histórica. As intervenções de todos os autores apresentados – Proudhon, Marx, Walras, Marshall, Bernstein, Kautsky, Luxemburg, Lênin – representam palidamente o vigor, o volume e a riqueza do debate teórico econômico e social sobre a autogestão e o cooperativismo nesses quase duzentos anos de história. Foram escolhidos em função do ecletismo de suas posições teóricas e políticas, de suas épocas históricas e de suas abordagens teóricas.

Todos eles viveram e escreveram em períodos distintos do desenvolvimento do capitalismo mundial, bem antes do processo de mundialização econômica e financeira ocorrida nas últimas décadas.

Marx e Proudhon, Walras e Marshall, por exemplo, analisaram o cooperativismo num período ainda de formação e consolidação do capitalismo europeu. Os debates da Internacional Socialista refletiram a vigorosa ascensão do movimento operário europeu, através do crescimento eleitoral avassalador dos partidos social-democratas no começo do século XX. Lênin liderou a primeira experiência de efetivação de um programa político de transição ao socialismo num país de grande dimensão econômica.

Em todos esses debates e em todas essas experiências, a análise do papel das cooperativas vinculava-se à possibilidade de construção de alternativas econômicas que dessem solução ao problema da pobreza gerado pelo capitalismo. Enquanto Walras e Marshall defendiam

²⁵ ANTONI: 1977; BRANCIARD: 1975; SANTILLÁN: 1980; ARVON: 1985.

as cooperativas como uma forma social de empresa capitalista, os demais discutiram o papel (positivo ou negativo) das cooperativas na transição do capitalismo ao socialismo e/ou na consolidação deste último modelo de sociedade. Tempos em que o capitalismo açambarcava o mundo, expandindo-se pelo planeta em busca da integração máxima de contingentes territoriais e populacionais à sua lógica acumulativa.

Situações bem diferentes de um tempo em que o capitalismo se caracteriza por uma lógica econômica de acumulação que gera um processo crônico de exclusão social em escala planetária, presente em diferentes graus e formas, em praticamente todas as cidades, em todos os países de todos os continentes. Se os dilemas do tempo passado, de nossos teóricos, eram os dilemas da riqueza e da pobreza, da oportunidade e da reprodução, da propriedade e da exploração, enfim, do capitalismo e do socialismo, os binômios hoje são outros: inclusão e exclusão, emprego e desemprego, vida e morte, preservação e destruição.

Em outras palavras, se o cooperativismo foi um dia uma alternativa à exploração capitalista, ele hoje é visto por seus atores como uma alternativa contra a exclusão e a fome. De modo geral, já não se trata de salvar-se “do capitalismo”, mas de salvar-se “da exclusão do capitalismo”.

Portanto, os termos do debate anteriormente colocado devem ser analisados cuidadosamente, renunciando-se tanto à idéia da transposição mecânica dos argumentos construídos em outro tempo histórico, quanto à negação pura e simples do debate em função da disjuntiva temporal. É preciso analisar e comparar as mudanças do capitalismo em sua condição dialética: de simultânea negação-conservação-superação do passado.

Um segundo aspecto a ser destacado é uma convergência: a idéia de que todos os autores consideram as cooperativas autogestionárias como uma “fronteira” entre o capitalismo e o socialismo. Para Walras e Marshall, elas são o que de mais social pode e deve haver no capitalismo: a democratização do acesso à propriedade. Para Proudhon e Bernstein, elas são o próprio socialismo encarnado em meio à sociedade capitalista; Marx e Kautsky as consideravam como parte do movimento de transição do capitalismo ao socialismo; Luxemburg e Lênin só acreditavam na utilidade prática das cooperativas na organização do campesinato sob o socialismo.

Um terceiro e significativo aspecto, fundamental para este trabalho, diz respeito à possibilidade da sobrevivência e da expansão das cooperativas autogestionárias sob o capitalismo.

Desde esta perspectiva, a crítica mais contundente e consistente é aquela formulada por Rosa Luxemburg, mas as observações de Marshall e de Kautsky – que dão conta das possibilidades subjetivas da cooperação autogestionária sob o capitalismo – também não são, de modo algum, negligenciáveis.

Começando pelas últimas, pode-se afirmar que – ao menos no que diz respeito às iniciativas de economia solidária pesquisadas – ambos parecem ter plena razão, com argumentos avessos um ao outro. Marshall acerta ao sublinhar o caráter cultural individualizante do capitalismo; Kautsky, porém, destaca que os laços de cumplicidade que se produzem entre os trabalhadores no processo de trabalho, sobretudo nas lutas e formas diversas de resistência à exploração, tendem a forjar a solidariedade necessária à construção de coletivos capazes de se autogerir, aceitando o conflito interpessoal como algo natural, momentâneo e administrável. A imensa maioria das iniciativas visitadas, nas quatro cidades, que se viabilizaram economicamente, nasceu de processos desse tipo, ou foram habilmente forjadas a partir da liderança de pessoas que já haviam experimentado largamente os processos de luta contra o capital ou o Estado, onde era sempre essencial a afirmação permanente da necessidade da união dos trabalhadores, superando seus próprios conflitos, como única forma de alcançar seus objetivos.

Os argumentos de Rosa Luxemburg são consistentes e respeitáveis, e tiveram eco duradouro na esquerda do século XX. Paul Singer (2000) já respondeu, em parte, aos argumentos levantados por Luxemburg, servindo de inspiração e base às posições defendidas abaixo.

O primeiro argumento é que há uma contradição intrínseca entre a gestão solidária (socialista, dizia ela) dos empreendimentos e sua necessidade de competir no mercado, o que obrigaria os trabalhadores a reproduzirem no interior das cooperativas as formas de gestão e de exploração (no caso auto-exploração) do trabalho, típicas das empresas capitalistas convencionais.

Luxemburg, desde uma perspectiva maximalista, trabalha a partir da lógica antecipada do “socialismo ou barbárie”, isto é: não há meio termo entre o aprofundamento da exploração do trabalho e sua emancipação.

Mas a história parece haver demonstrado ao contrário: ao longo de quase 40 anos, entre o fim da segunda guerra mundial e o final da década de 80, as condições de trabalho, de salário e de vida dos trabalhadores europeus – e de parte do terceiro mundo – melhoraram significativamente, e isto foi resultado da luta política dos trabalhadores em diversas frentes: da comparação simbólica com a estabilidade econômica da União Soviética nos anos 30 (em comparação à depressão capitalista na mesma época) e com a melhoria progressiva das condições de vida de seus trabalhadores; do crescimento eleitoral da esquerda na Europa Ocidental no pós-guerra; da revolução chinesa e das lutas de emancipação no terceiro mundo; da luta sindical e das melhorias trazidas pelo associativismo na Europa do *welfare-state* (graças, em boa parte, às cooperativas agrícolas, de crédito e de consumo). Antes que alguém resolva dar razão a Bernstein, convém esclarecer: Luxemburg errou ao crer que as condições da classe trabalhadora só poderiam melhorar sob o socialismo; porém, a implementação do programa social-democrata de Bernstein no pós-guerra, além de salvar a classe trabalhadora da pobreza absoluta, também salvou o capitalismo e a democracia (que era tão cara a Luxemburg), mas evidentemente não levou a qualquer tipo de socialismo, retardando – na verdade – os efeitos da concentração do capital previstos por Marx.

Os heróis russos (bolcheviques) da esquerda social-democrata, porém, foram obrigados a recuar em seu programa, re-introduzir mecanismos de concorrência (NEP) e apelar desesperadamente à cooperativa dos produtores independentes do campo. Porém, a inexistência de uma cultura autogestionária ou ao menos cooperativa foi fatal para o socialismo russo, como previu Lênin (em seus últimos meses de vida) em relação ao campesinato, e como previram Kollontai e seus camaradas em relação ao resto da economia soviética, de modo que os ganhos econômicos da coordenação e do planejamento centralizados, entre 1925 e 1965, acabaram anulados por uma estagnação econômica típica das economias estatais, dominadas por uma lógica burocrática de reprodução econômica e por ganhos de produtividade decrescentes²⁶.

²⁶ MANDEL: 1989; KAGARLITSKY: 1993; KURZ: 1996; MESZÀROS: 2003.

Um segundo argumento de Luxemburg, na mesma linha, indicava os limites estruturais do crescimento das cooperativas sob condições de mercado oligopolístico. Ora, não há nenhum argumento em contrário ao fato de que a sobrevivência de qualquer iniciativa econômica que busque ingressar num mercado qualquer está determinada pela sua capacidade em mobilizar fatores de produção. Porém, os estudos sobre a dinâmica dos mercados sob regime de oligopólio, desde o célebre artigo de Piero Sraffa em 1926²⁷ e daí em diante, demonstram que a lógica de concentração e centralização do capital não exclui a necessidade funcional (e porque não dizer imprescindível) das pequenas e médias empresas, bem como de concorrentes não-líderes em segmentos de mercados oligopolísticos.

Se isto é insuficiente, basta olhar para a realidade concreta: ainda que o índice de “mortalidade” das PMES seja alto, elas continuam a existir e são responsáveis pela grande maioria dos empregos gerados em qualquer economia nacional. Mas uma pergunta que importa aqui é: teoricamente, que tipo de firma tem mais condições de sobreviver em meio a um mercado oligopolizado: a firma individual (pequena ou média) ou uma iniciativa coletiva (uma cooperativa autogestionária, por exemplo)?

Um terceiro aspecto do debate: não há dúvida que as cooperativas, por si só, *não* levariam ao socialismo, como queria Proudhon ou, de alguma forma, sugeriu Bernstein. Ainda que na hipótese pouco provável de que as cooperativas se disseminassem e até dominassem mercados inteiros, a continuidade da concorrência capitalista tenderia a manter o processo de concentração do capital, excluindo do mercado unidades produtivas e provocando, igualmente, exclusão social. A única possibilidade de manutenção do “equilíbrio econômico” num sistema cooperativo seria, de fato, um processo de coordenação planejada do conjunto das iniciativas econômicas. E isto, portanto, exigiria uma completa transformação das superestruturas políticas e jurídicas, enfim, de uma revolução...

Por fim, um último e decisivo aspecto em relação ao debate travado pelos precursores da análise: a discussão fundadora, aquela travada entre Marx e Proudhon, sobre a

²⁷ De Sraffa, trata-se de “*As Leis de Rendimentos em Condições Competitivas*”. PENROUSE (1962); PIORE e SABEL (1984); BENKO et al (1999); PUTNAN (1999) são exemplos desses autores. No Brasil, podemos citar SOUZA (1995) e, com uma formulação teórica dirigida a um tema mais amplo, POSSAS (1987).

relação entre dinâmica econômica, Estado e mercado, na perspectiva da abolição do assalariamento (e, do ponto de vista de Marx, da propriedade privada).

Por um lado a história do cooperativismo nos países ocidentais demonstrou que ele pode conviver sem maiores problemas com o mercado capitalista, desde que se submeta à lógica concorrencial. O capitalismo não discrimina as cooperativas em sua lógica concentradora: as cooperativas continuam se formando e se dissolvendo, exatamente como as pequenas e médias empresas (a não ser quando venham a se constituir como oligopólios, assim também como as PMES). Em outras palavras: assim como o sindicalismo, o cooperativismo não leva – *per si* – à transformação da sociedade, pois nesse caso o Estado é um mero reflexo do Mercado, que através do processo econômico controla o exercício do poder²⁸.

Por outro lado, a experiência soviética demonstra que a construção do socialismo sob a ausência de uma cultura autogestionária (cooperativa) tende a produzir distorções burocráticas, centralizadoras e, por fim, de reprodução das diferenças sociais entre “planejadores” e “executores”, re-introduzindo também distorções em termos de demanda e oferta, já que parte da demanda não pode ser prevista, uma vez que ela simplesmente não pode ser declarada abertamente (isto é, parte da demanda é “não-oficial”, simplesmente “ilegal”). Nesse caso, o mercado passa a ser um reflexo do Estado, já que é ele regulado pelos interesses específicos do estamento social – a burocracia – que controla o poder.²⁹

Num caso e no outro, trata-se de uma sociedade que, sob nenhuma hipótese, regula a si mesma; num caso, ela está submetida à lógica do mercado, no outro à lógica do Estado; e em ambos, a sociedade está submetida aos interesses particularistas das frações sociais que controlam o Mercado e/ou o Estado.

O dilema colocado não é entre Estado e Mercado, mas entre alienação e autogestão, ou ainda, entre uma sociedade que abdica de regular a si própria (em favor do Estado ou do Mercado), ou que se autodetermina, na sua capacidade de regular as trocas econômicas e de controlar o exercício dos mandatos políticos.

²⁸ POULANTZAS: 2000; KURZ: 1996.

²⁹ Idem.

Portanto, as cooperativas e a reflexão sobre as iniciativas econômicas associativas são, ambas, quase tão antigas quanto o capitalismo. Em toda sua história, elas (as iniciativas e a reflexão) diferenciaram-se das relações predominantes no modo de produção hegemônico. Não fosse esta a sua intenção – diferenciar-se –, não teriam assumido uma forma e um discurso específico.

Aqueles que consideravam que o cooperativismo mudaria o mundo, se equivocaram claramente. Aqueles que pensaram que as cooperativas não tinham nenhum sentido sob o capitalismo e que fatalmente elas desapareceriam, também se equivocaram claramente.

O ressurgimento, com força social e política, do associativismo econômico na América Latina do final do século XX, recoloca a discussão das possibilidades deste tipo de ação social e econômica em meio ao capitalismo. Obviamente nenhuma discussão teórica respeitável poderia dissociar-se da prática real desse tipo de empreendimento, e é isto que refletem os debates travados ao longo dos 1800 e dos 1900.

Da mesma forma, é de se perguntar quê avaliação os economistas latino-americanos deste começo de século XXI fazem dessa retomada. Uma pergunta, aqui, coloca-se como fundamental: em quê medida e em quê sentido a economia solidária continua ou rompe com o associativismo e o cooperativismo do passado?

Para responder a esta questão, convocamos à palavra três nomes de destaque na pesquisa econômica, de três países do Cone Sul, e que vêm dedicando esforços importantes para analisar esse novo movimento econômico associativo que emerge em meio a uma crise de dimensões inéditas no capitalismo mundial.

1.2. O SURGIMENTO E A REVISÃO DE UM CONCEITO – TRÊS AUTORES

REFERENCIAIS

1.2.1. Os primeiros passos da discussão teórica atual

Economia solidária é uma expressão conceitual “*em disputa*”. Aqueles que defendem a utilização da expressão não coincidem no seu sentido, e aqueles que a criticam, obviamente, não coincidem também em suas críticas. A pergunta que encerra a seção anterior é parte dessa discussão, que longe de ser semântica, estabelece um debate de fundo em torno das origens, dos sentidos e das propostas daquilo que se chama, hoje em dia, “cooperativismo” e “economia solidária”.

É difícil precisar o momento em que o termo começa a ser utilizado, e vários teóricos reivindicam para si a primazia na utilização do conceito.

Duas observações preliminares, porém, precisam ser estabelecidas. A primeira, de que a noção de *economia solidária* é substantivamente distinta quando utilizada por teóricos dos países centrais do capitalismo e quando utilizada por teóricos dos países periféricos³⁰. A segunda, de que o conceito não nasce de uma idealização de novas relações sociais, mas de uma aguda percepção de diferentes e distantes estudiosos das ciências sociais que, em diferentes lugares e quase ao mesmo tempo, buscaram sistematizar dados e compreender o funcionamento de um fenômeno social emergente no final dos anos 80 e começo dos anos 90, em vários países da América Latina.

Um dos marcos dessa contextualização foi o texto do sociólogo chileno Luis Razeto (1984) intitulado “*Empresas de Trabajadores y Mercado Democrático*”, onde se presume haja aparecido pela primeira vez, na América Latina, os termos “economia da solidariedade / economia solidária”. Na sua concepção, a exclusão social específica do tipo de evolução recente do sistema capitalista produziu uma “economia popular” que começava a dar lugar, por sua vez, a uma “economia da solidariedade”. Esta, que a princípio poderia confundir-se com o

³⁰ Trataremos desta distinção (entre autores europeus e latino-americanos) na quarta seção deste mesmo capítulo – ver “1.4. Conceitos limítrofes: economia popular, economia social, terceiro setor”.

cooperativismo, tendia a distanciar-se das estruturas tradicionais das cooperativas em função do caráter subordinado destas ao mercado capitalista. Ou, em outras palavras, não havia uma utopia social correspondente à estruturação do mercado e à estruturação do Estado que correspondesse às relações sociais de produção inovadoras presentes na forma cooperativa de produção, de distribuição e de acumulação. Havia no seu entendimento, portanto, uma contradição entre a busca de relações sociais igualitárias no interior do cooperativismo e as relações sociais de concentração/exclusão no entorno sócio-econômico das cooperativas, o que não era – segundo Razeto – objeto da crítica e/ou do projeto histórico do cooperativismo.

“Las diferentes formas de organización del mercado, las distintas correlaciones de fuerzas sociales que se estructuran en relación a los procesos económicos, inciden no sólo en la eficiencia de la producción y distribución de los bienes y servicios sino también en los procesos y estructuras políticas y culturales. Que exista un mercado predominantemente capitalista o uno en que predomine la propiedad estatal y la planificación centralizada, condiciona de modo muy distinto la vida política, los valores e ideologías, la organización social, las formas y contenidos del Estado. A la inversa, la pugna por estructurar la economía – la producción y el mercado – en formas capitalistas, socialistas (u otras intermedias) está precedida y acompañada por diferentes concepciones ético-políticas y por distintos proyectos de Estado. El desarrollo de formas económicas cooperativas, de un movimiento y de un sector autogestionado integrado y de un proceso de democratización del mercado, han de tener también implicaciones culturales y políticas, particularmente relevantes teniendo en cuenta que se trata de un hecho simultáneamente económico-social y político-cultural que trae consigo relaciones nuevas entre economía y política y entre dirigentes y dirigidos.” (RAZETO: 1984).

No seu entendimento, portanto, os limites do cooperativismo estavam postos não apenas nos condicionamentos gerados pelo processo de oligopolização do capital, mas também pela inexistência de uma alternativa pensada pelo movimento cooperativo para a organização da economia como um todo a partir de uma base cooperativa. Seria, portanto, para ele, também um problema ideológico.

Exatamente por isto, a empreitada científica de Luis Razeto teve seqüência, no momento seguinte, tentando buscar as possibilidades de construção de uma “*economía de solidaridad*” e de um “*mercado democrático*”³¹. Os títulos – anotados no rodapé desta página

³¹ Trata-se da coleção abarcada pelo título “*Economía de Solidaridad y Mercado Democrático*”, composta pelos seguintes volumes: (1) *Las Donaciones y la Economía de Solidaridad* (1984); (2) *Crítica de la Economía, Mercado*

– podem parecer estranhos ao mundo dos economistas (sobretudo), quando não se toma em consideração as re-significações propostas pelo autor. O fundamental de sua elaboração tem a ver com o fato de que, partindo da crítica ao capitalismo e ao “estatismo” de tipo soviético³², tentou encontrar – sem sucesso – no cooperativismo uma possibilidade de fundamentação para uma *nova economia*. Sua crítica essencial estava na idéia de que, subordinando-se às estruturas de mercado do capitalismo ou às estruturas de Estado do “socialismo real”, o cooperativismo, numa ou noutra versão, era incapaz de levar até o fim sua proposição original de democratização da economia. Sua alternativa, então, foi tentar buscar os fios desta “nova economia” em outras formas, já experimentadas, de organização do processo econômico. Suas pesquisas, então, o levaram ao que ele chamou de “economia da solidariedade”: iniciativas econômicas de caráter associativo marcadas por uma ética (*ideologia*, se quisermos, embora ele próprio não utilize o termo) igualitária, preservadora da diferença dos sujeitos e de suas capacidades de conviver e de interagir com a diferença alheia.

Daí a idéia de que uma economia socialista ou autogestionária ou qualquer que fosse o adjetivo que buscasse qualificar as formas democráticas de organização econômica reivindicadas pelos movimentos sociais necessitariam não apenas de uma estrutura distinta, mas também de valores morais estruturados e estruturantes dessa nova ética.

Uma observação apressada poderia indicar uma re-edição vulgar da idéia do “novo homem” gramsciano (a quem Razeto havia dedicado seus primeiros escritos), ou guevariano, ou maoísta ou de qualquer outra vertente que reivindicasse uma transformação correspondente da moral em função da re-estruturação da sociedade em novos termos sociais e políticos. Trata-se de uma proposição inversa, a saber: como é possível construir, a partir de vivências econômicas distintas, uma ética transformadora da política, da economia e da sociedade? Em outras palavras, era investigar como transitar de microeconomias fundadas na igualdade dos sujeitos para estruturas sociais complexas igualmente igualitárias e democráticas, porque pensava ele que eram estas estruturas que cumpririam o papel educativo essencial para o surgimento de qualquer “novo homem”.

Democrático y Crecimiento (1984); (3) *Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva* (1988); e (4) *Desarrollo, Transformación y Perfeccionamiento de la Economía en el Tiempo* (2000).

³² Luis Razeto foi militante cristão-marxista da Igreja Católica e do Partido Comunista (chilenos), antes e durante o Governo Allende, e vinculou-se depois ao Partido Comunista Italiano, quando no exílio.

Daí, então, seu foco nas estruturas microeconômicas marcadas pela ética da solidariedade – do igualitarismo, da democracia e da autogestão.

Mas, já no final dos anos 80 e começo dos anos 90, outros investigadores, em outros países da América Latina, e por caminhos distintos, muitos deles sem conhecer as formulações de Razeto, também começaram a acercar-se de um fenômeno que lhes despertava interesse e dúvida ao mesmo tempo, pois comportava simultaneamente características presentes em outras experiências não-convencionais (próximas ao cooperativismo, por exemplo) e inovadoras. Em alguns casos as relações de poder no interior dessas iniciativas pesquisadas eram fundamentalmente distintas, e em outros casos as alternativas se apresentavam nas formas específicas de relação com o mercado, com a tecnologia empregada e mesmo com o Estado.

Foi o caso de José Luis Coraggio e um conjunto de investigadores vinculados à *Universidad Nacional General Sarmiento*, na grande Buenos Aires, que articulados em torno do IDES (*Instituto de Desarrollo Económico y Social*), começaram a buscar propostas alternativas de desenvolvimento local fundadas em processos associativos diversos. Com a crise do Estado de fins dos anos 90, em que culminaram as reformas sociais e políticas do Governo Menem (1989-1999), um conjunto de outros pesquisadores argentinos também passou a ocupar-se do tema, como Mirta Vuotto (do *Centro de Estudios de Sociología del Trabajo* da *Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires*), como María del Pilar Foti (*Universidad del Salvador*) e Mercedes Caracciolo (UBA), como Gabriel Fajn e Julieta Caffarati (*Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos*), e muitos outros.

Na Colômbia, têm servido como referência os debates organizados pela *Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores* (COLACOT), a cargo de Francisco Verano, assim como, na Nicarágua, as formulações de Orlando Nuñez (ex-ministro do Governo Sandinista) ou as discussões levadas a efeito por *Cayapa – Revista de Economía Social de Venezuela*. No Uruguay, Pablo Guerra, de um lado, e as pesquisas desenvolvidas pela *Unidad de Estudios Cooperativos* (*Universidad de la República*), de outro lado, têm buscado não apenas compreender e descrever esses fenômenos, mas também teorizar e inclusive intervir sobre eles.

A “economia solidária” também tem sido objeto de investigação e de discussão para dezenas de pesquisadores brasileiros, vinculados (muitos deles) à Rede Interuniversitária de Estudos e Pesquisas sobre o Trabalho – a Rede Unitrabalho. Dentre eles, destaca-se Paul Singer, que antes de dedicar-se a este tema, especificamente, já era discutido e respeitado como crítico dos programas econômicos conservadores e como formulador de propostas de política econômica para a oposição de esquerda, desde os anos 60.

Este conjunto grande e heterogêneo, em todos os aspectos, dos investigadores da economia solidária nas Américas do Sul e Central, tem formulado distintas análises e mesmo diferentes delimitações conceituais acerca da chamada “economia solidária”. O traço comum, reiteramos, tem sido sempre buscar identificar as características e as dinâmicas que ordenam o surgimento e o funcionamento de um conjunto igualmente heterogêneo de iniciativas econômicas que, a princípio, possuem entre si traços comuns, que por sua vez as distinguem das iniciativas econômicas convencionais de tipo capitalista ou estatista. Isto é, de alguma maneira, se concentram no mesmo objeto das pesquisas e formulações pioneiras de Luis Razeto.

Por outro lado, o marco conceitual destes autores latino-americanos, que buscam delimitar o campo da “economia solidária”, tem se mostrado bastante elástico.

Para exemplificar, trabalharemos com as formulações de três investigadores já citados e bastante respeitados pelos estudiosos do tema, procurando identificar seus traços comuns e suas distinções teóricas mais importantes. São eles Luis Razeto, José Luis Coraggio e Paul Singer.

1.2.2. Razeto: a “economia da solidariedade” como um projeto civilizatório.

Sociólogo e economista, militante cristão e comunista ao mesmo tempo, as formulações de Luis Razeto se apresentam mais como um projeto de sociedade que propriamente como uma análise científica fundamentada em observações empíricas sistematizadas. Por suposto, um pesquisador social com seu currículo não toma as observações empíricas como algo secundário, mas suas vivências anteriores e seu trabalho acadêmico lhe dão a convicção

necessária para discutir a sua “economia da solidariedade” sem preocupar-se em responder à questão se ela existe ou não. Para ele, é ululante que ela existe e cresce sem parar.

Numa de suas últimas obras, seus questionamentos estavam dirigidos a responder à pergunta sobre a origem e os limites da economia solidária.

Razeto situa a origem do fenômeno na crise da civilização moderna. Identifica a economia solidária como uma busca por uma nova estrutura de sociedade que seja capaz de constituir uma nova relação estrutural entre economia, política e cultura, em que a solidariedade – entendida aí como democratização das três esferas da vida social – seja o elemento ético fundador e preponderante.

“La economía de solidaridad rescata una concepción del hombre como persona libre abierta a la comunidad, sujeto de necesidades y aspiraciones de personalización en las dimensiones personal y comunitaria, corporal y espiritual de su naturaleza constituyente, capaz de actuar conforme a valores superiores, que no busca únicamente su utilidad individual sino que también ama a sus semejantes y se abre a sus necesidades, que se preocupa del bien común se proyecta a la trascendencia. Los valores del trabajo y la solidaridad, y ellos mismos pueden ser los que sostengan la nueva civilización latinoamericana, que bien podría ser una civilización de la solidaridad y el trabajo.” (RAZETO: 1997)

Suas proposições, como no trecho acima citado, procuram inserir-se numa luta ideológica, se assim podemos dizer, por uma nova ética que comporte uma nova estrutura de sociedade. Guardam coerência com suas críticas iniciais à falência do “movimento cooperativo”, a que nos referimos em relação a seu texto de 1984, e tentam apontar para as possibilidades de construção desta nova ética e da nova sociedade que pode se constituir a partir dela.

Razeto indica dez movimentos (“caminhos”) que, simultaneamente, conduzem à construção desta nova ética e de uma economia da solidariedade:

- a “economia popular” que surge da realidade da pobreza – a economia informal, as pequenas empresas familiares, as associações de pequenos produtores...;
- o apoio solidário dos “de cima” para com os “de baixo”, através das formas diversas de apoio às iniciativas de economia popular e solidária, seja através do Estado, seja pela iniciativa comunitária ou associativa;

- a solidariedade produzida pelo trabalho (em si) e pelas lutas dos trabalhadores, que lhes permite, pelas duas vias, construir laços de solidariedade entre si e de crítica às estruturas sociais vigentes;
- a participação popular e a autogestão social advindas do processo de mobilização da sociedade civil em busca de formas mais democráticas de governo – como os conselhos locais participativos, ou os orçamentos participativos e assim por diante;
- os novos movimentos sociais, em toda a sua heterogeneidade, que conseguem perceber o capitalismo como uma estrutura social na qual suas reivindicações enfrentam limites imediatos e intransponíveis;
- a busca de alternativas de desenvolvimento para os países e regiões periféricos, dada a permanência das estruturas de subordinação e dependência historicamente estabelecidas;
- o ecologismo em todas as suas manifestações, que igualmente tendem a identificar devastação com exploração econômica da natureza;
- a condição histórica atual das mulheres e a luta pela sobrevivência familiar, diante da dissolução dos laços produzidos pelo avanço da pobreza e da miséria na contemporaneidade;
- a luta pela preservação dos valores e tradições dos “povos antigos”, sobretudo dos povos indígenas na América e dos povos tribais e clânicos da Ásia e da África, destruídos pelo avanço da globalização sem limites;
- a busca por valores éticos coerentes com crenças religiosas orientadas para a solidariedade social.

Para o autor, este conjunto disperso, heterogêneo e dinâmico de processos sociais, tenciona as estruturas sociais, políticas e culturais vigentes e constitui o fundamento de uma nova ética que informa a construção de novas estruturas sociais, políticas e culturais marcadas pela solidariedade.

Por um lado, embora Razeto aponte – todo momento – para a indeterminação desses processos históricos, e chame a atenção para os seus potenciais utópicos, ele não chega a uma análise da correlação de forças entre esse potencial utópico e o potencial ideológico (no sentido “conservador”) dos processos sociais que se contrapõem, neste momento, à busca desta nova ética. Por outro lado, ele deixa claro que este potencial depende fundamentalmente da capacidade dos atores do nosso tempo serem capazes de articular suas utopias em torno de um projeto civilizatório alternativo, que dê conta de uma mudança estrutural que se produza “de baixo para cima” e que revolucione, portanto, a economia, a política e a cultura sob a perspectiva de uma nova ética inclusiva. É um futuro aberto, com condicionamentos e possibilidades.

Do ponto de vista de uma definição clara e distintiva (delimitadora, talvez) da economia solidária, não há avanços significativos. Trata-se claramente de uma opção teórico-metodológica. Ele trabalha mais com as perspectivas éticas das relações econômicas e menos com a objetividade dos processos econômicos e sociais que daí derivam. Assim como não há um papel delimitado e muito menos protagonista, de parte do Estado, que se coloca aí mais como uma estrutura a ser revolucionada pelo novo projeto.

1.2.3. Coraggio: da economia popular à economia do trabalho como alternativas de desenvolvimento sócio-econômico.

José Luis Coraggio, economista argentino, partiu das observações empíricas relativas ao desenvolvimento da economia urbana no chamado “*conurbano bonaerense*” (a “Grande Buenos Aires” – GBA, um conglomerado urbano com cerca de 10 milhões de habitantes).

As transformações produzidas pela política liberalizante do Regime Militar na Argentina (1976-1983) haviam produzido efeitos significativos na organização do espaço urbano da GBA, como de resto em toda a organização social argentina. Desde aí, as estratégias de sobrevivência levadas a efeito pela população mais pobre de suas cidades periféricas foram observadas por Coraggio na tentativa de apreender as possibilidades e processos de resistência popular frente às mudanças em curso, buscando identificar estratégias possíveis de ação social,

políticas e mesmo econômicas, capazes de fazer frente ao desmonte do Estado desenvolvimentista (na Argentina, caracterizado pelas especificidades do peronismo) ao longo dos anos 70 e 80, finalizado durante o período de Carlos Menem (1989 a 1996) à frente do governo nacional, e que servissem como base para a formulação de uma política de desenvolvimento alternativa.

Já num seminário realizado em Lima, em 1991³³, parte de suas conclusões já levantava uma certa perspectiva que informaria a evolução posterior de seu pensamento em torno da economia solidária. Analisando o debate levado a efeito pelos partidos participantes do chamado “Fórum de São Paulo”³⁴, ele chamava a atenção para o fato de que, se “a solução de fundo para as dificuldades e problemas se encontra [...] na transformação profunda de nossas sociedades”³⁵, isto teria que levar em conta não apenas a conjuntura econômica internacional do período – obviamente muito desvantajosa para as idéias representadas pelos partidos do fórum –, mas também as condições específicas como os sujeitos coletivos representados pelos movimentos populares organizavam sua forma de resistir e construir alternativas, “o quê, em termos econômicos implica centrar-se não tanto no modelo de acumulação de capital, mas na economia popular, orientada para a reprodução não do capital, mas senão da vida.” (CORAGGIO: 1991, p. 5).

“Este tipo de búsqueda supone partir no de un modelo macrosocial sino de la multiplicidad de prácticas económicas generalizadas por las masas en estos años, su cultura y sus múltiples formas organizativas (economía doméstica, movimientos sociales, ONGs, organizaciones corporativas, redes de solidaridad, también partidos políticos, etc.). Implica también valorar el conocimiento que los múltiples agentes de la organización económica y cultural popular tienen sobre los procesos inmediatos de reproducción y sobre la economía tal como se aprecia desde esa perspectiva, y enfrenta la tentación de mistificar la sabiduría popular. Este tipo de aproximación se movería con largos plazos – como supone el cambio cultural –, o directamente sin consideración de plazos.” (CORAGGIO, *op. cit.*, p. 5)

³³ Seminário-Oficina "Integração e desenvolvimento alternativo na América Latina", organizado pelo “Encontro de Partidos y Movimientos Políticos do Fórum de São Paulo”.

³⁴ “O Fórum de São Paulo se constituiu em 1990 quando o Partido dos Trabalhadores (PT-Brasil) convocou outros partidos da América Latina e Caribe com o objetivo de debater a nova conjuntura internacional pós-queda do Muro de Berlim e as conseqüências da implantação de políticas neoliberais pela maioria dos governos da região. Nesse sentido, a proposta principal foi discutir uma alternativa popular e democrática ao neoliberalismo, que estava entrando na fase de ampla implementação mundial.” (www.forosaopaulo.org)

³⁵ II Encontro de Partidos e Movimentos do Fórum de São Paulo *apud* CORAGGIO (1991).

É claro que este princípio, assim apresentado aos atores políticos do Fórum de São Paulo, embora pudesse despertar simpatias ideológicas, estava longe de indicar uma proposição clara de alternativa econômica e social à hegemonia neoliberal na forma e no tempo daqueles atores, que se esforçavam, em seus países, em assumir a direção política de seus Estados e contar com uma proposta concreta e imediata – e mais que isto: operativa – de gestão social.

Além disso, a proposta de Coraggio era um tanto mais complexa, à medida que propunha uma “autonomização relativa” da economia popular em relação à economia mercantil/capitalista, da mesma forma que a cultura popular deveria autonomizar-se em relação à cultura dominante. Como princípio filosófico de investigação e elaboração de propostas, tal formulação indicava um caminho a ser seguido. Como resposta política a uma situação conjuntural desfavorável aos movimentos sociais, porém, ela trazia consigo fragilidades importantes.

Ao longo da década, entretanto, Coraggio ensaia evolutivamente a formulação de uma proposta de desenvolvimento – centrada no “local” – a partir da economia social, que passa a ser significada, por ele, como um conjunto amplo de iniciativas, relações e redes, formado por empreendimentos de tipos diversos: informais, familiares, cooperativos, autogestionários, clubes de trocas etc., definidos a partir de uma predominância do fator trabalho como elemento de reprodução.

“Mediante una reestructuración de la economía del trabajo, tan epocal como la que está experimentando la economía del capital, es posible desarrollar desde las grandes ciudades articuladoras de redes urbano-rurales un subsistema más orgánico de economía popular dirigida a la satisfacción de las necesidades de las mayorías, capaz de adquirir una dinámica parcialmente autosustentada a nivel local y regional, coexistiendo, compitiendo y articulándose -como sustrato de las PYMES, como oferente de recursos humanos atractivos para el capital, como comprador y proveedor, como contribuyente- con la economía empresarial capitalista y la economía pública.

El punto de partida histórico para ese desarrollo posible es la matriz socioeconómica y cultural de los sectores populares urbanos, caracterizada, entre otras cosas, por una alta fragmentación y la pérdida de voluntad colectiva, resultado de la liberación de las fuerzas del mercado global, el desmembramiento del Estado, la impunidad y pérdida de confianza en la justicia y el sistema político, y la desarticulación de las identidades y fuerzas sociales que caracterizaron el industrialismo”. (CORAGGIO: 1998, pp. 3-4)

Este texto é particularmente fecundo, contendo proposições objetivas e operativas, que buscam impulsionar o desenvolvimento da chamada “economia popular”.

Mesmo assim, Coraggio já começa a apontar a economia popular como parte, apenas, de um espectro mais amplo de iniciativas que podem contribuir para modelos de desenvolvimento local alternativos às formas de estruturação neoliberais. Ao longo do tempo, seu foco vai se ampliando para este conjunto, na tentativa de formular uma proposta mais sustentável em termos de alternativa ao modelo dominante.

Já alguns anos depois (em 2002), procurando precisar um conceito de “economia social” em contraposição à economia pura (“*economía a secas*”, dizia ele, em espanhol) e à economia política, ele inclui um rol extenso de tipos de iniciativas naquilo que ele chama de “economia social”.

Segundo ele,

“Las organizaciones de la economía social pueden ser denominadas ‘empresas’, pero no son empresas capitalistas ‘con rostro social, humano’. Su lógica es otra: contribuir a asegurar la reproducción con calidad creciente de la vida de sus miembros y sus comunidades de pertenencia o, por extensión, de toda la humanidad. Su gobierno interno se basa en la deliberación entre miembros que tienen cada uno un voto, pero admite la división del trabajo, sistemas de representación y control de las responsabilidades. No están exentas, sin embargo, de desarrollar prácticas que conspiran contra los valores trascendentes o los objetivos prácticos declarados, pero desde el inicio se autodefinen como ‘sin fines de lucro’, lo que nos las vuelve anticapitalistas, pero si no-capitalistas.” (CORAGGIO: 2002, p. 2)

Desse conjunto diverso de tipos de iniciativas que, se não fazem parte diretamente do campo das “empresas sociais”, ao menos, “compartem sua lógica”, ele indica as seguintes:

- cooperativas produtoras de bens e serviços para o mercado em geral, para mercados solidários ou para o autoconsumo de seus membros;
- prestação de serviços pessoais solidários (cuidado de pessoas, cuidado do meio ambiente, recreação, serviços terapêuticos etc.);
- canalização de poupança para o crédito social;
- formação e capacitação contínua;

- investigação e assistência técnica;
- cooperativas de abastecimento ou redes de consumo coletivo para baratear o custo de vida e melhorar a qualidade social do consumo;
- associações de produtores autônomos (artesãos, trabalhadores das artes e ofícios etc.) que vendem juntos, geram suas próprias marcas e desenhos, competem cooperativamente etc.
- associações culturais de encontro comunitário (de bairros, de gênero, de etnia, desportivas etc.) e afirmação de identidades;
- redes de ajuda mútua, seguro social, atenção de catástrofes locais, familiares ou pessoais;
- sindicatos de trabalhadores assalariados pelo Estado ou pelo capital;
- espaços de encontros de experiências, de reflexão, sistematização e aprendizagem coletiva.

Sua preocupação continua sendo como articular estas iniciativas “não-capitalistas” em torno de um projeto de sociedade em que o desenvolvimento econômico esteja centrado na reprodução da vida e não na reprodução do capital. E, da mesma forma como aborda as possibilidades da economia popular, Coraggio se pergunta de que maneira um projeto com tais características pode vir a tornar-se uma alternativa real.

Este questionamento pode parecer, à primeira vista, uma formulação ingênua quanto às relações entre economia e política. Está longe disso. É importante recordar que o percurso escolhido por este autor para a formulação de uma proposta alternativa de desenvolvimento econômico tem a ver com a posta em prática de uma visão igualmente alternativa para a metodologia de formulação da proposta. Não por acaso, este mesmo texto faz a crítica da economia pura (“a secas”) e da economia política, procurando demonstrar que os dois modelos de análise estavam superados, de alguma maneira, pela desconstituição das estruturas sociais que haviam propiciado o aparecimento de seus arcabouços teóricos.

O que Coraggio propõe é que a formulação de uma nova proposta leve em consideração dois elementos-chave para a nova análise. O primeiro, é que se tome em conta o

desaparecimento da forma de Estado nacional – de rígidas fronteiras e de governos soberanos – que preponderou do período que se estendeu desde a revolução industrial até a crise do Estado de Bem-Estar. O segundo elemento de análise diz respeito à necessidade de se partir das relações sócio-econômicas realmente existentes e da possibilidade de que essas relações produzam movimentos contra-hegemônicos com alguma possibilidade de êxito. Em outras palavras, a pergunta fundamental é: como os setores populares se organizam, hoje em dia, em nossas sociedades periféricas, para resistir ao sistema, e como estas formas de organização podem derivar num modelo alternativo de organização da economia que privilegie a reprodução da vida e não do capital?

As respostas que ele nos oferece podem não ser as melhores. Tampouco ele espera que elas se produzam sem um longo e difícil movimento de pesquisa, de ensaio-e-erro, de análise detida em relação ao problema, de formulação por parte dos próprios sujeitos coletivos. Entretanto, a pergunta colocada é fundamental, ela representa a consolidação de um avanço importante em relação ao nosso objeto.

É desta questão que tratará o seu texto de 2003, que está centrado na propriedade (ou não) das formulações teóricas voltadas para o desenvolvimento local, já que a princípio o “problema do desenvolvimento” estaria vinculado doravante ao desenvolvimento global.

Ele afirma que

“Se trata de partir de la realidad para transformarla y de respetar los tiempos que esa transformación requiere. Esto supone no ver la economía popular mejorada, solidaria o de los trabajadores como ‘la alternativa’, como un sistema social nuevo cuyos integrantes viven en catacumbas, autoorganizados a través de redes sin centro, sin Estado, y esperando el fin del capitalismo. Supone diferenciar entre la economía popular realmente existente – subordinada a la cultura, valores y poderes de la sociedad y el Estado capitalistas –, y la posibilidad que contiene de devenir una economía del trabajo – por oposición a la economía del capital. [...] La efectivización de esa posibilidad es inseparable del desarrollo de toda la sociedad, no puede ser inmediata ni resultado mecánico-reactivo del huracán de la globalización, sino que supone una construcción política desde las bases de la sociedad y desde un Estado democratizado, navegando en la incertidumbre de la transición final del sistema-mundo dominado por el capital”. (CORAGGIO: 2003, p. 23)

O local, portanto, não está aí em oposição ao global, mas dialoga com ele, por conta de que as iniciativas que de alguma maneira se contrapõem – ou podem se contrapor, aos efeitos da globalização do capital – não se produzem globalmente, mas localmente, e num “local” que está condicionado e mediado pelo global. E embora isto, se elas quiserem ser de fato uma alternativa ao “global”, terão que se universalizar de alguma forma. Mas, para compreender este movimento faz-se necessário estudar e discutir as formas como efetivamente este movimento se produz.

1.2.4. Singer: a economia solidária como um novo modo de produção

A terceira referência teórica importante da economia solidária no Cone Sul, que abordaremos, é a visão desenvolvida pelo economista brasileiro Paul Singer ao longo das duas últimas décadas.

Singer, embora num período bastante anterior, também começou suas investigações a partir da chamada “economia urbana”. Porém, sua vinculação direta com os movimentos sociais, no final dos anos 70 e ao longo dos 80, em especial sua ligação com o Partido dos Trabalhadores, transportou-o à discussão mais geral da macroeconomia e das alternativas de desenvolvimento.

Ao tornar-se Secretário de Planejamento do Município de São Paulo, em 1988, no primeiro mandato do PT na capital paulista (Governo Luíza Erundina), Singer buscou formular propostas que articulassem suas duas áreas de intervenção: o espaço urbano, de um lado, e as relações que existem entre crescimento, emprego e desenvolvimento, de outro lado. De sua experiência na Prefeitura paulistana nasceria a idéia, mais tarde, já em meados dos anos 90, de buscar reunir os desempregados nas regiões periféricas da cidade para a formação de cooperativas de trabalho capazes de re-inserir os trabalhadores no mercado formal. A proposta, esboçada, não chegou a ganhar apoio no interior do PT, embora tenha constado – ainda que timidamente – de programas de governo apresentados em outros processos eleitorais.³⁶

³⁶ Tal experiência foi relatada pelo próprio Prof. Singer, em sala da aula.

De qualquer forma, os embates teóricos em torno da política econômica mais geral (macroeconômica) dos programas de governos das candidaturas de Lula em 1989 e depois em 1994, ocuparam em grande parte as atenções de Paul Singer, o mesmo ocorrendo com o debate em torno do Plano Real e seus efeitos, a partir de 1995.

Com a elevação progressiva dos índices de desemprego a partir de 1995/96, Singer re-abre o debate das cooperativas como forma de combate ao desemprego e à precarização. Nadando na contracorrente do debate sobre as políticas de geração de emprego, travado naquele período, ele volta a sustentar a “economia solidária” como uma forma de gerar renda a partir da abertura de espaços alternativos de mercado. Digo que nadava na contracorrente porque tanto o *establishment* governamental, hegemonicamente liberal, quanto as centrais sindicais defendiam a realização de gastos em programas de qualificação dos trabalhadores e de oportunização de abertura e crescimento das pequenas empresas.

Num conhecido artigo de 1997, Singer apresenta um conjunto de experiências alternativas, que ele – nesse texto – qualifica como “economia solidária”, que poderiam servir como exemplos de ações inovadoras no campo da inclusão social, vistas como alternativas emancipatórias, em oposição a políticas meramente compensatórias. Embora a descrição se detenha especialmente nos chamados “clubes de trocas” ele aponta ainda outras formas de associativismo relacionados ao fenômeno: empresas autogestionárias e cooperativas populares.

Embora sua ênfase esteja centrada na alternativa que estas iniciativas representam em relação ao desemprego, ele já aponta algumas características específicas da “economia solidária” que lhe permitirão, mais tarde, qualifica-la como um “novo modo de produção” em gestação.

“Tudo leva a acreditar que a economia solidária permitirá, ao cabo de alguns anos, dar a muitos que esperam em vão um novo emprego a oportunidade de se reintegrar à produção por conta própria, individual ou coletivamente. [...].

Se a economia solidária se consolidar e atingir dimensões significativas, ela se tornará competidora do grande capital em diversos mercados. O que poderá recolocar a competição sistêmica, ou seja, a competição entre um modo de produção movido pela concorrência inter-capitalista e outro movido pela cooperação entre unidades produtivas de diferentes espécies, contratualmente ligadas por laços de solidariedade.” (SINGER: 1997, p. 13)

Logo depois deste artigo, Singer ajudou a formar e consolidar uma incubadora tecnológica de cooperativas populares na Universidade de São Paulo, como uma nova atividade acadêmica, ao mesmo tempo em que mantinha seu trabalho de análise dos problemas macroeconômicos.

Seu esforço em estudar e compreender a economia solidária, através de grupos de estudos com outros professores e estudantes da USP vinculados principalmente à ITCP e depois ao NUPES – Núcleo de Pesquisas em Economia Solidária, levou-o a aprofundar esta perspectiva da economia solidária como um novo modo de produção.

“O modo solidário de produção e distribuição parece à primeira vista um híbrido entre o capitalismo e a pequena produção de mercadorias. *Mas, na realidade, ele constitui uma síntese que supera ambos.* A unidade típica da economia solidária é a cooperativa de produção, cujos princípios organizativos são: posse coletiva dos meios de produção pelas pessoas que as utilizam para produzir; gestão democrática da empresa ou por participação direta (quando o número de cooperadores não é demasiado) ou por representação; repartição da receita líquida entre os cooperadores por critérios aprovados após discussões e negociações entre todos; destinação do excedente anual (denominado “sobras”) também por critérios acertados entre todos os cooperadores.” (SINGER: 2000, p. 13)

E mais adiante, em sua conclusão, ele acrescenta:

“Em todos esses sentidos, é possível considerar a organização de empreendimentos solidários o início de revoluções locais, que mudam o relacionamento entre os cooperadores e destes com a família, vizinhos, autoridades públicas, religiosas, intelectuais etc. Trata-se de revoluções tanto no nível individual como no social. A cooperativa passa a ser um modelo de organização democrática e igualitária que contrasta com modelos hierárquicos e autoritários, como os da polícia e dos contraventores, por exemplo.” (idem, p. 28)

Com a vitória do Partido dos Trabalhadores no horizonte das eleições presidenciais de 2002, Paul Singer jogou seu esforço na tentativa de convencer seus companheiros de partido da necessidade de reservar um lugar importante para a economia solidária num projeto de transição social para o Brasil. Sua participação efetiva na rede de incubadoras universitárias de cooperativas populares e um conjunto de textos produzidos no último período parecem ter feito parte desse esforço ao mesmo tempo científico e político.

Seu “Introdução à Economia Solidária” (2002), procura estabelecer um elo histórico entre a gênese do cooperativismo do século XIX e a economia solidária das últimas décadas do século XX e começo do XXI. Ao historicizar os dois processos, Singer procura demonstrar que o crescimento da cooperação econômica entre os trabalhadores, nos dois momentos, coincidiu com etapas de crise do capitalismo, e sustenta que as “relações solidárias” de produção são contraditórias com as relações capitalistas de produção. Mesmo assim, percebe a necessidade histórica de convivência de ambas por um duradouro período, ainda.

“A questão que se coloca naturalmente é como a economia solidária pode se transformar de um modo de produção *intersticial*, inserido no capitalismo em função dos vácuos deixados pelo mesmo, numa forma *geral* de organizar a economia e a sociedade, que supere sua divisão em classes antagônicas e o jogo de gato e rato da competição universal. [...]

A economia solidária teria que gerar sua própria dinâmica em vez de depender das contradições do modo dominante de produção para lhe abrir caminho.” (SINGER: 2002, p. 116).

Esta concepção da economia solidária como um “modo de produção” remete sua formulação, em boa parte, a uma matriz teórica marxista, embora Singer tenha abandonado admitidamente esta perspectiva teórica.

Por ora, entretanto, queremos salientar que o esforço aparente da obra do Prof. Singer continua sendo em termos de buscar uma superação (mais um termo “herdado”) das condições sociais atuais. Nesta síntese teórica buscada, ele parece abandonar aquilo que a teoria marxista ortodoxa definiu como o centro do processo de transformação social, qual seja, a luta política. Daí sua insistente recuperação da obra e das idéias dos “socialistas utópicos” do século XIX (Saint-Simon, Proudhon, Owen...), rejeitando tanto a crítica marxiana, quanto as análises de alguns seus sucessores teóricos, especialmente as críticas de Rosa Luxemburgo ao cooperativismo.

Este debate voltará a ser abordado no capítulo de conclusão.

1.2.5. A construção do conceito

Como afirmávamos no início deste capítulo, a expressão *economia solidária* possui um significado ainda em disputa.

A eleição de três teóricos do Cone Sul para enfocar o problema de pesquisa não foi ao acaso. Isto se inscreve no esforço de perscrutar o fenômeno em sua territorialidade demarcada: quatro regiões metropolitanas do Mercosul.

Entretanto, para além disso, trata-se de situar a incompletude do debate em torno do tema, mesmo quando se faz referência a três teóricos de reconhecida consistência, sobretudo porque construíram suas obras antes e fora do tema da economia solidária, cada um em seu país, e a partir de matrizes teóricas e interesses de pesquisa razoavelmente distintos.

Existe hoje uma miríade de investigadores da economia solidária em todos esses países. Há associações para a pesquisa, como a Rede UNITRABALHO, ou a Associação Brasileira de Pesquisadores de Economia Solidária (ABPES), ou ainda a Rede Universitária de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares, todas no Brasil, ou ainda o *Foro Federal de Investigadores y Docentes en Economía Social*, na Argentina, apenas como exemplos.

Razeto, Coraggio e Singer nos oferecem pistas importantes a respeito do tema. Em que pese o fato de que esses autores não coincidem exatamente naquilo que diz respeito ao conteúdo e ao significado da economia solidária, tampouco estão em contradição direta as suas formulações.

A idéia da “economia solidária como modo de produção”, presente na formulação de Singer, é perfeitamente sustentável desde uma perspectiva teórica orientada pela economia crítica (marxista). Se um modo de produção se define pela articulação entre um dado grau de desenvolvimento das forças produtivas e as relações sociais de produção por ele engendradas³⁷, isto é perfeitamente consistente com a idéia de que a economia solidária representa um novo modo de produção, uma vez que as relações sociais de produção presentes nas iniciativas descritas pelos autores são relações não-capitalistas. Marx referia-se às *formações*

³⁷ MARX: 1987.

sociais ou *formações econômico-sociais*, que a cada tempo histórico enfeixavam a presença de diversos modos de produção, submetidos à lógica e à dinâmica prevaletes de um modo de produção hegemônico³⁸.

Ora, uma perspectiva assim definida em relação ao *lugar* da economia solidária no sistema capitalista, preserva não apenas a possibilidade, senão a probabilidade de que um modo de produção alternativo tenda a emergir nos territórios e setores sociais em que o modo de produção hegemônico torna-se mais e mais anacrônico, incapaz de dar respostas às necessidades de reprodução da vida social. Parece lógico, então, que esses territórios e setores sociais lancem mão de alternativas em termos de relações sociais de produção a fim de preservar ou recuperar condições de vida colocadas em risco pela deterioração do modo de produção hegemônico. A idéia da economia solidária como uma alternativa de desenvolvimento local – formulada por Coraggio – aparece, então, como uma leitura que se articula sem contradições com a perspectiva de Singer.

Por fim, também parece evidente que o estabelecimento e o crescimento de alternativas de desenvolvimento local fundamentadas em relações sociais de produção alternativas àquelas hegemônicas, tendem a exigir dos agentes sociais e econômicos a formulação de um novo *ethos*, de uma nova lógica e de uma nova dinâmica de relações econômicas, que permitam ampliar e reproduzir o modo de produção emergente em meio às condições restritas impostas pelo modo de produção hegemônico. Este novo *ethos* precisa transformar-se, portanto, em *utopia*, em projeto civilizatório com pretensões à sua universalização, como indica Razeto.

O problema fundamental é saber até que ponto estas perspectivas se completam no interior do movimento efetivo da economia solidária. E esta é uma segunda questão que coloca um segundo desafio de investigação.

³⁸ É assim que Maurice DOBB (1986) avalia, por exemplo, a presença de relações sociais de produção capitalistas, presentes nas manufaturas da Renascença, em meio a uma Europa dominada ainda pelo modo de produção feudal, definido pelas relações sociais de produção servis, e portanto, sob uma formação social de tipo feudal.

1.3. UMA TIPOLOGIA DAS INICIATIVAS NA DEFINIÇÃO DO OBJETO

1.3.1. Uma opção metodológica

O que é a economia solidária? O que pode ser nomeado como parte do seu “conjunto”?

Em 1999 a Rede UNITRABALHO³⁹ constituiu uma comissão encarregada de organizar o chamado “Programa Permanente – Economia Solidária”. Coordenada pelo Prof. Paul Singer, a comissão tinha por objetivo realizar um levantamento nacional acerca das iniciativas de economia solidária, o que efetivamente, por variados problemas, nunca se realizou⁴⁰.

As discussões metodológicas acerca do projeto apontaram para um problema inicial e de difícil superação, a saber: se a pesquisa fosse realizada a partir de um recorte construído ideal-tipicamente, isto é, a partir de um conceito pré-discutido pelos investigadores, corria-se o risco de não incluir nas análises tipos de iniciativas realmente existentes, de caráter “solidário” (conceito ainda por discutir), mas embora ainda desconhecidas daquele conjunto de investigadores. Se, ao contrário, a pesquisa fosse realizada de maneira absolutamente “aberta”, isto é, sem uma delimitação do objeto, como se poderia focar as iniciativas solidárias, distinguindo-as, no campo de pesquisa, das iniciativas econômicas convencionais?

A inexistência de um marco jurídico delimitador era, é claro, o princípio do problema, mas a falta de acordo na comunidade científica sobre o que poderia ou não ser considerado “economia solidária” era muito mais importante ali, uma vez que o próprio marco legal, em verdade, poderia resultar – justamente – de uma ampla discussão da comunidade

³⁹ Rede Interuniversitária de Estudos e Pesquisas sobre o Trabalho, fundada em 1996, conta com a participação de 90 universidades brasileiras. Sua estrutura prevê o funcionamento, em cada universidade, de um núcleo interdisciplinar de investigadores que se dedicam às relações de trabalho. Sua missão manifesta é “integrar a universidade e os trabalhadores para o desenvolvimento de projetos que subsidiem suas lutas por melhores condições de vida e de trabalho”. www.unitrabalho.org.br

⁴⁰ Redimensionado posteriormente, o projeto original deu lugar a uma pesquisa qualitativa coordenada por Luís Ignácio Gaiger que resultou na publicação do volume “Sentidos e Experiências da Economia Solidária no Brasil” (Porto Alegre: UFRGS, 2004).

científica e dos atores sociais, secundada pela devida mobilização dos agentes e pelas ações legislativas necessárias.

No livro organizado por Singer e Souza (2000), por exemplo, que buscava “mapear” o que havia ou o que poderia haver de economia solidária no Brasil, temos os seguintes capítulos: (1) relatos de cooperativas industriais; (2) empreendimentos autogestionários; (3) agências de fomento à economia solidária; (4) sistemas de crédito solidário; (5) redes de projetos comunitários; (6) experiências alternativas de comércio, habitação e crédito; (7) organizações econômicas fundamentadas em princípios éticos.

Já num outro texto publicado por Singer, numa coletânea organizada por Boaventura de Souza Santos (2002), em que procura apresentar um painel da economia solidária no Brasil, o espectro tratado já aparece mais restrito: ele aborda (1º) as empresas de autogestão originadas das experiências da ANTEAG⁴¹ e da UNISOL⁴²; (2º) as cooperativas surgidas nos assentamentos de reforma agrária⁴³, e (3º) aquelas do chamado “cooperativismo popular” – nascido através das ações da Cáritas Brasileira⁴⁴, da Ação da Cidadania Contra Fome e a Miséria, e pela Vida⁴⁵, e da Rede de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares⁴⁶.

A discussão conceitual sobre a economia solidária, em virtude da novidade de sua expansão, tem sido complexa.

⁴¹ Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão, fundada em 1994, surgiu com o objetivo de articular as empresas de autogestão, especialmente aquelas originadas pela luta dos trabalhadores pelo controle de empresas falidas, com o fim de garantir e/ou recuperar seus empregos. Ver www.anteag.org.br.

⁴² União e Solidariedade das Cooperativas do Estado de São Paulo surgiu em 1999, por deliberação do 3º Congresso do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC Paulista, e foi uma das primeiras iniciativas sindicais dirigidas à economia solidária, com o objetivo de construir um sistema cooperativo horizontal, com base nos “princípios da economia solidária”, para a região do ABC e para o Estado de São Paulo. Em 2004, seu encontro nacional decidiu torná-la uma entidade de âmbito nacional. Ver ODA: 2000.

⁴³ Especialmente aquelas vinculadas à CONCRAB (Confederação das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil), fundada e articulada pelo Movimento Nacional dos Agricultores Sem-Terra. Ver <http://www.mst.org.br/concrab>.

⁴⁴ Entidade de assistência social vinculada à Igreja Católica, presente em todas as regiões de todos os países do Cone Sul, e que progressivamente vem adotando o apoio à economia solidária como um dos seus principais eixos de ação.

⁴⁵ Também chamada “Campanha do Betinho”, a ACCMV foi coordenada pelo IBASE – Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas, que mobilizou milhares de comitês de solidariedade, especialmente em setores da classe média urbana, cujo objetivo era minimizar o problema da fome no Brasil. Ao longo da campanha a ideia de apoiar iniciativas de economia popular/solidária ganhou força em seu interior e vários comitês chegaram a realizar iniciativas nesse sentido. Os “comedores populares” que já existiam, mas que se alastraram pela Argentina logo após a crise de 2001, também tiveram uma trajetória semelhante. Ver www.ibase.org.br.

⁴⁶ Atualmente, a Rede de ITCPs, como é chamada, articula 14 (quatorze) incubadoras em diferentes universidades brasileiras. A primeira experiência surgiu na Universidade Federal do Rio de Janeiro, em 1996. Ver GUIMARÃES (2000) e CRUZ (2004), e também os sites: www.itcp.coppe.ufrj.br; www.itcp.unicamp.br; www.cecae.usp.br/itcp.

Por exemplo, uma pergunta aparentemente singela que pode conter uma polêmica epistemológica de fundo: uma iniciativa econômica que não se define como “solidária” ou que não comporta um estatuto jurídico que faça qualquer referência a este termo ou similar pode ser considerada como uma iniciativa de economia solidária?

Tomemos um outro caso: uma serralheria de “fundo de quintal”, na qual cinco ou seis metalúrgicos dividem entre si o espaço, a demanda por trabalho, as despesas de manutenção do maquinário, de energia etc. e que tomam decisões em conjunto sobre sua iniciativa, que estão organizados legalmente sob outra forma de organização (micro-empresa ou trabalho autônomo etc.), e onde todos têm a mesma quota de propriedade etc., enfim, esta associação econômica pode ser considerada uma “iniciativa de economia solidária” (IES)?

Ainda, um outro exemplo: o núcleo da Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Crioulos, com sede em Bagé (RS), que articula seus associados para investimentos conjuntos – compra de insumos, cursos de qualificação, aquisição de serviços para melhoramento das matrizes etc. – e também realiza remates conjuntos que permitem facilidades de comercialização para seus associados. Cada um de seus sócios é dono de algumas centenas (ou milhares) de hectares de terra, e emprega uma dúzia de trabalhadores assalariados (em geral superexplorados). Isto é uma iniciativa de economia solidária?

E quanto às cooperativas? Existem cooperativas efetivamente autogestionárias, mas também existem cooperativas “empresas”, em que o número de associados é muito menor que o número de trabalhadores assalariados da cooperativa. E existem muitas cooperativas de trabalho, especialmente aquelas do setor de serviços, que sonham de seus trabalhadores não apenas o direito às decisões internas no empreendimento, mas também à repartição de seus ganhos econômicos. É comum a existência de cooperativas de trabalho formadas por iniciativa de grandes empresas, com o objetivo de reduzir custos e ampliar a mais valia absoluta da mão de obra empregada.

Há casos, ainda, como das várias cooperativas de trabalho que operam no ramo de fabricação de calçados, no nordeste brasileiro, em que o dilema da classificação é ainda maior, pois embora sejam empresas *faccionistas* (que trabalham por facção, isto é, na montagem de

peças moldadas e pré-fabricadas pela empresa líder)⁴⁷, são diretamente dependentes de uma empresa convencional. Pode-se argumentar, neste caso, que esta seria uma alternativa transitória, ou seja, que pode ser “revolucionada” pela autogestão dos trabalhadores.

Recortar o objeto “economia solidária” exige, portanto, uma opção metodológica clara e explicitada, que permita estabelecer a devida consistência entre o referente e o significante que o nomeia.

1.3.2. Alguns elementos empíricos

Neste sentido, a pesquisa desenvolvida na região da “Metade Sul” do Rio Grande do Sul entre 2000 e 2001, por Cruz e Silva (2002), permitiu avançar, em alguma margem, na construção de um conceito, o qual será utilizado, em larga margem, neste trabalho.

A estrutura metodológica desta pesquisa procurou, em primeiro lugar, identificar os agentes sociais vinculados ou potencialmente vinculados a iniciativas econômicas não-convencionais e indagar especificamente desses agentes aquilo que eles considerariam iniciativas econômicas distinguíveis das iniciativas convencionais, bem como as características fundamentais destas “alternativas”. Foram consultados, em seis diferentes cidades do sul do Rio Grande do Sul (Pelotas, Rio Grande, Santa Maria, Livramento, Bagé e Uruguaiana) os sindicatos de trabalhadores, associações empresariais, órgãos públicos dos três níveis de governo, instituições de pesquisa tecnológica, universidades, bancos públicos, instituições religiosas assistenciais, organizações não-governamentais etc., num total de 121 (cento e vinte e uma) entrevistas. Um comitê de pesquisa foi formado para analisar os resultados das entrevistas e dele faziam parte as seguintes entidades: a Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade Católica de Pelotas, a ANTEAG, o CAMP – Centro de Assessoria Multiprofissional, a Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais do Governo do Estado e o Gabinete Especial para Desenvolvimento da Metade Sul, também do Governo do Estado.

⁴⁷ Sobre este tema, especialmente, ver LIMA (2002).

A pesquisa catalogou um total de 143 (cento e quarenta e três) *possíveis* iniciativas de economia solidária, em dezessete diferentes tipologias. Após uma definição mais estreita de critérios e/ou indicadores, para cada uma das tipologias propostas, pôde-se estimar que quase a metade desse número não poderia ser considerada como uma iniciativa de economia solidária, bem como vários dos *tipos* encontrados. Um enquadramento mais preciso do total das iniciativas requereria um retorno ao campo, em cada uma das iniciativas, o que foi impedido pelo ingresso dos pesquisadores em seus respectivos programas de doutorado.

A tabela 1, abaixo, utiliza-se dos resultados encontrados nessa pesquisa, e de nossas observações de campo, realizadas durante o período de preparação da tese, para formular um esboço possível referente a diferentes formas de organização de iniciativas de economia solidária.

Tabela 1 – Uma tipologia das iniciativas de economia solidária (esboço propositivo)

Tipo	Caracterização
(1) Associação de produtores autônomos entre si.	Reunião constituída legalmente ou não, de produtores autônomos entre si. Os associados são donos de meios próprios de produção e se reúnem com o fim de comercializar conjuntamente o produto e/ou potencializar outras ações econômicas.
(2) Associação para produção ou trabalho	Reunião constituída legalmente ou não, de produtores ou trabalhadores que compartilham entre si a propriedade dos meios de produção e do patrimônio do empreendimento. Em geral, são grupos que estão em vias de se tornar cooperativas ou que preferiram não adotar essa forma legal, embora funcionem de forma similar.
(3) Associação de crédito	Fundo mútuo destinado ao financiamento de insumos, de bens de produção, de capital de giro ou mesmo de consumo particular dos associados. Ao contrário das cooperativas de créditos, não tem legislação específica, regulando-se – a princípio – pelo direito civil, como associação privada.
(4) Associação para consumo e habitação	Reunião constituída legalmente ou não, que objetiva reduzir custos de aquisição de bens ou serviços de qualquer natureza. É o caso das “associações de compras coletivas” ou de condomínios de pré-proprietários para a construção associada de casas próprias.

(5) Cooperativas de produtores autônomos entre si	Reúnem produtores autônomos entre si, mas filiados à organização cooperativa, na condição de proprietários privados de seus meios de produção, compartilhando o patrimônio e os ganhos da cooperativa.
(6) Cooperativas de produção ou trabalho	Reúnem produtores ou trabalhadores associados que compartilham a propriedade dos meios de produção e do patrimônio da cooperativa ao mesmo tempo.
(7) Cooperativa de prestação de serviços de agentes autônomos	Formadas por profissionais de mesma capacitação (p.ex.: médicos, ou dentistas etc.) que prestam serviços de forma autônoma entre si, mas cuja cooperativa permite organizar a relação com o mercado através de convênios, consórcios e outras formas de articulação econômica.
(8) Cooperativas de crédito	Fundos mútuos destinados ao financiamento de insumos, de bens de produção, de capital de giro ou mesmo de consumo particular dos associados. São regidas por legislação específica.
(9) Cooperativas de consumo e de habitação (convencionais)	Reunião de consumidores que objetiva reduzir custos de aquisição de bens ou serviços de qualquer natureza. Na classificação, optamos por incluir aí as cooperativas habitacionais que contratam terceiros para a construção de casas ou edifícios (embora sejam regidas por legislações específicas, o objetivo e o caráter têm a mesma delimitação).
(10) Cooperativas de habitação por mutirão ou ajuda mútua	Em que um conjunto de associados se reúne para dividir os custos de produção e o trabalho necessário à construção de suas próprias moradias.
(11) ONGs	Organizações não-governamentais, sem fins lucrativos e com objetivo específico, que eventualmente assumem papéis econômicos para a viabilização de iniciativas associativas.
(12) Empresas autogestionadas por trabalhadores ou empresas recuperadas	Empresas em regime falimentar, cuja massa falida é arrendada por uma associação ou cooperativas de funcionários junto ao síndico legal, e cujos rendimentos são em parte destinados a saldar o passivo da antiga empresa.
(13) Clubes de trocas	Associações de produtores autônomos e independentes que estabelecem entre si relações extra-convencionais de mercado, estabelecendo regras específicas de troca a partir de compensações e moedas alternativas reguladas pelo próprio grupo.

Fonte: CRUZ e SILVA (2001) e observações de campo.

Obviamente, esta é *uma* classificação possível. Entretanto, alguns objetivos teórico-metodológicos da pesquisa, considerados alcançados, permitem apontar alguns elementos interessantes para as definições presentes na Tabela 1:

- a) a busca de um “marco legal” para a economia solidária⁴⁸ deve tomar em consideração a existência de diferenças “de fundo” entre tipos diferentes de iniciativas⁴⁹. Iniciativas de crédito, por exemplo, têm uma estrutura muito diferente das cooperativas de trabalho;
- b) a classificação legal tradicional (cooperativas de trabalho/produção, de consumo, habitacional e de crédito) é muito insuficiente, inclusive, para a legislação sobre cooperativismo – ao menos no Brasil – e o termo “cooperativa” é usado de forma distinta, na legislação de qualquer um dos países, dos princípios cooperativos defendidos pelo movimento cooperativista histórico (os princípios de Rochdale, por exemplo);
- c) se por um lado a definição jurídica das iniciativas está longe de permitir caracterizá-las, ainda assim é importante que se distingam também a partir desse critério, pois as diferenças de possibilidades e limites de mercado de uma cooperativa para uma associação de produtores, por exemplo, estão intimamente ligadas à forma legal que adquiriram;
- d) a melhor forma de definir as iniciativas de economia solidária é partir de sua referência contrária, isto é, caracterizar as iniciativas de economia convencionais, identificando os elementos “não-solidários” presentes em sua estrutura – só então é possível construir “indicadores de solidariedade” que permitam recortar um campo de iniciativas econômicas que possam ser consideradas “solidárias”.

É importante notar, porém, que esses atributos descritos no quadro são absolutamente insuficientes para definir uma iniciativa econômica como *solidária*. A própria

⁴⁸ Um dos objetivos manifestos da pesquisa era contribuir com o Governo do Rio Grande do Sul (na época, mandato Olívio Dutra-PT) na construção de um marco jurídico que permitisse a formulação de políticas públicas de apoio à economia solidária. Alguns projetos já haviam sido apresentados e derrubados pela Assembléia Legislativa e um dos argumentos principais dos legisladores era a inexistência de estudos empíricos comprobatórios da alegada diferenciação entre iniciativas “solidárias” e “convencionais”.

⁴⁹ A legislação sobre cooperativas no Uruguai, por exemplo, guarda esta especificidade e por conta disso é criticada, de maneira geral, pelos dirigentes do cooperativismo uruguaio, que reivindicavam uma legislação única para as cooperativas. Sempre que tive a oportunidade de discutir o tema, propus que fossem relativizadas tais críticas, uma vez que me pareciam cabíveis quanto ao conteúdo da legislação, mas não em relação à existência de legislação específica para cada tipo de associação.

pesquisa (Cruz e Silva, 2001) indicava a necessidade de construir indicadores confiáveis para tal classificação, já que há diferenças na forma de gestão dos empreendimentos que podem descaracterizar qualquer solidariedade em sua formação. Por exemplo: associações de produtores rurais cujo fundamento produtivo reside no uso extensivo da terra e no uso intensivo de trabalho assalariado. Mas, poder-se-ia considerar como “solidárias” iniciativas econômicas fundamentadas, em sua base produtiva, na exploração do trabalho assalariado?⁵⁰

1.3.3. Solidariedade como valor anti-capitalista

A pergunta-chave para que se possa avançar na discussão conceitual, portanto, é a seguinte: *o que diferencia as iniciativas de economia solidária das outras iniciativas, as “não-solidárias”* (ou comumente chamadas na literatura da economia solidária como “empresas convencionais”)?

Ora, a caracterização da empresa capitalista foi e continua sendo um dos objetos privilegiados de análise dos economistas desde os clássicos, recobrando a atualidade no presente, em virtude das transformações operadas pelos processos históricos das últimas décadas (globalização, revolução eletrônica, flexibilização do trabalho etc.). E embora existam óbvias divergências em termos de *approach*, alguns elementos são suficientemente consensuais.

Entretanto, e mesmo assim, isto pouco nos diz a respeito da caracterização das IES. Não se poderia, por exemplo, operar num esquema simples e dicotômico do tipo “o que não é característico da empresa capitalista, é solidário”, pois isto nos levaria a considerar um sem-número de formas não-convencionais como sendo parte da “economia solidária”: desde formas arcaicas de organização da produção e do trabalho (escravidão, servidão etc.) até as formas “flexibilizadas” de trabalho da pós-modernidade, incluindo aí a informalidade.

O termo *economia solidária*, na forma como aparece nos escritos dos autores mais reconhecidos sobre o tema, ao menos aqueles que apresentamos na seção anterior, procura dar conta de uma dimensão ético-moral (*valorativa*, para usar um termo da sociologia) presente

⁵⁰ Este esboço de classificação, portanto, serviu como ponto de partida para a formulação do conceito e para uma tipologia mais bem delimitada, mas teve que ser necessariamente abandonado em função de suas fragilidades conceituais.

nas iniciativas que procura abarcar. Esta concepção, por outro lado, não é nova. Ela estava presente nos escritos, nas idéias e na ação de inúmeras correntes sociais e políticas organizadas, que ao longo dos séculos XIX e XX buscaram expressar sua inconformidade com a estrutura das relações sociais e econômicas típicas da sociedade capitalista.

A questão pode ser destacada, por exemplo, do texto clássico de Engels, “*Do Socialismo Utópico ao Socialismo Científico*”:

“Mais ainda: desde o momento mesmo em que nasceu, a burguesia conduzia em suas entranhas sua própria antítese, pois os capitalistas não podem existir sem os operários assalariados [...]. Ao lado de todo grande movimento burguês que se destacava, eclodiam movimentos independentes daquela classe que era o precedente mais ou menos desenvolvido do proletariado moderno. [...] A reivindicação de igualdade não se limitava aos direitos políticos, mas se estendia às condições sociais de vida de cada indivíduo; já não se tratava de abolir os privilégios de classe, mas de destruir as próprias diferenças de classe.” (ENGELS: 1985, pp. 304 e 305).

Em outras palavras, o termo *solidariedade* empresta (ou procura emprestar) um caráter de reciprocidades, de ajuda mútua, de troca igualitária entre os que participam de determinados empreendimentos econômicos; em outras palavras, tenta de alguma forma indicar um baixo grau de conflito e de enfrentamento inter-individual no interior das iniciativas, ainda que aqueles que o utilizam reconheçam o caráter necessariamente conflituoso do mercado capitalista no qual estão inseridas essas iniciativas.

A idéia de oposição entre conflito e solidariedade, de alguma maneira, nos leva às idéias naturalistas da modernidade, seja em sua versão *humanista*, seja em sua versão *iluminista*. Da *Utopia* de Thomas Morus ao *Contrato Social*, de Rousseau, a idéia de uma sociedade harmoniosa, fundamentada na cooperação dos homens entre si e de uma relação “pura” entres estes e a natureza, pressupunha a eliminação das diferenças de poder e de riqueza, e em boa parte incorporava as utopias radicais reformadoras cristãs (de Thomas Münzer e os anabatistas alemães, por exemplo, sempre citadas por Engels), da “construção do reino de Deus na Terra.”

Qualquer das correntes críticas da sociedade capitalista, seja a dos “socialistas utópicos” do século XIX (Saint-Simon, Fourier, Owen, Prodhoun e outros), seja a de

Marx/Engels, todas elas se referenciaram de alguma maneira nas idéias reformadoras que por sua vez haviam alimentado as grandes revoluções burguesas do século XVIII na França, na Inglaterra e na América do Norte. A crítica anti-capitalista dessas correntes transformadoras estava fundada, essencialmente, na idéia de que o capitalismo não havia abolido as diferenças sociais, como defendiam os próceres revolucionários, senão que as havia metamorfoseado, fundando uma sociedade em que o *conflito* – e não a *harmonia* – seguia vigendo, não mais em função de distinções hereditárias e estamentais, senão em função do acesso à riqueza.

A idéia da *harmonia* em oposição ao *conflito*, da *co-operação* em oposição à *exploração*, e da *fraternidade* em oposição à *guerra*, colocava a crítica anti-capitalista na descendência de uma longa tradição.

Eram esses *valores*, propagados pelo reformismo cristão dos séculos XVI e XVII, adotados pelos revolucionários burgueses do século XVIII e radicalizados pelos socialistas do século XIX, que *informavam* a proposta de uma *outra* estrutura econômica e social.

O termo *solidariedade* só pode inscrever-se historicamente, como correspondente crítico, nesta tradição. Sem dúvida, pode-se questionar a relação existente entre *socialismo* e *economia solidária*, mas convém acercar-nos desde já do fato de que não apenas a trajetória teórica dos autores que abordamos na seção anterior mantém uma clara e íntima relação com estas perspectivas, mas – sobretudo, como veremos – que as chamadas “iniciativas de economia solidária” também possuem esta relação, ainda que assim não pareça num primeiro e superficial olhar.

Por outro lado, o que se quer sublinhar aqui não é uma relação mecânica entre ambos os movimentos, mas sim que a qualificação *solidária* aproxima e articula o fenômeno, e sua dinâmica e seus ideólogos, da crítica ao capitalismo, o que se realiza não apenas no campo da estrutura econômica, mas sim no campo dos valores éticos que ordenam à forma e a trajetória das iniciativas.

1.3.4. Empresas convencionais x empresas solidárias

A partir desta idéia de articulação entre crítica do capitalismo e economia solidária, o esforço teórico de delimitação conceitual desta última e de caracterização das unidades econômicas que a compõem pode ser orientado na busca de elementos ideológicos de crítica anti-capitalista que podem, de alguma maneira, orientar a construção de uma tipologia específica referente a estes dois parâmetros fundamentais da classificação, ou seja, a diferença em relação ao seu objeto de crítica (as iniciativas “capitalistas” ou “convencionais”), de um lado, e sua identidade com os elementos do discurso em que se inscreve (a idéia de igualdade, harmonia e cooperação).

Num quadro sintético, pode-se enumerar alguns desses elementos:

TABELA 2 – Sinopse comparativa entre “empresas convencionais” e “iniciativas de economia solidária”.

	<i>Empresa convencional</i>	<i>Iniciativa de economia solidária</i>
<i>Forma de propriedade</i>	Separação entre produtores diretos e proprietários.	Os produtores diretos são os proprietários.
<i>Divisão do trabalho (concepção e execução)</i>	Separação das funções, sobretudo em relação às decisões-chave no empreendimento.	Indistinção entre agentes de concepção e execução.
<i>Relações de trabalho</i>	Remuneração do trabalho através de salário ou contratação precária de serviços.	Distinções de rendimentos são admitidas apenas coletivamente, em função de critérios de mediação com o mercado.
<i>Hierarquias</i>	Decisões vinculadas à propriedade: alienação dos produtores	Decisões vinculadas à propriedade-trabalho: implicação direta dos trabalhadores-produtores.
<i>Fator de produção estruturante</i>	Capital.	Trabalho.

<i>Controle das tecnologias e do conhecimento</i>	Submetido ao sistema de hierarquias.	Tensões e sínteses conflitivas em torno do acesso e do fluxo das informações
<i>Motivação para empreender⁵¹</i>	Defesa de níveis de vida anteriores, busca de lucros e auto-realização individual pela competição.	Defesa do emprego, sobrevivência econômica e identidade grupal.
<i>Financiamento do capital inicial</i>	Através de capital previamente acumulado pelo(s) empreendedor(es) ou através do sistema bancário, mediante garantias patrimoniais.	(a) Inexistente, ou (b) pela reunião das ferramentas de propriedade e uso dos empreendedores ou (c) através de créditos oriundos de fundos especiais (“solidários”).
<i>Decisões sobre a distribuição dos resultados⁵²</i>	Poder de decisão, e distribuição, de acordo com as quotas de capital dos proprietários ou acionistas.	De acordo com as decisões soberanas da assembléia de sócios, onde cada associado tem um voto.

Fonte – CRUZ: 2004

1.3.5. Um conceito e um recorte

Foram analisadas até aqui, então, três diferentes aproximações possíveis que nos permitissem caminhar em busca de um recorte conceitual suficientemente consistente para a orientação da investigação proposta:

- a) as contribuições teóricas de Luis Razetto, José Luis Coraggio e Paul Singer;
- b) a relação histórica da economia solidária como um discurso inscrito na longa tradição do igualitarismo social/econômico;
- c) as observações empíricas, reunidas a partir de trabalhos anteriores.

A grande maioria dos autores tem procurado escapar à discussão conceitual, uma vez que o debate em torno do tema recém começa. Mesmo assim, o caráter e o objetivo de nosso trabalho nos obrigam a fazê-lo, como obrigação científica e como contribuição social.

⁵¹ Um esclarecimento importante sobre esta questão está presente no texto de BACIC, BALDEÓN e ALMEIDA (2004).

⁵² Agradeço à contribuição da Prof.^a Maria Carolina Souza em relação a este item.

No já referido projeto de pesquisa da Rede Unitrabalho, destinado inicialmente a realizar um levantamento das iniciativas de economia solidária no Brasil, mas executado com um outro recorte em função de condicionamentos circunstanciais, aparece uma noção interessante, ainda que incompleta, da economia solidária. Tratava-se da construção de um *tipo-ideal* (no sentido empregado por Max Weber) que permitisse orientar a busca dos pesquisadores em variadas regiões do Brasil.

“O conceito foi então utilizado com um guia, um parâmetro de referência, com o objetivo de dar unidade à observação dos elementos positivos mais frequentes das experiências que hoje se destacam, bem como das suas principais dificuldades e lacunas, relativamente à sua viabilidade individual e sistêmica. As propriedades de um ESS⁵³ giram em torno de oito princípios, que se espera ver internalizados na compreensão e na prática das experiências associativas: *autogestão, democracia, participação, igualitarismo, cooperação, auto-sustentação, desenvolvimento humano e responsabilidade social*. Tais princípios por certo não esgotam o que se poderia esperar do solidarismo econômico, mas pareceram os mais centrais, além de largamente suficientes para o alcance e as possibilidades de verificação da pesquisa.” (GAIGER et al: 2004, p. 11)

Certamente, tais noções podem orientar, em larga margem, uma investigação sobre o tema. Porém, para uma abordagem mais precisa sobre o tema, seria necessário rediscutir o conjunto de noções que nomeiam tais princípios, produzindo, portanto, um conceito mais sofisticado e preciso, mas de difícil manuseio no campo investigativo. Há também aí um importante viés “produtivista” em relação à economia solidária, o que é comum na literatura sobre o tema, mas que acaba por excluir das análises uma parte importante das iniciativas econômicas ligadas às outras etapas do processo de circulação (*distribuição, consumo e acumulação*).

A opção, então, foi operar a partir de um conceito mais simplificado, mas mais operativo do ponto de vista da pesquisa.

Assim, no presente trabalho, considerarei como *economia solidária*

⁵³ Empreendimento de economia solidária.

o conjunto das iniciativas econômicas associativas nas quais (a) o trabalho, (b) a propriedade de seus meios de operação (de produção, de consumo, de crédito etc.), (c) os resultados econômicos do empreendimento, (d) os conhecimentos acerca de seu funcionamento e (e) o poder de decisão sobre as questões a ele referentes são compartilhados por todos aqueles que dele participam diretamente, buscando-se relações de igualdade e de solidariedade entre seus partícipes.

Tal definição permite uma aproximação suficientemente precisa de nosso objeto e, ao contrário do que possa parecer num primeiro olhar, ampla o suficiente para abarcar um grande conjunto de tipos de iniciativas e ao mesmo tempo excluir um outro conjunto de tipos de iniciativas onde o que predomina não é o igualitarismo característico do discurso da solidariedade, mas sim formas mais ou menos flexíveis de re-edição dos aspectos convencionais da firma capitalista convencional.

A relação com marcos legais já estabelecidos torna-se não-significativa à medida que em nenhum dos países em que se produziu esta investigação há um marco regulatório para a economia solidária e que as outras definições jurídicas – cooperativa e economia social, principalmente – são pouco adequadas para delimitar o fenômeno estudado.

Neste sentido, fica claro, então, que assim como *nem toda cooperativa é uma iniciativa de economia solidária e que nem toda iniciativa de economia solidária é uma cooperativa*, fica explicitada a opção metodológica pela construção de um recorte específico para tal objeto, que não pode ser confundido com outras definições de caráter exclusivamente legal ou formal.

Por outro lado, a inexistência de um marco legal ou de um acordo entre atores sociais e/ou cientistas sociais sobre esta definição impõe limites importantes à nossa capacidade de pesquisa, uma vez que não há registros oficiais de algo que oficialmente não está nomeado.

Portanto, o *modus operandi* da investigação empírica teve que buscar analisar iniciativas econômicas indicadas por atores sociais reconhecidamente envolvidos com o tema, e

terá que basear-se em estimativas a partir de dados pouco confiáveis (porque eles também, em sua maioria, são estimativos), além de interpretar a dinâmica do fenômeno econômico da economia solidária a partir dos dados recolhidos por outros pesquisadores e por nós mesmos ainda que de forma insuficiente do ponto de vista estatístico.

1.4. CONCEITOS LIMÍTROFES: ECONOMIA POPULAR, ECONOMIA SOCIAL E TERCEIRO SETOR

Construir a delimitação de um conceito não significa apenas produzi-lo em sua positividade: é necessário aclarar também aquilo a que o conceito *não se refere*, sobretudo quando se trata de uma categoria teórica que se encontra em franca disputa a respeito de seu significado.

Ao longo da pesquisa que suscitou este trabalho, freqüentemente outros pesquisadores levantavam questionamentos - invariavelmente pertinentes - acerca da utilização da noção “economia solidária”.

De fato, parte importante do esforço deste trabalho, como se vê, é situar precisamente o seu objeto, delimitar suas linhas de análise, permitindo um debate devidamente situado em relação ao tema. Daí a necessidade de distinguir a economia solidária - como fenômeno econômico e social - de outras formas de organização que, ainda que limítrofes (em sua substância), possuem uma dinâmica distinta e que não interessam a esta investigação.

1.4.1. Formal x informal

Um primeiro elemento conceitual a ser esclarecido na discussão sobre a economia solidária é aquele que vincula estruturas de firmas não-convencionais às formas típicas das chamadas “economia popular” e “economia solidária”. Isto é resultado, em parte, do tratamento dado pelos estudiosos da economia popular ao designar com pouco rigor os limites de seu objeto; e por outro lado, por uma confusão igualmente conceitual referente ao tipo de mão-de-obra empregada por este setor, e que tem como consequência uma segmentação específica do mercado de trabalho que *pode* (mas não necessariamente *deve*) ser derivada de sua especificidade como setor da economia.

Segundo Cacciamali, depois de décadas de debate metodológico, a OIT definiu finalmente, em 1993, o setor informal a partir do tipo de estrutura empresarial.

“The informal sector is a subset of household enterprises, i.e. unincorporated enterprises owned and operated by households or household members, either individually or in partnership with others. As opposed to corporations or quasi-corporations; household enterprises are defined in SNA as production units which are not constituted as legal entities separate from their owner(s) and which do not have a complete set of business accounts, including balance sheets of assets and liabilities. Thus, the type of legal organization of the unit and the type of accounts kept are the first two criteria of the proposed international definition of the informal sector.” (OIT, 1993 *apud* CACCIAMALI: 2000, pp. 156-157).

Segundo a mesma autora, um outro texto da OIT, desta vez de 1997, complementa: “persons exclusively employed in production units outside the informal sector are excluded, no matter how precarious their employment situation may be. Thus the concept of persons employed in the formal sector is not identical with the concept of persons employed in the informal employment relationship.” (HUSSMANS *apud* CACCIAMALI: 2000, p. 157).

Da mesma forma, o IBGE, com base nos mesmos documentos da OIT, vem realizando, eventualmente, levantamentos estatísticos referentes à economia informal no Brasil. Em sua edição de 2003, a pesquisa “Economia Informal Urbana” (IBGE: 2003)⁵⁴ informa que

“Para delimitar o âmbito do setor informal, o ponto de partida é a unidade econômica - entendida como unidade de produção - e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida; fazem parte do setor informal as unidades econômicas não-agrícolas que produzem bens e serviços com o principal objetivo de gerar emprego e rendimento para as pessoas envolvidas, sendo excluídas aquelas unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para autoconsumo. [...]

Na operacionalização estatística desta definição, decidiu-se que pertencem ao setor informal todas as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias.” (IBGE: 2003, p. 21)

Com poucas divergências superficiais e uma razoável coincidência no fundamental, o estudo de dois pesquisadores argentinos – Feldman e Murmis – sobre a economia informal em seu país, aborda a questão a partir das mesmas ferramentas metodológicas:

⁵⁴ Ver também: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/notatecnica.pdf>

“Esta tipología contempla que las actividades del sector informal son desarrolladas por personas con inscripciones laborales diferentes. Por un lado, las actividades del sector son realizadas por trabajadores autónomos o cuenta propias, que las desarrollan solos o con ayuda de familiares no remunerados. Por otro, por emprendedores que tienen microempresas con asalariados, es decir que son empleadores. También por los trabajadores familiares no remunerados que asisten a los autónomos o a los emprendedores que también cuentan con trabajadores asalariados en sus microempresas, y por dichos asalariados. [...]

En segundo término, la tipología contempla la importancia que suelen adquirir formas no ‘formalizadas’ de organización y cooperación en el desarrollo de actividades del sector, que no se constituyen como organizaciones, entidades o instituciones estructuradas e instituidas como tales.” (FELDMAN e MURMIS: 2003, pp. 11-12).

Sendo assim, pode-se perguntar: as iniciativas de economia solidária fazem parte da economia informal? Elas estão submetidas à dinâmica específica da economia informal no atual estágio do desenvolvimento do capitalismo, em especial nas condições periféricas que caracterizam as regiões metropolitanas enfocadas neste trabalho? Estas duas questões estabelecem uma pré-discussão importante sobre a dinâmica da economia solidária, à qual voltaremos oportunamente, mas que precisa ser tratada preliminarmente a fim de que possamos delimitar com clareza nosso campo de análise.

A primeira questão diz respeito ao papel da economia informal no desenvolvimento da economia capitalista. Diferentes abordagens sugerem papéis distintos: de um lado, aqueles que consideram o setor informal como uma *disfunção* a ser corrigida; de outro lado, aqueles que vêm a economia informal como um resultado da dinâmica do capitalismo – em especial em sua fase “tardia” –, que engendra formas periféricas e subordinadas de produção, de circulação e de consumo, cujo resultado último é a acumulação ampliada do capital no setor formal, que concentra e centraliza a riqueza; esta perspectiva, além disso, admite que “os atores do setor informal possam não ter como lógica a busca do lucro, mas apenas a sobrevivência de seus proprietários.” (CACCIAMALI: 2000, p. 158).

Uma segunda e importante questão refere-se ao *trabalho informal*, que, como chama a atenção a própria OIT, pode derivar ou não da forma específica de organização e de desenvolvimento do setor informal. É lógico que relações de trabalho *informais* tendem a ser mais comuns no setor informal, mas setor informal e trabalho informal não coincidem totalmente.

Tomando o *trabalho informal* como a “ausência de proteção trabalhista para estas relações” (de trabalho), Ramos (2002) adverte claramente para esse fato. Com base nos dados da Pesquisa Mensal de Empregos (PME) do IBGE, o autor demonstra que o grau de informalidade do trabalho, nos anos 90, no Brasil, cresceu mais entre o setor industrial que no setor de serviços, contrariando a expectativa geral, embora o setor industrial continue apresentando um grau de informalidade menor – cerca de 30% na indústria e cerca de 40% no setor de serviços, em 1999. O próprio autor chama a atenção para o fato de que o trabalho industrial, normalmente, possui uma taxa de formalização bastante mais elevada em relação ao setor de serviços. Entretanto, como se sabe, a reestruturação produtiva dos anos 90 abriu muitas possibilidades de estratégia de gestão em recursos humanos com redução de custos, o que significou – quase sempre – precarização do trabalho: terceirização, sub-contratação, trabalho temporário etc. E se sabe também que foram estratégias adotadas não pelas empresas do setor informal, mas sobretudo pelos grandes contratantes de trabalho.

Numa e noutra questão, é preciso afastar a idéia de que a economia solidária faça parte do setor informal apenas. A grande maioria das iniciativas de economia solidária, pelo contrário, tem buscado e tem conseguido sair da informalidade em busca de melhores condições de sobrevivência, tanto para o empreendimento quanto para os próprios trabalhadores.

É certo que parte da economia solidária, sobretudo quando os empreendimentos iniciam seu funcionamento, é parte do setor informal. Ocorre que empresas recuperadas e cooperativas populares, ou de pequenos agricultores, possuem notórios limites de consolidação e expansão quando não preenchem os requisitos da formalidade econômica, uma vez que o tamanho das firmas atrai a atenção tanto da concorrência estabelecida quanto da fiscalização. A obtenção de crédito, as transações de compra e venda que envolvem recursos mais vultosos, a disputa de licitações, o acesso a mercados mais vantajosos ou mesmo possibilidades de exportação, etc., nada disso está ao alcance dos empreendimentos da economia informal. E empreendimentos associativos, que congregam uma certa coletividade, não podem sobreviver sem alcançar uma mínima escala de produção e de vendas, o que não é possível sem um mínimo de institucionalização – nota fiscal, pagamento de impostos, contas bancárias, contabilidade estruturada, etc. Mais do que isso, é extremamente difícil sustentar um empreendimento onde os trabalhadores são seus proprietários coletivos quando a contabilidade administrativa, as contas

bancárias, o acesso ao crédito e a escrituração patrimonial não estão devidamente regularizados, pois o próprio controle coletivo (interno) fica extremamente prejudicado, e com isso o nível de atrito interno tende a elevar-se, com notórios prejuízos sobre a produtividade.

Portanto, a idéia de “setor informal”, conforme descrito pelos textos especializados no tema – isto é: trabalhadores por conta própria, e micro e pequenas empresas com grau reduzido de estruturação contábil e financeira e pouquíssimo investimento em tecnologia –, aplica-se apenas parcialmente às IESs.

Sendo assim, a dinâmica da economia solidária não se inscreve exclusivamente na dinâmica do setor informal, senão que sua dinâmica específica pressupõe a passagem do setor informal ao setor formal da economia.

Por outro lado, o *trabalho informal* também responde apenas por uma parte dos postos de trabalho gerados pelas IESs, sobretudo na fase de consolidação dos empreendimentos. As pesquisas já realizadas apontam um elevado grau de satisfação dos trabalhadores desses empreendimentos, e um dos fatores que explicam esse resultado é a possibilidade dos trabalhadores readquirirem identidade como trabalhadores formais. Isto se refere especialmente – mas não só – aos direitos previdenciários: aposentadoria e seguro por doença, mas também a outras exigências que a vida comum garante quando há um registro legal da renda gerada: declarações de imposto de renda ou atestados de trabalho permitem acesso ao crediário, à conta bancária, ao talão de cheques etc.

Além disso, a idéia de que a economia solidária é parte do setor informal e geradora de postos de trabalho informal, confunde “trabalho não-precário” com trabalho formal, partindo do princípio que o único padrão aceitável é aquele estabelecido pela legislação européia do pós-guerra. A pergunta mais correta talvez fosse aquela que questiona se esses trabalhadores das IESs, ao tornarem-se donos de seus próprios negócios e gerenciarem seus próprios ganhos e oportunidades – ainda que claramente em condições de desvantagem com relação aos oligopólios, por exemplo – se colocam numa posição inferior ou superior ao do simples

assalariado ou, o que é mais importante ainda, em relação à sua condição social e de trabalho anterior à sua participação nas IESs⁵⁵.

Os textos de Amartya Sen, por exemplo⁵⁶, são fecundos ao explicar a necessidade de questionarmos padrões estabelecidos como sendo a medida “justa” para qualquer avaliação.

Neste sentido, um movimento de raciocínio que (a) agrega ao setor formal um sinal positivo, (b) ao setor informal um sinal negativo e que, finalmente, (c) equipara a economia solidária ao setor informal e o trabalho associativo ao trabalho precário, comete uma série rigorosa de equívocos conceituais que aparecem imediatamente quando estas categorias são questionadas logicamente e, mais ainda, em contraposição aos dados empíricos.

Em outras palavras:

- a) O setor formal da economia também produz postos de trabalho informal e o faz em abundância;
- b) Muitos postos de trabalho informal produzem mais satisfação e bem-estar que muitos outros postos de trabalho formal;
- c) direitos trabalhistas e previdenciários foram o resultado da luta política histórica dos trabalhadores para diminuir a distância que havia entre a renda e a riqueza deles e de seus empregadores, e não para “fazer justiça”;
- d) outras aquisições – materiais e imateriais –, que podem ser medidas objetivamente e que superam as poucas satisfações advindas do trabalho formal, podem justificar plenamente a opção dos trabalhadores por outras formas de inserção no mercado de trabalho que não seja o padrão clássico do *welfare-state*, o padrão da relação empregador-empregado assalariado;
- e) Isto não exime o fato de que o trabalho e o emprego, em geral, ao longo da última década e em especial nos países de que se ocupa este estudo,

⁵⁵ Várias pesquisas realizadas junto a trabalhadores de cooperativas populares e de empresas recuperadas indicam um grau de satisfação elevado dos trabalhadores dessas iniciativas (em relação às condições de trabalho, motivação, ambiente interno etc.), sobretudo quando essas experiências são comparadas a situações anteriores de trabalho, em empresas convencionais. A esse respeito, ver: IBASE/ANTEAG (2004) e FAJN et al (2003).

⁵⁶ SEN (1999; 2000 e 2001).

tornaram-se mais raros e mais precários, e que as condições do trabalho autônomo signifiquem, como regra, condições de trabalho mais dignas do que as do trabalho assalariado;

- f) a informalidade pode ser, e costuma ser, um mero expediente de sobrevivência, mas a informalidade pode ser também uma estratégia de acumulação e, sobretudo, de transposição de “barreiras de entrada” (PENROSE: 1962) para assegurar ao empreendimento uma posição consolidada num dado mercado;
- g) a diversidade de formas da economia solidária, preliminar e superficialmente já apresentada, permite questionar fortemente a idéia de que a economia solidária seja parte e esteja submetida à dinâmica da “economia informal”.

“A tendência a descartar as diversidades interpessoais pode originar-se não somente da tentação pragmática de tornar simples e fácil o exercício de análise (como na literatura sobre a medição da desigualdade), mas também, como se discutiu anteriormente, da própria retórica da igualdade [...]. A luz aprazível desta retórica pode nos induzir a ignorar essas diferenças, ‘desconsiderando-as’ ou ‘pressupondo-as como ausentes’.” (SEN: 2001, p. 62).

1.4.2. Economia popular e economia solidária

No volume recentemente publicado por Antonio Cattani (2003), à guisa de um dicionário das formas econômicas alternativas, no verbete “Economia Popular” – formulado por Icaza e Tiriba – encontra-se:

“Entende-se por economia popular o conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares no sentido de garantir, com a utilização de sua própria força de trabalho e dos recursos disponíveis, a satisfação de necessidades básicas, tanto materiais como imateriais. Nessa compreensão, o conceito remete a duas questões fundamentais:

- a) Refere-se a uma dimensão de economia que transcende a da obtenção de ganhos materiais e está estreitamente vinculada à reprodução ampliada da vida. [...] Assim, além daquelas iniciativas econômicas cujo objetivo imediato é a geração de renda, as atividades da economia popular se verificam nas ações espontâneas de solidariedade entre familiares, amigos e

vizinhos e também nas ações coletivas organizadas no âmbito da comunidade [...]. Citamos, como exemplo, os mutirões para a construção de casas populares, para a limpeza do valão ou a ajuda dos amigos para o conserto do telhado do vizinho; o revezamento para cuidar das crianças enquanto os pais estão trabalhando, a organização de creches comunitárias ou a promoção, pela associação de moradores, de cursos de formação profissional. [...]

b) Refere-se a um conjunto de práticas que se desenvolvem entre os setores populares, manifestando-se e ganhando diferentes configurações e significados ao longo da história da humanidade. [...]”. (ICAZA; TIRIBA: 2003, pp. 101-102).

Nesta perspectiva, “Economia Popular” refere-se a um fenômeno sociologicamente mais amplo do que a chamada “Economia Informal”. E, de alguma forma, expressa com mais clareza o processo de sobrevivência econômica das classes populares. Ou seja: se alguém faz sanduíches e sai a vender de escritório em escritório, é considerado como parte da “economia informal”. Se alguém, de forma autônoma, é contratado para fazer reparos no telhado de outro alguém, também é parte da economia informal. No entanto, se alguém consegue economizar os recursos que despenderia contratando um terceiro para consertar seu telhado, ao mobilizar seus vizinhos para o conserto, está fora da economia? De outra parte, se alguém paga para que uma creche ou pré-escola cuide de seu filho e se este estabelecimento funciona na casa de um vizinho, há aí um processo de economia informal; porém, como se deve denominar a poupança que se origina do rodízio de mães que substitui à creche?

De alguma forma, a economia informal aponta para relações monetárias “positivas”, se assim se pode dizer; mas a economia popular incorpora também “relações monetárias negativas”, ou em outras palavras, valores que são poupados em favor de outras trocas, de trocas não monetárias, mas que poderiam converter-se em gasto e em renda monetária realizando-se como relações mercantis convencionais. Nesse caso, trata-se, como dizem as autoras do verbete, de

“[...] relações sociais calcadas nos valores de comensalidade, reciprocidade e cooperação, [em que] os atores da economia popular criam estratégias de trabalho e sobrevivência que visam não apenas à obtenção de ganhos monetários e excedentes que possam ser trocados no mercado, mas também à criação das condições que lhes favoreçam alguns elementos que são fundamentais no processo de formação humana, como a socialização do saber e da cultura, saúde, moradia etc.” (idem, p. 101).

Afirmam, por outro lado, que quando a informalidade diz respeito a uma parte da cadeia de produção e consumo de iniciativas convencionais - como quando um vendedor ambulante é um mero “atravessador” de produtos do leste asiático, contrabandeados via algum paraíso comercial - ou quando trata-se de uma terceirização que disfarça relações de assalariamento, a economia popular perde seu caráter de “reprodução ampliada a vida” para tornar-se parte do circuito de reprodução ampliada do capital, descaracterizando-se, portanto, como “economia popular”. Haveria aí, portanto, um espaço não interseccionado entre economia popular e economia informal, onde apenas as características “negativas”, típicas desta última, estariam em cena.

Tanto José Luis Coraggio quanto Luis Razeto, como já foi visto, haviam identificado essas formas de “relações econômicas” em suas pesquisas sobre a *economia dos pobres*, assim como Amartya Sen. Outros autores latino-americanos, como Armando Lisboa (1998) ou Lia Tiriba (2001), no Brasil, Pablo Guerra (2002), no Uruguai, ou Orlando Nuñez (1997), na Nicarágua, buscaram estudar e discutir a economia popular a partir de suas manifestações sociais e econômicas. Ainda que suas definições não coincidam inteiramente, há uma clara identidade em termos de seus objetos de pesquisa, bem como na percepção de que a mera distinção entre “economia formal” e “economia informal” está longe de descrever uma parte substantiva da maneira como vivem e sobrevivem milhões de pobres no continente.

Parece claro que, posto desta maneira, os empreendimentos econômicos que fazem parte da economia popular – para além das variadas formas de auxílio e solidariedade social – fazem parte, efetivamente (em sua maioria, mas não em sua totalidade), da economia informal. Por outro lado, torna-se claro que as iniciativas de economia solidária, conforme definidas na seção anterior deste trabalho, podem também ser consideradas, dependendo da abordagem que se faça, como parte da economia popular. Entretanto, também as iniciativas de economia solidária buscam participar da maneira mais efetiva possível do mercado formal, e é bem possível que a grande maioria dos empreendedores da economia popular tenha esse mesmo objetivo, ainda que desde uma perspectiva estática da questão, não o façam.

Como veremos mais adiante, a economia solidária é, justamente, na maior parte das vezes, o resultado da tentativa de agentes da economia popular de potencializarem suas iniciativas com o objetivo fundamental de inserirem-se no mercado formal. Ou ainda: as

iniciativas de economia solidária partem da economia popular, numa condição de informalidade, para – de forma associada – alcançarem a formalidade. Há aí, portanto, um elemento dinâmico na formatação das iniciativas, que ao mesmo tempo tenta superar a dispersão dos agentes da economia popular e de suas condições de informalidade. O acesso à formalidade não é um mero desejo de inserção ou de aceitabilidade, pelo quê ou por quem quer que seja, mas uma condição necessária para sua viabilidade econômica num grau superior ou talvez, mesmo, de mínima sustentabilidade.

Um segundo elemento que diferencia fortemente a economia popular da economia solidária, sob um outro olhar, é uma forte noção de não subordinação dos participantes da IES em relação a seus companheiros de iniciativa econômica, que é elemento *sine qua non* para a categorização da IES, mas sobretudo para sua sobrevivência econômica. Ao passo que na economia popular sobrevive e se reproduz quotidianamente uma miríade de iniciativas baseadas na subordinação familiar ou mesmo no trabalho informal assalariado, as IES pressupõem um compartilhamento dos poderes de decisão e de repartição da renda e do trabalho entre seus participantes. Sem dúvida nenhuma, isto exige um grau de organização e de clareza de objetivos que pressupõe a superação, em larga margem, do senso comum⁵⁷, ao menos por parte das lideranças do empreendimento em sua fase inicial, e que precisam ser universalizados entre os membros da IES ao longo do tempo, sob pena de se perderem esses “princípios fundadores”⁵⁸.

⁵⁷ Utilizamos aqui a expressão “senso comum” de maneira precisa, conforme a concepção de Antonio Gramsci, ou seja, como um conjunto de valores que informam o pensamento e o comportamento das massas trabalhadoras e que são, em linhas gerais, formas vulgarizadas da ideologia dominante. Ver GRAMSCI: 1991.

⁵⁸ Tal afirmação pode parecer um pouco estranha diante da compreensão comum, entre sociólogos e economistas que se aproximam do tema, de que as iniciativas de economia solidária assemelham-se à economia popular em seu caráter (por assim dizer) “desideologizado”. Como veremos mais adiante, isto não corresponde exatamente ao que a observação empírica indica. Por outro lado, deve-se descartar desde já qualquer ilusão utopista de que as IESs representem alguma forma de “gestão socialista” no sentido dado pela esquerda tradicional. A questão é algo mais complexa, mas é importante perceber o caráter não-convencional das iniciativas, o que lhe dá desde agora uma perspectiva fora do que o “senso comum” costuma produzir, muito mais próximo das iniciativas da economia popular.

1.4.3. Economia social e economia solidária

Participando de um conjunto de conferências sobre o cooperativismo basco⁵⁹, em 1995, Krimerman afirmava que

“A social economy is first of all an economy in which the principle of mutual aid is taken very seriously, and indeed is primary. In other words where those transactions are encouraged which benefit all participants and not simply a privileged few. [...]

A second feature, slightly more controversial, that economy must be a built upon a certain wholeness, an integration. [...] And so realms of activity, housewife and worker, that are normally kept separate or fragmented in - let's call it, the *anti-social economy* - are brought together. And this wholeness or integration allowing people to develop many parts of their personality, not just one or fragmented part, is very important, I think, for a social economy.

But, further, for me, social economy means something that is in *fac working*. Not just a dream, a theory, or something on paper, but something that has started the goods or which we can show has the potential to deliver the material goods that are required for sustenance” (KRIMERMAN: 1996, p.).

Ainda que seja, por suposto, uma definição fundamentada apenas em princípios, ela indica de alguma maneira a perspectiva genérica sob a qual se orientam aqueles que estudam e se dedicam ao desenvolvimento da economia social. Isto é particularmente conveniente, aqui, pelo fato de que o significado desta expressão (economia social) é objeto de viva polêmica, e nosso objetivo, então, é tentar sintetizar as diferentes posições acerca da economia social, a fim de poder distinguir tal conceito em relação aos nosso objeto de estudo.

O volume organizado por Vuotto (2003), editado em Buenos Aires, permite uma aproximação da genealogia do tema. O livro traz publicado (e traduzido para o espanhol) o célebre texto de León Walras, originalmente de 1896: *Études d'économie sociale (Théorie de la répartition de la richesse social)*. Nele, Walras ataca, em primeiro lugar, uma pretensa condição ideológica ou não-científica da economia política, identificada segundo ele com a teoria do valor trabalho e esta com o movimento socialista; em seqüência, tenta derrubar os argumentos daquilo que ele chama de “escola espiritualista” (e que são argumentos próprios da escola liberal,

⁵⁹ “Social Economy and Social Participation – the ways of the basques”, promovido pelo Departamento de Trabalho e Seguridade Social do governo da Comunidade Autônoma do País Basco (GOROSTIAGAI: 1996).

segundo nossa percepção dos dias de hoje) e que, segundo seu ponto de vista, acredita que os problemas da economia são essencialmente problemas de natureza moral, de falta de solidariedade ou de cooperação social. Ironizando os argumentos desta última posição teórica, dizia Walras:

“Reformen al hombre, es decir encuéntrense ustedes mismos más justos, más esclarecidos, más fuertes moralmente. Reformen al hombre, es decir respeten en primer lugar todos los buenos pensamientos, todas las actividades bienhechoras y luego ayuden a esclarecerse a los otros, a mejorarse etc.

Ustedes han comprendido, Señores: la reforma económica de las sociedades, en adelante es la reforma moral del individuo. Comprendan bien, les ruego, todo lo que dice esta fórmula. [...] Dice que la miseria, si es que existe, no presenta causas sociales sino que tiene únicamente causas individuales; dice que existen cuestiones de iniciativa individual pero que no existen cuestiones de iniciativa colectiva o común, o cuestiones sociales. Como ustedes aprecian, es todo lo contrario de lo que afirma por su lado el socialismo.” (WALRAS: 2003, p. 31-32).

Como vimos na primeira seção deste capítulo, Walras desenvolvia uma visão estreitamente positivista em relação à ciência econômica: ele acreditava na Economia Social como uma teoria livre de pré-noções e pré-conceitos, que faria mais que investigar as formas de produção da riqueza (como, segundo ele, procedia a economia política), mas trataria de investigar “desde um ponto de vista científico” a natureza das relações econômicas e de seu caráter aplicado, isto é, como uma ciência (pro)positiva, capaz de descobrir as “leis naturais” que permitiram aos homens libertarem-se, socialmente, da pobreza e da escassez⁶⁰, e via isto como algo inerente à coletividade, à sociedade, ao passo que via a cooperação como um processo de escolha individual. Ao que tudo indica, a economia social, na prática, era vista por Walras como uma questão de organização social, de planejamento e de intervenção do Estado, que como legítimo representante da sociedade deveria atuar economicamente para reduzir a pobreza e ao mesmo tempo garantir o progresso técnico e econômico.

Poucos anos mais tarde (1910), um outro francês – Charles Gide - tomava a si a tarefa de avançar teoricamente na definição do objeto e das práticas da economia social.

⁶⁰ “Yo diría: permanezcamos socialistas, es decir progresistas y lleguemos a ser economistas, es decir científicos. Guardemos la fe y adquiramos la ciencia. Unámonos, en lugar de dividirnos, confundamos nuestros estandartes y nuestras divisas y llamemos a ponerse en nuestra fila alrededor de estas, a todos aquellos que creen y estudian.” (WALRAS: 2003, p. 36).

Num artigo em que busca reconstituir a trajetória teórica de Gide em torno da economia social, a partir de um livro por ele publicado naquele ano⁶¹, Vuotto (2003b, p. 41) afirma que “para distinguir las dos ciencias, [Gide] prefiere distinguir la economía política, en los términos de León Walras, como la ciencia de la utilidade social y la economía social como la ciencia de la justicia social”. E cita o próprio Gide, como ilustração:

“Aunque la palabra economía social tal como la tomamos aquí [...] puede ser entendida en un sentido más restringido. Puede ocuparse, sin entrar en el ámbito de la teoría, del campo de las aplicaciones prácticas; no estudiar los *sistemas* y los *programas* de reforma social sino las *instituciones* y *organizaciones* sociales, no lo que debe ser, en tanto que ideal deseable, sino lo que ya existe en cuanto a resultados obtenidos. Incluso, entre estas instituciones, puede limitarse exclusivamente a aquellas que interesan a la clase obrera, porque es especialmente para ésta que hacen falta las condiciones económicas de la vida feliz: en lo que concierne a las clases propietarias, la propiedad constituye una institución social que hace a todas las demás más o menos superfluas. De manera que la economía social de la que nos ocupamos aquí podría ser definida *strictu sensu*: el estudio de todos los esfuerzos intentados para elevar la condición del pueblo.” (GIDE *appud* VUOTTO: 2003, p. 42).

As práticas da economia social, nesta perspectiva, desdobrar-se-iam em dois campos distintos: de um lado, o associativismo ligado às práticas dos atores sociais da classe trabalhadora; de outro lado, o que ele denominava “patrocínio”, onde se inscreviam as ações do Estado (através da legislação social) e da filantropia. Em relação ao associativismo, cabe ressaltar, Gide sublinhava três grandes vertentes da economia social: o movimento sindical, o cooperativismo e o mutualismo.

Assim, se voltamos à citação que abre esta seção, as posições contemporâneas expressas por Krimerman não diferem, em substância, daquelas que Charles Gide derivou das concepções de Walras em sua oposição teórica à economia política.

Da mesma forma, os diretores do CIRIEC-España⁶², no artigo de introdução ao volume publicado em 1999 sobre e a economia social na Espanha, afirmavam:

“El concepto de economía social renace en Francia en la década de los setenta, al constituirse el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas,

⁶¹ “Les institutions de progrès social. Économie sociale.”

⁶² Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa. O CIRIEC-España é associado ao seu congênere original francês, de onde provém, de fato, a sigla: Centre International de Recherches e d’Information sur la Économie Publique, Sociale et Coopératif.

Cooperativa y Asociativas y promulgar en 1982 la *Carta de la Economía Social* que define a ésta area como el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad. [...]

No obstante al dicho, el concepto de economía social no es el único que se utiliza para referirse al amplio sector de empresas y organizaciones cuya actividad se desarrolla entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, de modo que existe una variada proliferación de términos para describir dicho sector, a saber, ‘tercer sector’, ‘tercer sistema’, ‘economía alternativa’, ‘economía asociativa’, ‘sector voluntario’, ‘sector no lucrativo’ o de ‘non profit organizations’ y otros. (BAREA, JULIÁ e MONZÓN: 1999, p. 16).

Ou seja, contemporaneamente, aqueles que se reivindicam como estudiosos da economia social, conscientes ou não da trajetória histórica da expressão e da teoria, continuam de fato a ocupar-se dos mesmos temas.

Nada mais natural, então, que o surgimento de novas formas de produção e de consumo associativas fosse e seja reivindicado como tema de estudo da economia social, como querem os estudiosos que se ocupam da questão.

O dissenso, como no caso da economia popular, não é uma questão de semântica, mas de abordagem teórica. A economia social, assim definida, aborda um número tão grande e tão díspar de objetos de estudo, que se torna quase uma não-categoria. Algo como “tudo aquilo que não pertence às formas convencionais de empreendimento capitalista”. Uma enorme gama de empreendimentos da economia formal e da economia informal estaria, ao mesmo tempo, sob uma mesma classificação: desde as universidades privadas sem fins lucrativos (confessionais ou comunitárias), passando por hospitais filantrópicos, empresas de autogestão, fundos de aposentadoria, instituições de crédito comunitário, cooperativas de crédito, bancos públicos, legislação trabalhista, etc. Enfim, uma gama tão ampla e suficientemente interessante de temas para dar sustentação acadêmica a programas de pós-graduação interdisciplinares, por exemplo, mas jamais para definir um campo específico da investigação social ou econômica, ou para sustentar uma política pública pró-ativa, ou ainda para delimitar teoricamente o fenômeno social e econômico do qual trata este estudo.

Tal formulação tem permitido uma enorme confusão, por exemplo, em torno dos estudos sobre cooperativismo. Como já afirmado anteriormente, o termo “cooperativa” tem servido como um guarda-chuva terminológico para abrigar de forma confortável coisas que não têm nenhuma relação com cooperação. São cooperativas, por exemplo, as iniciativas autogestionárias de Mondragón, no País Basco, assim como mega-empresas com milhares de funcionários, no Brasil. A economia social, como campo de conhecimento tal como defendido por León Walras, Charles Gide e também pelas encíclicas católicas da virada do século XIX para o século XX, têm pouco a dizer sobre inovações sociais com relação à sociedade capitalista e suas formas de reprodução, mesmo que essas questões – é claro – mereçam em todas as hipóteses o olhar atento dos cientistas sociais e dos economistas.

Entretanto, a maior parte dos tipos de iniciativas que conformam a chamada economia social reproduzem diretamente as formas sociais e jurídicas e as relações sociais de produção típicas do capitalismo. Constituem novidade enquanto relações internas entre seus associados, à medida que – por tradição ou por definição – o poder de decisão não representa a participação de capital destes, mas exclusivamente a condição de partícipe, ou seja, pela fórmula “um sócio, um voto”.

O fenômeno em foco – a economia solidária, entretanto, pretende justamente perguntar se há algo de novo, de fato, se a crise do capitalismo e a hegemonia neoliberal dos anos 90, com suas enormes contradições, fizeram emergir algo que possa apresentar-se, ainda que de forma difusa e incompleta, como parte de um novo projeto societário.

1.4.4. Terceiro Setor e Economia Solidária

Em meados da década de 90, Jeremy Rifkin anunciou que não haveria empregos para todos no futuro. É claro que Marx já havia prognosticado isso havia mais de um século, mas pela primeira vez um economista conservador, em plena crista da onda neoliberal, admitia-o. Entretanto, longe das previsões sombrias dos socialistas ou das possibilidades

emancipatórias apontadas por André Gorz em “Adeus ao Proletariado”⁶³, Rifkin prognosticava uma saída “societária” que, sem aderir à idéia de superação do capitalismo apontada por Gorz, de alguma maneira seguia a idéia deste autor em relação ao quê as pessoas fariam/farão de seu tempo e de suas vidas no futuro.

“Nas próximas décadas, o papel cada vez mais contraído do mercado e dos setores públicos afetará a vida dos trabalhadores de dois modos significativos. Aqueles que permanecerem empregados provavelmente verão a redução da sua semana de trabalho, deixando-lhes mais tempo livre. [...] Em contraste, as pessoas desempregadas e subempregadas, em número cada vez maior, encontrar-se-ão afundando inexorável e permanentemente para a subclasse. Desesperadas, muitas recorrerão à economia informal para sobreviver. Algumas trocarão trabalho esporádico por comida e abrigo. Outras voltar-se-ão ao crime e aos furtos de pouca monta.” (RIFKIN: 1995, p. 262).

Entretanto, longe de previsões que ele considera “catastróficas” (a “barbárie do desemprego”) ou “ufanistas” (“o fim da alienação do trabalho”), na opinião desse autor aquilo que será capaz de salvar o futuro será a solidariedade social: o trabalho voluntário, organizado profissionalmente por alguns gestores, pagos por recursos públicos, por doações privadas (de pessoas físicas e/ou jurídicas) ou mesmo financiados pelos próprios contingentes de voluntários.

“O terceiro setor, também conhecido como setor independente ou voluntário, é o domínio no qual padrões de referência dão lugar a relações comunitárias, em que doar do próprio tempo a outros toma o lugar de relações de mercado impostas artificialmente, baseadas em vender-se a si mesmo ou seus serviços a outros. Este setor, outrora crítico para a construção do país, em anos recentes tem deslizado para as margens da vida pública, passado para trás pelo crescente domínio dos setores de mercado e público. Agora que os outros dois domínios estão diminuindo de importância [...] a possibilidade de ressuscitar e de transformar o terceiro setor e de torná-lo um veículo para a criação de uma vibrante era pós-mercado deve ser seriamente explorada.” (idem, p. 263).

Ele afirma que “os ativos do terceiro setor atualmente [1994] equiparam-se à quase metade daqueles do governo federal”, e cita um estudo de Gabriel Rudney (Yale University), no qual se estima que o somatório dos gastos das organizações voluntárias norte-americanas era menor que o PIB de apenas sete países.

⁶³ “A abolição do trabalho é um processo em curso e que parece acelerar-se. [...]. A alternativa está entre as duas formas de gerir a abolição do trabalho: a que leva a uma sociedade do desemprego e a que leva a uma sociedade do tempo liberado.” (GORZ: 1982, p. 12).

Sem dúvida, na velha perspectiva de Charles Gide, esta noção de “terceiro setor” o coloca como parte da “economia social”, ou seja, a filantropia, ainda que de uma forma nova, afastada da noção de “caridade” e muito mais próxima da idéia de “cidadania” ou de “comunidade cívica”.

Lisboa, no já citado compêndio sobre “A Outra Economia”⁶⁴, define o terceiro setor “pelo uso intensivo de trabalho, [compreendendo] qualquer forma de atuação de organizações privadas sem fins lucrativos dirigida a finalidades públicas.” (Lisboa: 2003, p. 253). Numa crítica parcial à maneira como muitos utilizam o conceito, o autor afirma ainda que “somam-se dentro dele atividades extremamente heterogêneas e até contraditórias: voluntariado, formas tradicionais de ajuda mútua, cooperativas, associações civis, ongs, ações de filantropia empresarial e movimentos sociais.” (idem).

A abordagem de Guerra (2002), é bastante similar: “al tercer sector lo podemos definir, en su versión restringida, como ‘el conjunto de organizaciones autónomas de la sociedad civil, con el objeto de producir bienestar, inspiradas en valores solidários, cuyas eventuales ganancias monetarias no se dividen entre los asociados’.” (p. 199). Gaiger, por sua vez, propõe alguns indicadores para a caracterização das instituições do terceiro setor:

“(a) não fazem parte do aparelho de Estado, sendo, portanto, não-governamentais; (b) são autogerenciáveis, possuindo, então, larga margem de autonomia institucional; (c) envolvem o voluntariado, em algum grau de suas atividades; (d) não possuem finalidade de lucro, sendo movidas pela benemerência e agindo em prol de causas de interesse público.” (GAIGER: 2001, p. 141)

Essa noção mais estrita do “terceiro setor” – utilizada ao mesmo tempo por Lisboa, por Guerra e por Gaiger, e que ultimamente vem predominando no debate - esvazia de alguma forma o sentido operado por Rifkin e muitos outros autores do terceiro setor como sendo qualquer atividade social e econômica que não faça parte do sistema privado-mercantil ou do sistema público-estatal, num sentido próximo ao de economia social proposto por Gide.

⁶⁴ CATTANI et al: 2003.

Mesmo assim, como veremos mais adiante, esse “terceiro setor” assim compreendido, tem cumprido um papel fundamental no fomento às iniciativas de economia solidária, nas quatro cidades pesquisadas neste estudo.

Todavia, economia solidária e terceiro setor, portanto, não se confundem, a não ser também no caso em que se queira que uma noção abarque fenômenos díspares, originados e dinamizados a partir de estruturas de ação social distintas.

1.4.5. Considerações finais sobre a questão conceitual – a economia solidária

A construção de um conceito, noção ou categoria teórica, na ciência pelo menos, é sempre um processo lento, polêmico e só raramente conclusivo.

É tão comum o surgimento de termos diferentes para designar fenômenos iguais ou ao menos muito parecidos, quanto a utilização de um mesmo conceito para nomear situações históricas bem distintas.

Foucault (1995, p. 5), na introdução de “As Palavras e as Coisas”, cita um texto de Jorge Luís Borges (que eu não li, infelizmente), que por sua vez fala de “uma certa enciclopédia chinesa”, onde aparece uma divertida taxionomia zoológica. Nela, os animais estariam divididos nas seguintes categorias: “a) pertencentes ao imperador, b) embalsamados, c) domesticados, d) leitões, e) sereias, f) fabulosos, g) cães em liberdade, h) incluídos na presente classificação, i) que se agitam como loucos, j) inumeráveis, k) desenhados com um pincel muito fino de pêlo de camelo, l) et cetera, m) que acabam de quebrar a bilha, n) que de longe parecem moscas.”

Nomear as coisas, é claro, é um exercício de poder e não é algo trivial ou de menos importância. Daí o debate em torno do conceito “economia solidária” — sua pertinência, seu significado, sua abrangência — deslocar-se do mero debate acadêmico, para incorporar-se aos olhares e propostas de um espectro amplo de atores sociais, do movimento sindical aos formuladores de políticas públicas, de instituições religiosas a organismos econômicos multilaterais.

Um pequeno exemplo ilustrativo: ao longo do Governo Olívio Dutra, no Rio Grande do Sul, entre 1999 e 2002, houve um importante esforço da Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais em construir políticas públicas dirigidas àquilo que o *staff* da secretaria considerava como iniciativas de economia solidária. Muitos dos benefícios originados dessas políticas públicas idealmente dirigidas à economia solidária foram apropriados por cooperativas onde a autogestão nunca foi nem ao menos uma proposta; outras, simplesmente não puderam ser implementadas porque o formato jurídico das iniciativas – empresas de capital fechado ou de capital aberto – era incongruente com qualquer classificação à parte das empresas convencionais, ainda que suas experiências autogestionárias fossem reconhecidas por todos. O mesmo esforço legislativo pode ser presenciado no Governo Autônomo de Buenos Aires e na legislatura da Província de Buenos Aires em relação às chamadas “empresas recuperadas”. A tentativa de “recortar” as iniciativas políticas de forma coerente com as pretensões dos gestores públicos esbarrava sempre na dificuldade de delimitação conceitual das iniciativas às quais pretendiam beneficiar⁶⁵.

Assim, o exercício da definição, reiteramos, constitui sempre um exercício de poder, e sua legitimidade é sempre discutível justamente porque não há qualquer neutralidade axiológica, mágica, que permita ao pesquisador uma definição meramente “técnica” de seu objeto.

A opção adotada neste trabalho remete, então, a uma opção teórico-metodológica que se inscreve numa dada tradição ético-política, informadas (ambas) por evidências empíricas com as quais pretendemos trabalhar ao longo do estudo.

Retomando a definição de “economia solidária” construída no capítulo anterior⁶⁶, pode-se ressaltar que o recorte teórico que consiste a definição está amparado

⁶⁵ No final de 2005, a Assembléia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul aprovou um projeto de lei, encaminhado em 2003 pelo Deputado Elvino Bohn Gass, que estabelecia a obrigação do Governo do RS de estabelecer políticas públicas de apoio à economia solidária. O então governador, Germando Rigotto, vetou a proposta.

⁶⁶ “O conjunto das iniciativas econômicas associativas, nas quais (a) o trabalho, (b) a propriedade de seus meios de operação (de produção, de consumo, de crédito etc.), (c) os resultados econômicos do empreendimento, (d) os conhecimentos acerca de seu funcionamento e (e) o poder de decisão sobre as questões a ele referentes são compartilhados por todos aqueles que dele participam diretamente, buscando efetivamente relações de igualdade e de solidariedade entre seus partícipes.”

fundamentalmente na noção marxista de “relações sociais de produção”, que confere a cada modo de produção uma caracterização específica.

Em outras palavras, o que as iniciativas pesquisadas têm em comum — como se viu no quadro comparativo entre IESs e empresas convencionais, apresentado na seção anterior — é sua dinâmica de negação-conservação-superação das relações sociais de produção capitalistas, a medida em que, organizando-se internamente fora da estrutura de relações sociais típicas do capitalismo, estão submetidas à sua lógica de mercado.

É certo que isto não é algo novo na história do capitalismo, mas possui especificidades históricas importantes em relação a períodos anteriores e nos quais as formas associativas de produção e consumo desenvolveram experiências importantes. Esta “especificidade histórica” tem a ver com a característica tardia do capitalismo contemporâneo, com sua incapacidade singular de reproduzir-se em escala ampliada no conjunto do planeta.

A delimitação proposta do objeto, portanto, toma em consideração esses três elementos teórico-práticos, a saber:

- a) a discussão teórica construída até aqui pelos autores interessados e dedicados ao tema;
- b) uma visão-de-mundo teoricamente orientada a partir de uma epistemologia crítica;
- c) as evidências empíricas reunidas ao longo da pesquisa.

1.5. A DELIMITAÇÃO DO CAMPO DE INVESTIGAÇÃO: TERRITÓRIOS E TIPOLOGIAS

1.5.1. Quatro cidades em três países

O conceito de “economia solidária”, até aqui, apareceu como um *constructo teórico*. É importante salientar que, como tal, não constitui um mero *tipo ideal*, mas é resultado de um conjunto de pesquisas e análises já produzidas por autores diversos e confrontado com explorações anteriores no campo de pesquisa.

Investigar a dinâmica econômica destas iniciativas – sua gênese, articulações, implicações e cenários – exigia uma observação empírica, que permitisse contatar seus agentes, a fim de levantar dados e testar hipóteses. Diferentemente de boa parte das investigações econômicas, as informações disponíveis sobre a economia solidária carecem de dados, prévia e sistematicamente recolhidos, como costumam ser a maioria dos levantamentos referentes ao comportamento da economia, em suas dimensões macro e micro.

Obviamente, um objeto de estudo cuja definição permanece inconclusa, como é a economia solidária, não permite o estabelecimento – ainda, ao menos – de dados estatísticos historicamente formulados. A consolidação futura deste campo de investigação permitirá, como no caso da “economia informal” ou da “economia social”, o estabelecimento de séries históricas a partir de investigações empíricas sistemáticas. Até lá, como no caso presente, as análises terão de partir de dados empíricos recolhidos de maneira limitada e muitas vezes insuficiente, e de modo geral mais ricas do ponto de vista qualitativo que do ponto de vista quantitativo.

Dada esta situação, e na impossibilidade de acessar recursos suficientes para uma pesquisa de maior fôlego, o projeto foi obrigado a delimitar territorialmente a pesquisa e a lançar mão de dados recolhidos também por outros autores, com as mesmas limitações, o que não impediu, entretanto, a formulação de uma análise adequada e suficientemente generalizável.

Um segundo elemento importante, na definição do recorte do objeto, dizia respeito à possibilidade de que fossem comparados dados de outros países, que não só o Brasil, a

fim de afastar a idéia de uma “exclusividade fenomênica”, restrita a uma conjuntura especial e específica de um único estado nacional.

A escolha sobre os países do Mercosul obedeceu a um triplo critério:

- a) os fatores coincidentes da formação histórica desses países, ainda que com especificidades importantes;
- b) um histórico de problemas e de políticas econômicas similares nas últimas décadas;
- c) a possibilidade de estabelecimento de políticas conjuntas entre atores sociais e governamentais, dada a realidade do bloco econômico.

Por fim, em função da amplitude de território e populações, em contraste com a escassez dos recursos de pesquisa, optou-se por reduzir o campo de análise a um conjunto de cidades que, não sendo estatisticamente significativo, fosse econômica e socialmente representativo dos países pesquisados.

As cidades escolhidas, para efeitos comparativos foram:

- São Paulo e Buenos Aires, e seus conurbanos, por se tratarem do eixo econômico central do Mercosul, representando em seus respectivos países o eixo em torno do qual giram as decisões centrais dos dois países chave do bloco econômico;
- Montevideo, por ser a capital e o centro econômico de um dos países-membros do bloco, além de ser um país com uma projeção política e econômica tradicionalmente relevante, mesmo apesar de suas modestas dimensões territoriais e populacionais;
- Porto Alegre, por sua comparabilidade com Montevideo, em termos populacionais, e por ser uma cidade com uma tradição recente, mas importante, em termos de Brasil, relacionada a iniciativas de economia solidária, sobretudo ao longo dos governos municipais do Partido dos Trabalhadores, bem como por sua condição de referência em termos de

políticas alternativas, o que lhe rendeu sediar o Fórum Social Mundial em diversas ocasiões.

As facilidades de deslocamento entre Buenos Aires e Asunción, no Paraguai, teriam permitido uma exploração ao menos indicativa também nesta cidade. Entretanto, dificuldades no estabelecimento de um contato institucional impediram de incluí-la no recorte de pesquisa.

Desta forma, buscou-se identificar e investigar iniciativas de economia solidária, a partir do conceito formulado em São Paulo, Buenos Aires, Porto Alegre e Montevideo, cidades importantes do Mercosul, o que permitiu alguma generalização em termos de análise para o conjunto dos países e do bloco como um todo. Convém ressaltar que a pertinência dessa generalização voltará a ser discutida na conclusão, em função da avaliação e da análise que se possa fazer a partir dos dados levantados.

1.5.2. A tipologia das iniciativas

Um primeiro dado relevante das investigações realizadas é que os tipos de iniciativas que existem nas quatro cidades são rigorosamente os mesmos, guardando entre si diferentes proporções em termos de importância econômica e social em função de especificidades históricas em cada país e em cada cidade.

Tomando-se em consideração, de forma rigorosa, o conceito construído teoricamente na primeira parte deste trabalho, podemos enumerar os seguintes tipos de iniciativas que correspondem aos limites da noção teórica e que existem em todas as cidades pesquisadas:

- a) associações ou cooperativas autogestionárias, de produção ou de trabalho;
- b) empresas recuperadas pela autogestão dos trabalhadores;
- c) cooperativas ou outras formas jurídicas associativas destinadas à produção e gestão da moradia;

- d) cooperativas ou outras formas jurídicas associativas destinadas ao consumo coletivo de bens ou serviços, geridos diretamente pelos associados, incluindo-se aí os “clubes de trocas” ;
- e) cooperativas ou outras formas jurídicas de crédito e financiamento, onde o uso e a gestão dos recursos é feita diretamente pelos participantes do sistema.

Além disso, a pesquisa abrangeu também as políticas públicas e as iniciativas civis (“Terceiro Setor”) destinadas a apoiar a formação das IESs.

Em função do caráter urbano da pesquisa, não foram consideradas importantes iniciativas nas áreas rurais, como por exemplo as cooperativas de produção vinculadas aos assentamentos de reforma agrária sob a influência do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem-Terra, no Brasil, ou ainda comunidades rurais constituídas coletivamente a partir de identidades étnicas, como diversas colônias agrícolas de descendentes de imigrantes europeus, na Argentina e no Uruguai, ou originadas de quilombos de escravos fugitivos de origem africana, no Brasil.

Abaixo, tomando sempre em consideração o conceito de IES formulado, estão caracterizados os tipos de iniciativas que serão descritas e analisadas ao longo desta parte do trabalho.

1.5.2.1. Cooperativas populares

A qualificação “autogestionária” distingue as cooperativas em que os trabalhadores são ao mesmo tempo proprietários, controladores e produtores na iniciativa, daquelas em que se separa claramente os processos produtivos dos processos decisórios. A construção de indicadores mais precisos em relação a esta característica, como também em relação às demais, é objeto de um extenso conjunto de pesquisas sociológicas e de discussões políticas para a formulação de legislação pertinente sobre o tema. Mesmo assim, o critério fundamental a ser levado em consideração, aqui, diz respeito a dois elementos centrais em relação aos processos de decisão nas iniciativas: (a) a soberania plena da assembléia de sócios em

relação às decisões da iniciativa; (b) a garantia de participação efetiva dos associados nas assembleias e processos decisórios.

Nas cidades pesquisadas, as origens dessas cooperativas são variadas (embora se tenha feito questão de diferenciar aquelas oriundas de processos falimentares de empresas convencionais já anteriormente constituídas – as chamadas “empresas recuperadas” – de iniciativas originalmente coletivas e/ou cooperativas), e vão desde a formação de agrupamentos de trabalhadores de mesmo ofício que se constituem autogestionariamente até iniciativas apoiadas por entidades públicas ou do terceiro setor, como instituições religiosas, universidades, instituições inter-cooperativas ou sindicais. Estão incluídas também variadas formas de associação de produtores agrícolas, notadamente aquelas constituídas nos espaços de intermédio das zonas urbanas periféricas e das zonas rurais (o chamado espaço “rururbano”).

1.5.2.2. Empresas recuperadas

Um número significativo de cooperativas e de empresas autogestionárias nas áreas de indústria e serviços se formaram nessas cidades a partir e ao longo dos anos 90, as quais se originaram do processo de falência de empresas que já funcionavam anteriormente de forma convencional, e que através de processos sociais variados – combinando, em geral, lutas sindicais e ações judiciais – foram colocadas sob o controle de seus ex-empregados.

Seu funcionamento, em linhas gerais, não difere das cooperativas e associações autogestionárias. Entretanto, como se verá, sua forma de gênese específica acaba derivando relações e estruturas significativamente diferentes, que repercutem também significativamente em sua capacidade de viabilização econômica, de crescimento e de gestão.

1.5.2.3. Construção de moradias por ajuda mútua

Nas cidades pesquisadas, há muitos casos em que a construção da moradia tem sido objeto de organizações coletivas estruturadas para sua realização, onde o trabalho assalariado é inexistente ou insignificante.

Logicamente, há ações baseadas na ajuda mútua – de tipo comunitário ou “*vecinal*” – que são isoladas, sem a constituição de um coletivo organizado e estruturado para isto, não sendo caracterizadas, portanto, como “economia solidária” (talvez caiba aqui a noção de “economia popular”).

De outro lado, há também iniciativas econômicas de produção ou de trabalho, como cooperativas de construção civil, cujo objetivo é ofertar produtos e serviços ao mercado, ao invés de viabilizar o consumo de seus participantes; ambos os casos – associações ou cooperativas para construção e para ajuda mútua, ou cooperativas de trabalho de construção civil –, evidentemente, são tipos distintos de IESs. Porém, ambos se distinguem, ainda, das ações isoladas de vizinhos e comunidades que se juntam em um determinado final de semana, por exemplo, para construir a casa de um ou outro amigo/vizinho.

Da mesma forma que em relação ao consumo doméstico, também, cooperativas habitacionais de tipo tradicional, vis a vis as cooperativas de consumo tradicionais, contratam trabalhadores assalariados e mantêm tanto os trabalhadores quanto mesmo os associados longe das decisões estratégicas das iniciativas. Sendo assim, não são consideradas IESs.

1.5.2.4. Iniciativas autogeridas destinadas ao consumo coletivo

Das categorias pesquisadas, esta é que tem menor incidência em termos de levantamento e de descrição, embora tenham um impacto bastante importante sobre a vida de seus participantes. Como exemplo claro desse tipo de iniciativa estão as “hortas comunitárias”, presentes em muitos pontos das quatro cidades pesquisadas (em grau diferente de incidência), os “grupos de compras coletivas” (presentes especificamente em Porto Alegre) ou os “comedores populares”, na grande Buenos Aires, embora nem sempre esses possam ser considerados como IESs.

A característica fundamental dessas iniciativas é a formação de uma associação democraticamente gerida cujo objetivo é reduzir os custos de reprodução da vida, procurando baratear o consumo doméstico através da reunião do esforço e dos recursos econômicos de seus participantes.

Podem existir, também, iniciativas para ofertar bens e serviços no mercado mediante a comercialização, como por exemplo, através de um supermercado estruturado como uma “cooperativa de trabalho”. O objeto e o objetivo das iniciativas são distintos, é claro, e ambos se diferenciam claramente das “cooperativas de consumo” tradicionais, como o antigo “Hogar Obrero” na Argentina, ou a “Coop” no ABC paulista, onde as iniciativas contratam trabalhadores assalariados, que são empregados da cooperativa, de cujas decisões eles não participam. Aliás, em geral, nem mesmo os próprios associados são chamados a participar de seus processos decisórios, nesses casos.

Fazem parte deste grupo, também, os chamados clubes de trocas. São associações de caráter civil, podendo eventualmente assumir a forma jurídica de cooperativa, cujo objetivo é permitir a troca direta de bens e serviços ofertados por seus sócios, evitando ou dispensando o uso da moeda convencional, emitida e regulada por emissores estatais.

Esta forma de comercialização, que de alguma maneira remete às formas primitivas de consumo e acumulação, tem sido experimentada em diversos países centrais, em escalas e formas de estrutura variadas. Sua expansão em termos de conceito e mesmo em termos de comércio internacional foi um dos elementos geradores da iniciativa internacional conhecida hoje como “comércio justo”⁶⁷.

Em geral, os clubes de troca que funcionam no Mercosul contam com alguma “moeda alternativa” que viabiliza as trocas a partir da função “meio circulante”, que se complementa com uma contabilidade informatizada das trocas, facilitando a regulação dos sistemas.

1.5.2.5. Iniciativas de crédito solidário

⁶⁷ “O comércio justo se vincula ao consumo ético [...] assim como com a troca e a moeda social como meio de câmbio nas economias locais e regionais, e especialmente para os grupos de maior marginalidade e pobreza, e também para outros setores sociais. [...] Não apenas deve analisar-se [*o comércio justo*] como uma estratégia de comercialização, mas também de promoção da produção local possível e sustentável, geração de emprego, relações de equidade entre mulheres e homens e entre gerações, mobilização de valores étnico-culturais, desenvolvimento a partir do espaço local.” (FRETEL e ROCA: 2003, p. 35).

O crescimento da economia informal tem levado à multiplicação das iniciativas de crédito destinadas aos pequenos tomadores, o chamado “microcrédito”. Este, operado simplesmente na forma de política pública de redução de custos financeiros, como forma de impulsionar os pequenos empreendimentos, está longe de caracterizar-se a partir dos princípios da economia solidária⁶⁸.

Da mesma forma, o funcionamento de cooperativas de crédito baseadas no modelo tradicional de cooperativa, assim como nas cooperativas de consumo e habitacionais, isto é, com contratação massiva de funcionários assalariados (não associados) e rígida separação entre associação e gestão, não permitem caracterizar tais iniciativas como IESs.

É claro que pode haver diferenças jurídicas e administrativas importantes entre bancos comerciais ou públicos, de um lado, e cooperativas de crédito, de outro. Entretanto, os fundamentos conceituais que permitem diferir as IES das empresas convencionais estão, de modo geral, muito distantes da realidade dessas cooperativas de crédito.

Nos casos da Argentina e do Uruguai, porém, como se verá, há traços bastante interessantes de solidariedade e autogestão presentes em várias das iniciativas pesquisadas. Algumas dessas características incluem a participação efetiva dos associados nas decisões das agências “de ponta”, inclusive (como no caso do Banco Credicoop, na Argentina), e a prioridade manifesta de atendimento das demandas das pequenas e médias empresas (PMES), bem como das outras organizações cooperativas, de modo geral.

1.5.3. Sobre a dinâmica da economia solidária

Como se verá ao longo deste trabalho, os tipos e a dinâmica que incorporam as iniciativas de economia solidária são essencialmente os mesmos, nas quatro cidades pesquisadas. As diferenças que existem, em termos de pesos de um ou outro tipo de iniciativa, de uma maior ou menor capacidade de inserção no mercado, de um grau maior ou menor de inter-cooperação econômica ou política, etc., dizem respeito aos resíduos do processo histórico de cada um dos Estados-nação. Dizemos “resíduos do processo histórico” exatamente porque a partir do final dos

⁶⁸ Abordaremos *en passant* essas iniciativas, quando tratarmos das organizações de apoio à economia solidária, do Terceiro Setor ou na forma de políticas públicas.

anos 70, com o processo de globalização, essas diferenças históricas tendencialmente se apagam, dando lugar a um entrelaçamento mais profundo dos países entre si e a uma aproximação razoavelmente homogênea em relação ao mercado e à comunidade internacionais. A diferença de estilos e de ritmos nesse processo resulta, justamente, das distinções históricas dos países e regiões, da forma diferenciada como eles “havia[m] chegado até aqui”.

Assim, a origem das IESs em cada lugar, como se buscará demonstrar, está relacionada a dois fatores, fundamentalmente, que se articulam, produzindo essas homogeneidades e heterogeneidades do processo.

O primeiro deles – cada vez mais igual nas quatro cidades pesquisadas – diz respeito aos resultados sociais do processo de inserção da América Latina no capitalismo globalizado. Esses resultados não podem ser identificados geograficamente. Se existem diferenças claras entre Argentina, Uruguai e Brasil, em termos agregados, há diferenças óbvias, também, entre São Paulo e Piauí, ou entre Buenos Aires e a província de Jujuy, por exemplo. Talvez os bairros de Jardim Paulista e Puerto Madero sejam mais “próximos” entre si, que o Jardim Paulista do Capão Redondo, numa cidade, ou Puerto Madero das *villas del Bajo Flores*, em outra. Já não se trata propriamente de diferenças nacionais, senão de diferenças sociais incorporadas ao cotidiano das quatro cidades, que comportam dentro de si micro-regiões e populações com “inserção global”, de uma parte, e outras micro-regiões e populações marginalizadas do acesso ao trabalho e dos padrões de consumo “globais”, ou mesmo, inclusive, de períodos anteriores, em seus próprios países e cidades⁶⁹.

Esse resultado sócio-econômico dos processos históricos dos últimos vinte anos se combina, em cada caso, às formas políticas e culturais desenvolvidas pela classe trabalhadora (que é a protagonista da economia solidária) ao longo de sua história, em cada país. Isto quer dizer, em palavras fortes, que 300 anos de escravidão no Brasil, que uma legislação socialmente avançada desde princípios do século XX no Uruguai, ou mesmo que um tipo clássico de populismo (o peronismo) na Argentina, entre tantos outros fatores, produzem uma cultura no mundo do trabalho que, por sua vez, condiciona a capacidade dos agentes em estabelecerem laços de solidariedade e construírem mecanismos de autogestão.

⁶⁹ HARVEY (1993); SASSEN (1998).

Esses dois elementos – (1) as transformações estruturais da economia contemporânea na América Latina e (2) a cultura do mundo do trabalho em cada país e em cada região – prefiguram, em larga medida, o alcance e a dinâmica da economia solidária em cada cidade.

1.6. UMA INTRODUÇÃO À DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

1.6.1. Economia e sociedade

A formação e o funcionamento de iniciativas de economia solidária e ações de apoio, de estudo ou de acompanhamento, etc., em relação ao tema já visto até aqui, deve tomar em consideração dois aspectos fundamentais da vida social: de um lado, as determinações da vida econômica, ou seja, os aspectos relacionados à produção, à circulação, ao consumo e à acumulação de coisas que podem servir para a reprodução da vida, que podem adquirir valor de uso ou de troca; de outro lado, as representações valorativas da vida social, como crenças, signos, discursos, ideologias. Esta necessidade, embora possa ser recomendada, como princípio metodológico para qualquer estudo relativo a fenômenos sociais, torna-se imperativa no caso da ES e de suas iniciativas, pelo simples fato de que essas duas esferas constituem os elementos distintivos das iniciativas desse tipo. Também se pode argumentar que, desde uma perspectiva crítica, pode-se avaliar que todas essas dimensões estão presentes em todos os empreendimentos econômicos, e não apenas naqueles de economia solidária. De fato, assim é. Entretanto, raros economistas e raros cientistas sociais buscam dar conta das diversas dimensões existentes nessas estruturas.

No caso da economia solidária, torna-se impossível ignorar qualquer dos aspectos colocados, pois as IES, como se viu, pressupõem caracteristicamente a existência de iniciativas de caráter econômico que comportam caracteres sociológicos específicos.

O primeiro aspecto toma em consideração as possibilidades dos empreendimentos garantirem a reprodução material da vida daqueles que deles participam. Vinculam-se, do ponto de vista microeconômico, às questões referentes a qualquer empreendimento econômico que sobrevive em meio à sociedade capitalista: financiamento, crédito, tecnologia disponível, acesso a mercados, possibilidades publicitárias, janelas de oportunidades mercadológicas, gestão de produto, gestão de processos, gestão de recursos humanos, produtividade, etc. Estão condicionados, também, pelas determinações mais gerais de escala macroeconômica: os níveis de emprego, de renda, de consumo; a distribuição da riqueza e

seus efeitos sobre a poupança, o investimento e o consumo; o caráter e a profundidade dos multiplicadores econômicos; as relações mais gerais entre câmbio, juros, salários etc. Estão submetidos, portanto, à dinâmica econômica mais geral, que submete todos os seus agentes a uma mesma lógica e a uma mesma estrutura de mercado.

O segundo aspecto refere-se às correlações “espirituais” (como diria Marx) da vida: da política, da história das classes sociais, de sua cultura, de seu imaginário, de suas formas de organização, de ação e de relacionamento; vincula-se às formas históricas através das quais a sociedade procura estruturar-se para sua própria reprodução. Comporta também relações de micropoder (de estrutura das famílias, de organização comunitária, de ação sindical, etc.) e relações de macropoder (determinações políticas mais gerais: condicionamentos legais, luta ideológica, produção científica, manifestações artístico-culturais, etc.), que se articulam e se interdeterminam.

Não se trata, portanto, quando se fala em *dinâmica da economia solidária*, de uma delimitação meramente econômica do objeto; não se trata apenas de superar a dicotomia analítica entre micro e macroeconomia, introduzindo aí os elementos do tempo econômico e a análise das articulações entre micro e macro (tal como proposta por POSSAS: 1987).

Não se trata, por outro lado, de compreender apenas as motivações e condicionamentos ideológicos diferenciados das iniciativas de economia solidária. Porque ou elas fazem parte do mercado capitalista, ou justamente se esforçam por sobreviver em sua negação.

Comportam, portanto, ao mesmo tempo, elementos objetivos e subjetivos.

Compreender a *dinâmica da economia solidária* significa, então, compreender as formas específicas como se articulam as condições econômicas de viabilidade e sobrevivência das iniciativas, de um lado, e os condicionamentos sócio-históricos de seus agentes na construção de alternativas de controle e gestão dos empreendimentos, que são diferentes daquelas presentes nas iniciativas econômicas convencionais.

De um lado, nos obriga – por exemplo – a conhecer as condições de viabilização de pequenas e médias empresas em mercados oligopolísticos (e mais ainda: em mercados oligopolísticos de caráter periférico); nos obriga a estudar e discutir as formas de sobrevivência dos mais pobres e suas relações com o circuito do capital; nos leva a buscar as

determinações empreendedorísticas específicas do tipo de “empreendedor solidário”, com suas capacidades e debilidades específicas; nos coloca frente ao problema das condições de poupança e de investimento, e da capacidade de acesso ao crédito por parte de iniciativas com características especiais; nos questiona sobre as possibilidades do desenvolvimento e do emprego de alternativas tecnológicas ou do papel do Estado na definição de mecanismos de controle e/ou de proteção a esse ou àquele setor econômico.

De outro lado, nos obriga também a discutir a existência ou ausência de relações de cultura solidária entre aqueles que participam das IESs, o que nos remete, por sua vez, à história da formação das classes sociais e de suas manifestações políticas e culturais; nos faz perguntar sobre a relação específica dos trabalhadores de um dado território com a elite econômica e com a elite política dirigente desse território, de suas experiências, “derrotas” e “vitórias”; do significado que o sindicalismo, que o cooperativismo, que o socialismo, que a solidariedade, etc., adquiriram no imaginário desses trabalhadores.

1.6.2. Formações sociais e modos de produção

A economia solidária, conscientemente ou não, representa uma contestação às relações sociais de produção capitalistas – uma “subversão” das relações de propriedade, de poder e de apropriação da riqueza produzida que são típicas do capitalismo e das iniciativas econômicas convencionais do sistema capitalista. Entretanto, os mecanismos de sobrevivência econômica dos empreendimentos, incluindo a necessidade permanente de acumulação de capital, põem a questão, também, na órbita do funcionamento e da dinâmica da economia capitalista. Estão incluídos aí todos os mecanismos de concorrência capitalista, típicos dos empreendimentos convencionais. A observação de campo empreendida neste trabalho demonstra que as IESs que buscam ou buscaram ignorar as determinações do processo de concorrência capitalista, ainda que em escalas muito modestas, foram incapazes de subsistir como IESs.

Assim, ao articular mecanismos econômicos tipicamente capitalistas a mecanismos sociais tipicamente anticapitalistas, a economia solidária se coloca numa “zona de transição” entre o capitalismo e formas não-capitalistas de organização econômica e social.

Do ponto de vista histórico e teórico, isto não representa uma novidade. Como já foi lembrado anteriormente⁷⁰, a idéia de *formação social* ou de *formação econômico-social*, presente nos *Gundrisse* e em *Para a Crítica da Economia Política*, de Marx, aponta para a coexistência de modos de produção diferenciados em um mesmo território, interagindo a partir da proeminência de um determinado modo de produção. E mais: que nos períodos históricos de transição de uma formação social à outra, modos de produção anteriormente subordinados tendem a disputar a orientação primária das relações sociais com outros modos de produção vigentes⁷¹.

Isto não permite afirmar, sob qualquer argumento, qual o papel histórico que cumpre ou cumprirá à economia solidária em nosso tempo. Nem ao menos se pode dizer com certeza algo sobre sua continuidade como experiência histórica, pois como se verá nas conclusões desse trabalho, a permanência da ES como fenômeno econômico e social dependerá essencialmente da ação dos seus agentes.

Entretanto, o que se pode inferir desde já, a respeito dessas questões, comporta dois aspectos chave:

- a) como já foi visto, a economia solidária comporta relações sociais de produção não-capitalistas, desenvolvidas no interior de seus empreendimentos;
- b) as iniciativas de economia solidária, para sobreviverem, estão obrigadas a estabelecer relações mercantis, isto é, relações econômicas mediadas por relações de mercado, condicionadas pela determinação social dos valores de troca⁷².

⁷⁰ Ver seção 1.2, neste mesmo capítulo: “O Surgimento e a revisão de um conceito [...]”.

⁷¹ É o que afirma Perry Anderson, em “Passagens da Antigüidade ao Feudalismo” (Brasiliense: 1993), sobre a transição do escravismo ao servilismo (mediado pelo instituto do colonato), da Roma Antiga à Europa Feudal; ou as interpretações já referidas de Maurice Dobb sobre a passagem do feudalismo ao capitalismo (mediado pelo desenvolvimento do mercantilismo) na Europa dos séculos XV ao XVIII. Esta questão será re-visitada nas conclusões deste trabalho.

⁷² Isto vale, inclusive, para as experiências de auto-consumo, desde que as IESs aí presentes não sejam auto-suficientes em relação ao seu próprio consumo, isto é, que seus membros estejam obrigados a obter renda em outras atividades econômicas ou mesmo adquirir insumos no mercado.

Nesse caso, não se estaria diante de “enclaves socialistas em meio à sociedade capitalista”, como afirma Singer (2000), mas sim de um modo de produção (como também afirma o mesmo autor) que estabelece relações econômicas dialógicas com o modo de produção capitalista.

O objetivo do próximo capítulo é investigar essas relações, tomando por base a manifestação específica que elas apresentam nas quatro diferentes cidades do Mercosul que constituem o recorte territorial do trabalho. É a partir da estrutura e da dinâmica efetivas dessas iniciativas, empiricamente observadas, que se pode analisar a forma específica como o processo histórico desses diferentes territórios levou à formação de iniciativas econômicas associativas quase ao mesmo tempo e com características, em geral, muito parecidas, mas que contém em si, ao mesmo tempo, especificidades marcantes.

Capítulo 2

Iniciativas econômicas associativas em quatro cidades do Mercosul

“[...] y les dijimos lo que queríamos y ellos no muy entendían y nosotros les repetíamos que queríamos democracia, libertad y justicia, y ellos ponían cara de no entender y revisaban sus planes macroeconómicos y todos sus apuntes de neoliberalismo y esas palabras no las encontraron por ningún lado y ‘no entendemos’ nos decían y nos ofrecían un rincón más bonito en el museo de la historia y una muerte a más largo plazo y una cadena de oro para amarrar la dignidad. Y nosotros, para que nos entendieran lo que queríamos, empezamos a hacer en nuestras tierras lo que queríamos pues. Nos organizamos con el acuerdo de la mayoría y nos dimos a ver cómo era eso de vivir con democracia, con libertad y con justicia y así pasó [...].”

Sub-Comandante Marcos (EZLN-México), 1995

“Para aqueles que estão começando ‘do nada’, o meu recado é este: não se preocupem. Nós começamos do nada e chegamos onde estamos. Nascer do nada, para nós, é tudo.”

João Henrique Barbosa (CTMC, Canoas/RS), 2005

2.1. QUATRO CIDADES EM TRÊS PAÍSES

2.1.1. Introdução aos contextos econômicos e sócio-políticos nos territórios de observação

Em primeiro lugar, é importante observar que as quatro áreas urbanas em que se desenvolveu a pesquisa de campo deste trabalho – São Paulo, Porto Alegre, Buenos Aires e Montevideu –, como já foi referido anteriormente, não retratam de forma fiel a situação da economia solidária nos três países de que constituem amostra. Portanto, seus resultados são apenas limitadamente generalizáveis, embora constitua uma amostra importante do *estado das artes* da economia solidária nas grandes cidades do Cone Sul.

Como se verá mais adiante, a economia solidária aparece e se fortalece nos elos frágeis do capitalismo periférico, lá onde a estagnação econômica, a desaceleração do crescimento e o desemprego são mais graves, ainda que midiaticamente menos visíveis. Ainda que nos espaços geográficos de cidades “globais”, como São Paulo ou Buenos Aires, existam bolsões periféricos (bairros e vilas pobres, zonas de desindustrialização, etc.) – onde justamente se desenvolvem, por aí, iniciativas econômicas solidárias –, é nos centros menos dinâmicos que a economia solidária ganha força, em cidades como Porto Alegre ou Montevideu (mais ou menos subsidiárias da dinâmica econômica de São Paulo e Buenos Aires, por exemplo) ou ainda em cidades menores. Além disso, é importante estudar a economia solidária nestas cidades, porque permite uma amostra representativa da situação ali onde as tensões e tramas da relação entre o capitalismo e suas alternativas aparecem de forma mais relevada.

Foi nestas cidades, por exemplo, que os efeitos mais profundos do processo de globalização, desencadeados no final dos anos 80, foram mais exacerbados, produzindo desigualdades mais profundas. No interior dos países do Mercosul, regiões que já haviam “ficado para trás”, continuaram seu declínio. Mas nas grandes cidades, ao mesmo tempo em que setores econômicos e sociais emergiam de forma espetacular no bojo da “restauração liberal”, outros setores submergiam definitivamente, aprofundando o fosso social entre os “vencedores” e os “perdedores”.

“Em primeiro lugar, havia nos anos 80 uma densidade cada vez maior de locais de trabalho nos centros urbanos tradicionais associada ao crescimento dos principais setores e das indústrias anexas. Esse tipo de crescimento também ocorreu em algumas das cidades mais dinâmicas dos países em desenvolvimento, tais como Bangcoc, Taipei, São Paulo, Cidade do México e, no final daquela década, Buenos Aires [...]. Em segundo lugar, juntamente com o crescimento do centro das grandes cidades, houve a formação de densos eixos de desenvolvimento comercial e de negócios em uma região urbana mais ampla, padrão que não era evidente em países em desenvolvimento [...]. Até agora, essas formas [*outras formas citadas, típicas de re-estruturação das cidades dos países desenvolvidos*] raramente são evidentes nos países em desenvolvimento, onde a norma tem sido um vasto esparramento urbano, com uma metropolização das regiões em torno das cidades que parece não ter fim. [...]. O terceiro padrão refere-se à intensidade cada vez maior da marginalidade de áreas e setores que operam fora do subsistema orientado para o mercado, o que inclui um aumento da pobreza e das desvantagens sociais”. (SASSEN: 1998, p. 122).

Em parte, o quadro a que se refere Sassen vale para as quatro cidades, mas de maneira heterogênea. É uma descrição fiel do que se pode observar em São Paulo e Buenos Aires, mas apenas em parte é significativo em relação a Porto Alegre e Montevidéu.

O crescimento populacional dessas cidades, por exemplo, demonstra essas diferenças. Enquanto as regiões metropolitanas (RMs) de São Paulo e Buenos Aires, tiveram um crescimento populacional acelerado a partir da década de 50, Porto Alegre e Montevidéu tiveram um crescimento modesto (no primeiro caso) e de nítida estagnação (no segundo). Buenos Aires reduziu sensivelmente seu ritmo de crescimento a partir dos anos 70, e São Paulo, a partir dos anos 80.

A tabela, e o gráfico que a representa, logo abaixo, nos permitem uma visualização mais clara.

Tabela 3 – Dados comparativos das populações das cidades estudadas, ao longo do século XX
(censos selecionados).

Ano \ RM	Grande São Paulo ⁽¹⁾⁽²⁾	Grande Porto Alegre ⁽¹⁾⁽³⁾	Grande Buenos Aires ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	Grande Montevidéu ⁽⁶⁾⁽⁷⁾
1900	239.820 ⁽⁸⁾	73.647 ⁽⁸⁾	781.617	309.231 ⁽¹⁰⁾
1950	2.624.000 ⁽⁹⁾	592.000 ⁽⁹⁾	4.722.381	1.540.345
1970	8.139.705	1.751.889	8.352.900	1.650.821
1980	12.578.045	2.232.370	9.766.030	1.766.117
1991	15.444.941	3.147.010	10.934.727	1.884.556
2000	17.834.664	3.655.834	11.453.725	1.914.312

Notas:

⁽¹⁾ São Paulo (capital do Estado de São Paulo), mais 37 cidades, das quais se destacam – pelo tamanho da população – Guarulhos, São Bernardo do Campo, Osasco, Santo André, Mauá e Diadema.

⁽²⁾ Porto Alegre (capital do Estado do Rio Grande do Sul), mais 15 cidades, das quais se destacam Canoas, Gravataí e Novo Hamburgo.

⁽³⁾ Dados: IBGE – Censos de 1900, 1950, 1970, 1980, 1991 e 2000.

⁽⁴⁾ Buenos Aires (Ciudad Autónoma), mais 19 cidades (*partidos*) que fazem parte da Província de Buenos Aires, mas que estão oficialmente definidas como parte da Grande Buenos Aires. Destacam-se populacionalmente, entre elas: La Matanza, Lomas de Zamora, Quilmes, Almirante Brown e Lanus.

⁽⁵⁾ Dados: INDEC – Censos de 1895 (para os dados da linha 1900), 1947 (para 1950), 1970, 1980, 1991 e 2001 (para 2000).

⁽⁶⁾ Não há uma definição oficial sobre a abrangência da “Grande Montevidéu”. A *Encuesta Continua de Hogares*, realizada pelo INE, leva em consideração cidades dos departamentos de Canelones e San José que são contíguas à mancha urbana de Montevidéu, mas não há dados censitários adequados. Para os fins aqui propostos, decidiu-se considerar as populações somadas dos departamentos (Montevidéu, Canelones e San José) a partir do censo de 1963.

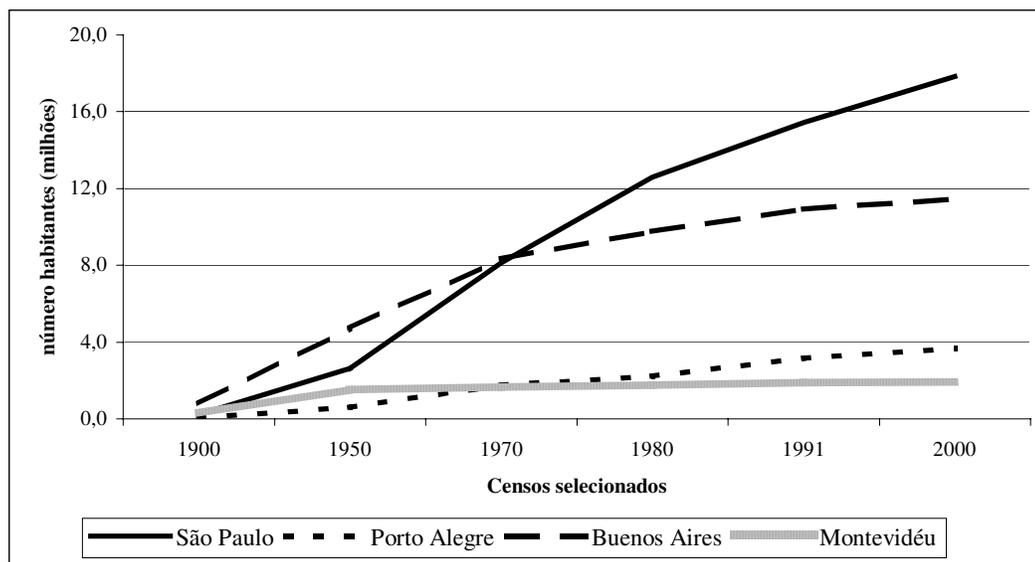
⁽⁷⁾ Dados: INE – Censos de 1908 (para os dados da linha 1900), 1963 (para 1950), 1975 (para 1970), 1985 (para 1980), 1996 (para 1991) e 2004 (para 2000).

⁽⁸⁾ Apenas os dados dos municípios – não há levantamentos sobre “regiões metropolitanas”.

⁽⁹⁾ Excepcionalmente, dados do IPEA (www.ipeadata.gov.br).

⁽¹⁰⁾ Apenas Montevidéu.

Gráfico 1 – Evolução populacional das cidades estudadas, século XX
(censos selecionados)⁷³



Fonte: IBGE, INDEC, INE.

O crescimento populacional diferenciado indica também, como se verá, níveis distintos de atividade econômica em cada período, como resultado das diferentes conjunturas econômicas nacionais, mas também – no caso das diferenças entre São Paulo e Porto Alegre – trajetórias regionais marcadamente distintas. Os anos 80 e 90, finalmente, constituem um “ponto de chegada” comum, onde as trajetórias estatísticas passam a coincidir. Mesmo assim, do ponto de vista econômico (assim como do ponto de vista política), as coincidências das últimas décadas serão matizadas pela história ulterior de cada metrópole.

⁷³ Ver notas à tabela acima.

2.1.2. As raízes históricas: a dinâmica do capitalismo retardatário⁷⁴ no pós- guerra.

A grande crise mundial do capitalismo dos anos 30 obteve respostas diferenciadas dos sujeitos sociais de cada uma das cidades, na economia e na política, e o pós-guerra, com a onda de expansão fordista em direção à periferia do capitalismo, produziu resultados ainda mais marcantes nas décadas que se seguiram. Além disso, as respostas deixaram de ser “locais” (como em São Paulo, Buenos Aires e Porto Alegre) e passaram a ser cada vez mais “nacionais”.

Os governos de Getúlio Vargas, no Brasil (de 1930 a 1945, sob diferentes regimes constitucionais, e de 1950 a 1954, sob uma constituição liberal-democrática⁷⁵), e de Juan Domingo Perón, na Argentina (de 1946 a 1952 e de 1952 a 1955) tiveram muitas características distintas – que não cabem a este trabalho analisar –, mas foram igualmente responsáveis por um importante impulso modernizador, de caráter urbanizador e industrialista, que em poucas décadas (e ao longo de uns poucos outros governos) unificariam os mercados nacionais de seus respectivos países (até então fragmentados – sobretudo no Brasil) e avançariam no campo da industrialização pesada e da expansão do mercado de bens duráveis, aproveitando a expansão dos gigantes fordistas dos países centrais.

⁷⁴ A historiografia econômica marxista costuma assinalar este período, partindo das elaborações de Lênin, como sendo de “*expansão imperialista do capital monopolista*” europeu e norte-americano; mais tarde, ele aparece teoricamente como “*período da substituição de importações*” na denominação utilizada pelos técnicos da CEPAL. Parece, entretanto, mais apropriada para definir o contexto histórico a noção de “*industrialização retardatária*”, proposta por Mello (1998). A primeira fase desse processo, conforme descrita por este autor, reside justamente na transição de uma economia cujo eixo dinâmico continua sendo exógeno, tal qual as economias coloniais, mas que, diferentemente destas, agora transita de um padrão de acumulação fundado no trabalho compulsório (na forma de escravidão ou de clientela) para o trabalho assalariado, em larga escala. Durante o período em que a reprodução ampliada do capital passa à esfera nacional, endogeneizando seus fatores de acumulação, esta transição se realiza apenas parcialmente. O período subsequente à 2ª Guerra Mundial (que é ponto de partida da análise aqui empreendida), é considerado como uma outra e definitiva (até o momento) etapa desse mesmo processo, quando a industrialização se faz a partir do Estado e da associação entre capitais nacionais e transnacionais, sob o impulso da onda expansiva do pós-guerra, consolidando a integração associada e subordinada, ao mesmo tempo, dessas economias periféricas às economias centrais.

⁷⁵ Getúlio Vargas suicidou-se em 1954, evitando assim um iminente golpe militar; Perón, diante do golpe, exilou-se na Espanha entre 1955 e 1973, retornando à Argentina para um terceiro mandato presidencial, mas então sob condições bastante distintas.

O comentário de Rapoport (2003), sobre o primeiro mandato presidencial de Perón, descreve também características importantes do período Vargas, que lhe antecedeu no tempo:

“[...] Su acción política se desplegó alrededor de tres ejes: la justicia social, el control de la clase obrera y la despolitización de las organizaciones sindicales. De esta manera, el propósito de realizar ciertas reformas sociales para eliminar la influencia comunista, se convirtió, bajo la dirección de Perón, en el trampolín de una política social y laboral cuyas consecuencias rebasaron los límites previstos, llegando a tener un peso determinante con respecto a los restantes objetivos enunciados a principio por el gobierno militar.” (RAPOPORT et al: 2003, p. 285).

Pode-se objetar que a política peronista estava muito mais vinculada à capacidade de mobilização (manipulação?) oficial dos trabalhadores pelo governo, ao passo que Vargas mantinha um distanciamento rigoroso, de controle burocrático-estatal, das organizações sindicais. Ambos, porém, apelavam abertamente ao pacto social, reprimindo com rigor seus adversários, e dando ao Estado um papel protagonista na política, na economia e, sobretudo, na regulamentação das relações de trabalho (em ambos os casos, excluindo os trabalhadores rurais, que já eram minoria na Argentina, mas que ainda eram maioria no Brasil).

As mudanças se fizeram sentir rapidamente, mas mais profundamente ainda ao longo das décadas seguintes (50 e 60).

Embora Vargas fosse governador do Rio Grande do Sul quando subiu ao poder⁷⁶, sua política econômica de industrialização induzida pelo Estado, com a participação dos capitais transnacionais, beneficiou principalmente às associações de capital entre a burguesia paulista (com maior acumulação, oriunda do eixo dinâmico das exportações no período anterior, no centro da fatia concentrada do mercado consumidor brasileiro) e o capital de origem transnacional, o que viria a ocorrer com força (e cada vez com mais força) a partir do governo Juscelino Kubitschek, na década de 50.

O mesmo sucedeu com Perón, cuja política de redistribuição da renda nacional não apenas melhorou significativamente a qualidade de vida dos argentinos, mas gerou um

⁷⁶ Os primeiros quinze anos de Governo Vargas (1930-1945) foram, de alguma maneira, uma extrapolação para os limites nacionais das políticas econômicas levadas a cabo pelo castilhismo do Partido Republicano Riograndense (gaúcho), mesmo até em relação à busca de um leque amplo de alianças, sob a coordenação do Estado.

mercado consumidor de massas, capaz de atrair investidores estrangeiros a partir já de seu segundo mandato, e sobretudo depois, à época do governo de Arturo Frondizi (1958-62).

São Paulo e Buenos Aires foram engolfadas por uma voragem urbana que fez suas populações metropolitanas praticamente dobrarem no espaço de duas décadas, alcançando cada uma, em 1970, em torno de 8 milhões de habitantes. A mancha urbana incorporou outras tantas cidades ao redor, formando cinturões industriais, de populações operárias, com profusão de fábricas (o ABCD em torno de São Paulo, bem como o *Segundo Cordón* de Buenos Aires – Avellaneda, La Matanza, San Martín...). Uma imensa onda migratória deslocou milhões de trabalhadores de outras regiões de seus respectivos países, à procura de emprego. O movimento sindical das décadas anteriores, baseado na mobilização dos trabalhadores do setor de infraestrutura (ferroviários e portuários), foi substituído por organizações sindicais empoderadas por suas relações com o Estado (herança das legislações varguista e peronista) e caracterizadas por núcleos concentrados de trabalhadores em grandes unidades de produção: operários metalúrgicos, químicos, têxteis e coureiro-calçadistas, além de uma participação sindical cada vez mais importante do setor de serviços, especialmente bancários, comerciários e trabalhadores públicos.

Montevideu e Porto Alegre, em situações distintas, tiveram resultados apenas parecidos.

As escalas de produção alcançadas pelas novas plantas inauguradas pelas empresas multinacionais eram capazes de atender mercados extensos, como a Argentina ou o Brasil, por exemplo. Já um mercado de dimensões modestas, como o uruguaio, não justificava investimentos de tão grande porte, ainda mais tomando em consideração o caráter protecionista dos Estados nacionais vizinhos nesse período. Obviamente, essa mesma limitação valia para os próprios capitalistas uruguaios (em especial o setor agropecuário), que apesar de haverem sustentado uma elevada taxa de acumulação nas décadas anteriores, sobretudo ao longo da guerra, não encontravam condições de rentabilidade suficiente para investimentos de maior fôlego. Ao mesmo tempo, as *commodities* das quais provinha a massa das divisas do país entraram numa lenta e contínua redução de preços no mercado internacional, levando o país a uma persistente estagnação econômica ao longo dos anos 50 e 60. O modelo batllista⁷⁷, de

⁷⁷ José Batlle y Ordoñez foi presidente do Uruguai por dois mandatos (1903-07 e 1911-15), pelo Partido Colorado, desafiando as oligarquias rurais secularmente no poder, a partir de uma aliança de classes de perfil urbano. Com

“substituição de importações” (industrialização retardatária) estava esgotado, e os compromissos sociais deste modelo de governo (que vigorou por toda a primeira metade do século XX no Uruguai) passaram a exercer fortíssima pressão sobre as finanças públicas, cujos déficits se acumulavam. No começo dos anos 60, a pobreza, então, reapareceu visível – depois de décadas de prosperidade econômica –, com o surgimento e a multiplicação de *cantegriles* (favelas) a partir de ocupações de terra urbana, e a emigração passou a ser uma alternativa para muitos uruguaios.

No lado norte da fronteira uruguaia, a economia em torno de Porto Alegre – e do Rio Grande do Sul como um todo – passou por processo semelhante. O setor agrícola riograndense, responsável por parte substancial da demanda de consumo da indústria gaúcha (parcialmente concentrada na Grande Porto Alegre), entrou em compasso de espera. A redução progressiva dos preços internacionais das *commodities* também influenciaram fortemente, mas a base fundiária do norte do Estado (a pequena propriedade rural) submergiu em função do crescimento populacional e do hiper-fracionamento dos lotes de terra; assim, a “agricultura colonial”⁷⁸ estava esgotada, gerando uma segunda onda migratória de descendentes dos colonos alemães e italianos⁷⁹, agora em direção aos estados do centro-oeste e do norte do Brasil. A nova configuração do mercado nacional, unificado sob as novas capacidades de escala da indústria de bens duráveis instalada em São Paulo, abriu profunda crise no setor secundário, com o fechamento de muitas empresas e o re-direcionamento, em termos de produtos e mercados, de outras firmas; a participação da produção industrial gaúcha no total da produção brasileira experimentou uma queda acentuada.⁸⁰

forte intervenção estatal, impulsionou políticas de industrialização e de massificação da educação, e introduziu uma avançada legislação social e trabalhista.

⁷⁸ SINGER: 1968.

⁷⁹ Nas décadas de 30 a 50, um primeiro grande deslocamento de trabalhadores rurais oriundos dessa região, já havia povoado o oeste de Santa Catarina e do Paraná.

⁸⁰ TARGA: 1988; HERRLEIN JR.: 2004.

2.1.3. Golpes militares e mudanças no padrão de acumulação

A década de 60 produziu uma intensa mobilização e confrontação sócio-política em toda a região.

As concentrações operárias de São Paulo e de Buenos Aires, alicerçadas em estruturas sindicais poderosas (ainda que muitas vezes pesadamente burocratizadas) se mobilizaram em torno de uma ideologia *desenvolvimentista*, nacionalista e popular ao mesmo tempo. Em São Paulo, a hegemonia do PCB empurrava a luta pelas “reformas de base” (reforma agrária, gratuidade da educação, nacionalização dos setores estratégicos, re-distribuição da renda)⁸¹; em Buenos Aires, o *periodo de la resistencia* – quando Perón se encontrava no exílio e a política era tutelada pelos militares – clamava pelo retorno da política distributiva de Perón, “*con desarrollo económico y justicia social*”.⁸²

Em Montevideú e Porto Alegre, ainda que a luta política estivesse fortemente vinculada aos sindicatos, também, a expressão maior da confrontação encontrava-se na atividade partidária: respectivamente, na recém formada Frente Ampla (uma coligação de partidos de esquerda que poria fim ao bipartidarismo de um século na política uruguaia)⁸³ e no PTB gaúcho liderado por Leonel Brizola (desenvolvimentista)⁸⁴.

Os primeiros golpes militares no Cone Sul (1964 no Brasil e 1966 na Argentina) levaram a uma nova radicalização na luta política. Inspirados pela guerrilha cubana, muitos grupos de esquerda passaram à ação armada nos três países. No Brasil, em geral, cisões do partido comunista e setores da militância católica; na Argentina, frações radicalizadas do peronismo de esquerda e outros grupos de origem marxista; no Uruguai, setores que se desprenderam dos partidos de esquerda tradicionais (socialista e comunista).

Uma nova onda de movimentos militares modificou significativamente a situação. A partir de 1968 o regime militar brasileiro alterou suas estratégias de ação,

⁸¹ NEVES: 1981.

⁸² MARTUCCELLI; SVAMPA: 1997.

⁸³ ABELLA: 2003.

⁸⁴ PONT: 1984.

radicalizando a repressão, com prisões arbitrárias, desaparecimentos e tortura como métodos privilegiados de repressão; no Uruguai, o golpe militar veio em 1973, com fúria repressiva; o mesmo ocorreu na Argentina, em 1976, após um breve período de retorno de Perón à presidência no qual se abriu um período de radicalização política sem precedentes.

Se o objetivo político dos regimes militares no Cone Sul era o mesmo – derrotar e desarticular a oposição socialista, de qualquer matiz ou estratégia de ação, garantindo as condições políticas para a realização de investimentos de longo prazo por parte dos grandes oligopólios internacionais, com vistas a um crescimento sustentado pela poupança externa –, suas políticas econômicas não foram idênticas. Embora os governos uruguaio e argentino, ainda que com defasagem de uns poucos anos, tenham preferido seguir os passos do modelo chileno, com experiências precoces de políticas neoliberais, a política econômica do regime militar brasileiro estava mais bem situada na esfera de um modelo desenvolvimentista.

Na Argentina e no Uruguai, os primeiros anos dos regimes militares coincidiram com o começo da crise do modelo keynesiano-fordista nos países centrais e as condições de financiamento da economia a partir da poupança externa começavam a restringir-se fortemente, obrigando a uma “alternativa de novo tipo”:

“Diez días después del golpe de Estado [*na Argentina*], el designado ministro de la economía, José Alfredo Martínez de Hoz [...] señalaba, en apariencia, que la economía argentina era básicamente sana y que su problema central consistía en una excesiva tasa de inflación, originada en la puja distributiva y en el déficit fiscal. Por lo tanto, no parecía necesario avanzar en una transformación radical de las estructuras productivas, sino en el control de los reclamos sociales [...] y el saneamiento de las cuentas públicas [...]” (RAPOPORT el al: 2003, p. 789).

De forma sintética, o modelo adotado seguia os preceitos descritos por um outro economista uruguaio:

“El proceso de desarrollo económico de la dictadura, más allá de los vaivenes provocados por el impacto de la situación internacional (suba de los precios del petróleo etc.) tuvo como sus pilares fundamentales entre 1974 y 1980 [...] los siguientes aspectos:

Una caída sustantiva del salario real.

Una apertura inmediata y total del sistema financiero, con plena y libre movilidad de capitales, con libertad de fijación de la tasa de interés y de la

tenencia de activos internacionales. Se permitía a los ciudadanos tener moneda extranjera para su uso personal.

Un retiro gradual pero definitivo hacia 1979 de la participación del Estado en la fijación de precios. [...].

Se recuperó la tasa de ganancia y por ende, al menos hasta 1980 se dinamizó la inversión productiva.

Una gran parte de esta dinámica productiva se sustentó en un acceso ilimitado al crédito por la fuerte disponibilidad de dinero a nivel internacional, lo que provocó un alto endeudamiento, que dio endeblez al proceso de crecimiento especialmente cuando cambiaron las condiciones externas.

[...] Una progresiva y casi definitiva extranjerización del sistema bancario privado, un importante crecimiento de las operaciones en moneda extranjera de la economía, así como una creciente deuda externa;

Un proceso de crecimiento del grado de centralización del capital con un peso decisivo de las grandes empresas en el aumento exportador.” (OLESKER: 2001, p. 34-35).

Dadas as condições pregressas de ambas as economias, os resultados foram significativamente distintos.

Na Argentina, o resultado geral desta política levou a um processo de desindustrialização, o que era visto por muitos economistas conservadores como um sinal de que o país seguia uma tendência mundial, e de que finalmente o país se preparava para uma modernização rápida e sem maiores rupturas ou traumas.

Porém, os 40% mais pobres da população argentina viram sua parcela na renda nacional diminuir de 18,1%, em 1953, para 17,3% em 1961, chegando a 1980 representando apenas 14,5% do total. No mesmo período, os 10% mais ricos tiveram uma evolução, respectivamente aos mesmos anos, de 37,1%, 39% e, finalmente, de 44% da renda nacional em 1980. Da mesma forma, finalmente, os domicílios considerados abaixo da linha de pobreza, na Grande Buenos Aires, que eram 5% em 1970, saltaram para 25,3% em 1982⁸⁵. A concentração da renda e a precarização dos serviços públicos, especialmente nas províncias, fez inchar um “terceiro cordão” urbano em torno de Buenos Aires (Almirante Brown, Lanús, Lomas de Zamora...), que se expandiu rapidamente, mas com características sócio-econômicas distintas dos

⁸⁵ RAPOPORT: 2003, pp. 834-835.

cordões mais antigos, ou seja, com um nível muito menor de atividade industrial, com menos oportunidades de emprego e com condições mais precárias de vida.⁸⁶

No Uruguai, a solidez e longevidade das conquistas sociais ainda da época batllista (sistemas públicos de educação e de saúde universalistas e legislação de proteção ao trabalho) foram apenas parcialmente atacadas pelo regime militar, o que não mudou significativamente a situação do déficit público, que se arrastava desde os anos 50. No fim da década de 70, apesar do crescente endividamento e da forte contração do poder de compra dos assalariados, a economia voltou a crescer, mas num padrão de concentração de renda e de crescente fragilidade externa, uma vez que toda a política econômica estava ancorada no fluxo externo de capitais que podiam mover-se livremente, num cenário altamente especulativo, onde os setores produtivos nacionais, em todas as esferas econômicas, enfrentavam a concorrência de produtos importados, diante de uma inflação crescente, e onde o Estado aparecia como mero regulador do mercado e fomentador de atividades econômicas consideradas estratégicas, a partir da avaliação das “vantagens comparativas” do território – além da tradicional agropecuária, a pesca, o turismo, e a prestação de serviços⁸⁷.

No Brasil, diferentemente, o regime militar eliminou do modelo desenvolvimentista “apenas” os seus compromissos de bem-estar social, preservando sua política de infra-estruturação para atração de capitais produtivos transnacionais. Da mesma forma que nos outros países, desresponsabilizou-se da questão social, embora o tenha feito com muito mais facilidade, diante da inexistência de qualquer traço real de estado de bem-estar anterior, e diante de uma classe trabalhadora cuja estrutura sindical havia sido subjugada violentamente (por um lado), enquanto outros tantos milhões de trabalhadores (por outro lado) permaneciam desde sempre alheios a qualquer forma de mobilização organizada.

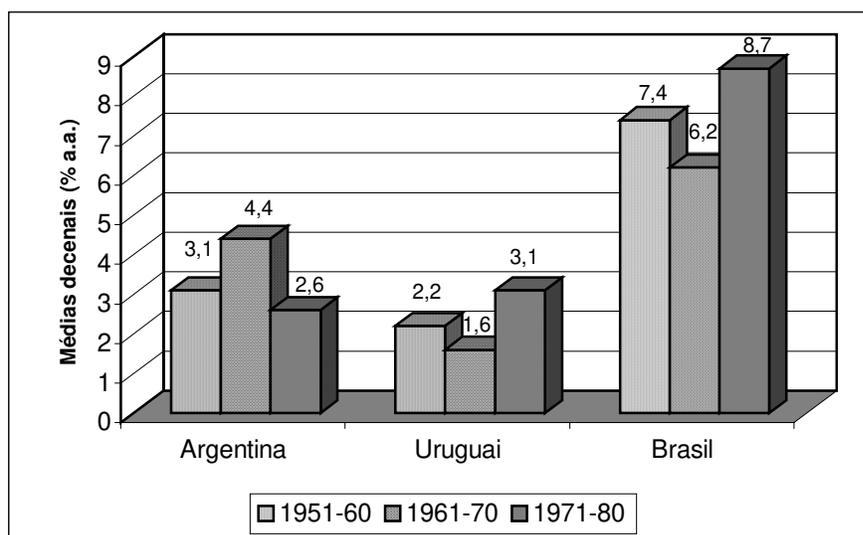
O regime militar brasileiro deu continuidade ao modelo econômico estruturado, em parte, pelo próprio populismo: uma forte presença do Estado na economia, não apenas em função de uma regulação ostensiva, mas também pelo papel indutor cumprido pelo setor público, em especial pelas empresas estatais. Esse modelo foi possível em função das condições excepcionalmente favoráveis ao financiamento externo, principalmente entre 1968 e 1978 – um

⁸⁶ RAPOPORT: op. cit.; HOPENHAYN; BARRIOS: 2001; BASUALDO: 2002.

⁸⁷ OLESKER, op. cit.

crescimento ancorado em investimentos estatais, financiados em larga escala pela poupança externa. Algumas empresas estatais se agigantaram: Eletrobrás, Embratel, Petrobrás, Embraer, CSN, Vale do Rio Doce, Embrasa, Cobra etc.⁸⁸. Nesta conjuntura, com este modelo, a economia brasileira cresceu em média 8,8% a.a.⁸⁹ durante a década de 70, fechando o período com o 12º maior PIB das economias capitalistas.⁹⁰

Gráfico 2 – Médias decenais comparadas das taxas anuais de crescimento do PIB, entre 1951 e 1970, de Argentina / Uruguai / Brasil.



Fontes – Argentina: FMI; Uruguai: BCU; Brasil: IBGE.

Apesar dessas grandes diferenças em termos de crescimento econômico, o peso da história social e política destes países ainda se expressava claramente nos seus indicadores sociais. Mesmo depois de três décadas de modernização capitalista e de crescimento acelerado, o Brasil (na média) continuava ostentando índices sociais muito piores que os da Argentina e

⁸⁸ Seus respectivos ramos de atuação: produção e distribuição de eletricidade; telecomunicações; extração, refino e distribuição de petróleo; fabricação de aviões; siderurgia; extração de minérios e logística de grande porte; fabricação de armamentos; fabricação de *hardwares* de informática.

⁸⁹ IPEA: www.ipeadata.gov.br

⁹⁰ CARNEIRO: 1993; CARNEIRO: 2003; CHAGAS CRUZ: 1994; FISHLOW: 1986.

Uruguai, em *todos* os indicadores pesquisados, e mesmo os estados de São Paulo (economicamente, o mais dinâmico da federação brasileira) e do Rio Grande do Sul (o menos desigual), ainda assim, tinham indicadores piores que os da Argentina e os do Uruguai.⁹¹

Tabela 4 – Indicadores sociais comparados dos países e dos estados brasileiros estudados, 1980

	Uruguai	Argentina	Brasil		
	País	País	País	(Est. SP)	(Est. RS)
IDH ⁽¹⁾	0,780	0,799	0,682	0,728	0,744
Partic. 20% mais pobres ⁽²⁾	6,8	6,8	3,9	3,8	3,3
Partic. 20% mais ricos ⁽³⁾	30,9	31,2	39,1	56,5	59,3
Taxa Mortal. Infantil ⁽⁴⁾	37,6	48,3 ⁽⁷⁾	67	65,7	40,1
Expectativa de vida ⁽⁵⁾	68,7	67,1	59,5	57,8	61,2
Taxa Analfabetismo ⁽⁶⁾	5,5	5,6	24,0	13,7	13,0

Notas e fontes:

⁽¹⁾ Índice de Desenvolvimento Humano (Fonte: PNUD).

⁽²⁾ Participação (%) dos 20% de domicílios urbanos mais pobres na renda nacional (Fonte: CEPAL).

⁽³⁾ Participação (%) dos 20% de domicílios urbanos mais ricos na renda nacional (Fonte: CEPAL).

⁽⁴⁾ Expectativa de vida ao nascer (em anos), em 1975 (Fonte: PNUD).

⁽⁵⁾ Número total sobre mil nascimentos, até 5 anos de idade (Fontes: INDEC, INE, IBGE *apud* IPEADATA).

⁽⁶⁾ População (%) analfabeta com 15 anos ou mais. (Fontes: CEPAL, INE, IBGE *apud* IPEADATA).

⁽⁷⁾ Província de Buenos Aires.

A Grande São Paulo, no Brasil, foi o território brasileiro que mais refletiu o impacto do crescimento econômico. Se entre 1950 e 70, quatro milhões de pessoas haviam se somado à população da sua área metropolitana, esse mesmo número foi novamente acrescentado apenas nos dez anos seguintes. No final dos anos 70 o estado de São Paulo representava expressivos 21% da população brasileira, mas mais que isto, representava 39,5% do PIB

⁹¹ Não há indicadores estatísticos para as regiões metropolitanas referentes a esse período (final dos anos 70).

nacional⁹², sendo pelo menos a metade desta cifra concentrada, seguramente, na região metropolitana de São Paulo.

Em Porto Alegre, os efeitos econômicos também foram sentidos, embora em escala muito menor. A instalação de um pólo petroquímico em Triunfo, cidade próxima da RM, e um excepcional crescimento da indústria de calçados (nas cidades do Vale dos Sinos) e de alimentos; ao mesmo tempo, (1) uma conjuntura de concentração fundiária, (2) a revolução tecnológica no campo, com a introdução pesada de maquinário agrícola e de insumos químicos; (3) uma agressiva política de exportação do regime militar, e finalmente (4) o crescimento industrial da RM, somados, fizeram o PIB estadual duplicar ao longo dos anos 70⁹³, recuperando uma parcela perdida da participação do RS no PIB brasileiro durante as décadas anteriores.

A política econômica dos três regimes militares produziu efeitos diversos sobre a economia de cada um dos três países, com repercussões distintas sobre a configuração das metrópoles estudadas.

O regime militar brasileiro orientou sua política a partir de uma perspectiva desenvolvimentista, com forte presença do Estado na economia. Os governos militares da Argentina, sob condições menos favoráveis de financiamento externo, optaram por uma política liberalizante, reduzindo o papel do Estado e confiando na capacidade de atração de investimentos externos. O regime uruguaio, numa perspectiva ultra-liberal, apostou nas presumidas “vantagens comparativas” do país – turismo, pesca, prestação de serviços –, com um papel meramente fomentador do Estado, e com uma aposta exclusiva na iniciativa privada.

Nos três países, a dívida externa alcançou patamares jamais experimentados historicamente, o que se refletiria na “crise da dívida”, deflagrada em 1982. A partir desta data, a espiral inflacionária iniciada nos anos 70 acelerar-se-ia rapidamente.

Além disso, nenhum dos três regimes alterou significativamente a legislação trabalhista herdada dos períodos anteriores, embora com pequenas reformas regressivas, ao passo que a legislação sindical, é claro, foi substantivamente modificada pela prática política dos Estados.

⁹² CANO: 1997, pp. 109 e 111.

⁹³ Conforme levantamento IBGE (apud <<http://www.ipeadata.gov.br>>), a preços constantes de 2000.

A Grande São Paulo, centro da dinâmica econômica do impulso desenvolvimentista, transformou-se dramaticamente. Milhões de migrantes oriundos dos estados limítrofes (Minas Gerais e Paraná), mas sobretudo dos estados do Nordeste brasileiro, fizeram a metrópole explodir, sem que o Estado fosse capaz de prover, da forma minimamente adequada, as estruturas urbanísticas e sociais necessárias. Situação agravada pela ausência de uma sociedade civil mais consistentemente organizada, cuja maior parte da população não havia experimentado as lutas operárias da primeira metade do século e era oriunda de regiões onde predominava a política arcaica do clientelismo rural. A maior parte dessa população foi incorporada à classe trabalhadora industrial em função da excepcional expansão do mercado de trabalho, gerada pelo crescimento econômico, e apenas uma parcela dela – nas categorias mais organizadas, com direções sindicais mais comprometidas – integrou-se, de fato, à luta sindical.

A Grande Buenos Aires, por seu turno, herdeira de uma longeva expansão populacional, atravessada por décadas de lutas operárias (primeiro com o anarquismo, depois com os comunistas, e finalmente com o peronismo), e diante de uma feroz repressão policial, viu chegar à sua nova periferia outros milhões de pessoas, vindos do interior desindustrializado, mas também do Paraguai e da Bolívia (contados todos como “*cabezitas negras*”, como eram chamados depreciativamente pela maioria de ascendência européia da capital). Esses trabalhadores, uma mão-de-obra considerada pelo patronato como “de segunda categoria”, alojou-se nos *partidos* mais distantes da capital, sem assistência do Estado e sem tradição de organização política, contrastando com a classe trabalhadora portenha tradicional, fortemente organizada apesar da ditadura militar.

A Grande Porto Alegre, ao final dos anos 70, também recuperou seu caráter de cidade industrial, embora apenas subsidiariamente em relação ao centro dinâmico que era São Paulo. Não sofreu o impacto migratório com a mesma intensidade do centro do país, e mesmo a corrente de gaúchos que se deslocou do estado em função da crise da agricultura colonial, preferiu dirigir-se às novas fronteiras agrícolas do centro-oeste e do norte do país, ao invés da metrópole regional. Em geral, sua classe trabalhadora preservou a confiança no trabalhismo, expressando eleitoralmente sua oposição ao regime militar.

A Grande Montevidéu, cidade de imigrantes no começo do século (assim como Buenos Aires), começou a tornar-se uma cidade de emigrantes, que buscaram, principalmente na

vizinha Argentina, alternativas de emprego e de renda. Os que ficaram e que conseguiram permanecer no mercado formal, puderam usufruir ainda das conquistas sociais de décadas de luta operária, e ainda resistir – na medida em que lhes foi possível – ao ataque feroz da ditadura militar. Na periferia da metrópole, porém, lentamente foram surgindo e se consolidando os *assentamientos* – as ocupações de terras públicas ou baldias, sem infra-estrutura ou atenção do Estado –, formados por trabalhadores empobrecidos lentamente pela estagnação econômica das décadas anteriores.

Ao seu final, a década de 70 terá sido o último período em que especificidades nacionais e regionais importantes terão aparecido na forma de alternativas distintas para as economias e sociedades do Cone Sul. A partir da crise da dívida externa, disparada pelo *default* mexicano de 1982, toda esta zona continental estará atada às mesmas receitas e procedimentos econômicos oriundos do Fórum Econômico Mundial e do Consenso de Washington. Apenas os efeitos dessas políticas, e as reações dos sujeitos coletivos, é que serão ainda reverberações da construção histórica de cada país e de cada cidade. A economia solidária se inscreverá neste contexto, ao mesmo tempo único e ao mesmo tempo diferente.

2.1.4. Redemocratização e novos movimentos sociais – os fundamentos sócio-políticos da emergência da economia solidária

Os processos de redemocratização dos três países foram quase simultâneos. A Argentina elegeu seu primeiro presidente pós-ditadura (Raúl Alfonsín) em 1983; o Brasil, por eleições indiretas, em 1984 (José Sarney), e o Uruguai em 1985 (Júlio Sanguinetti).

O perfil ideológico dos três presidentes era bastante parecido: Alfonsín e Sanguinetti haviam participado da *oposição consentida* aos regimes militares; José Sarney havia sido figura de destaque no partido governista durante a ditadura, mas afastara-se dele para concorrer como candidato a vice-presidente pelo principal partido de oposição (o da *oposição consentida...*), secundando Tancredo Neves, este sim com o perfil mais parecido a Alfonsín e Sanguinetti. Todos eles apoiados por partidos de centro, com discursos que reivindicavam democracia e bem-estar social, apoiados num largo leque de alianças sociais e políticas, com a

idéia de uma “refundação nacional pós-ditadura”, baseada no “perdão recíproco” entre militares e militantes de esquerda, na democracia formal e na justiça social.

Os movimentos sociais, ressurgidos a partir da incapacidade dos governos militares administrarem as crises econômicas dos anos 70, ganharam enorme força com a liberalização política.

Na Argentina, Alfonsín (1983-1989) obteve um pacto de governabilidade com a burocracia dos sindicatos peronistas, a quem interessava manter sua relação com o Estado, por um lado, e reforçar as instituições democráticas e a sociedade civil, esta absolutamente traumatizada pela forma como os militares operaram sua política desde o Estado. Sanguinetti (1985-1990) e Sarney (1985-1989) não conseguiram o mesmo, e tiveram que se confrontar, nos marcos da democracia, com a mobilização social capitaneada pela Frente Ampla e pela PIT-CNT⁹⁴, no Uruguai, e pelo PT e pela CUT⁹⁵, no Brasil.

Há aqui um momento-chave para o surgimento – uma década depois – da economia solidária nos três países.

A análise da “derrota” (do período anterior), pelos movimentos sociais, tomou um vulto importante. Um sentimento de renovação e reforma dos próprios movimentos começava a ganhar forma: na idéia de um necessário envolvimento da base social dos movimentos na tomada de decisões, com menos “dirigismo” e menos “vanguardismo”; na introdução de novos temas sociais – gênero, etnia, ecologia, para além apenas da luta de classes; na necessária politização das pautas reivindicatórias, de qualquer tipo de mobilização; em uma importante percepção do papel limitado do Estado na transformação da sociedade, por um lado, e da importância estratégica de sua ocupação pela via democrática, por outro; enfim, em uma crítica crescente às estratégias e táticas da “velha esquerda”, fosse do trabalhismo (no caso brasileiro), do peronismo sindical (no caso argentino), do battlismo colorado (no caso uruguaio) ou dos partidos comunistas, em todos os casos.⁹⁶

⁹⁴ Plenária Intersindical de los Trabajadores – Convención Nacional de Trabajadores.

⁹⁵ PT – Partido dos Trabalhadores; CUT – Central Única dos Trabalhadores.

⁹⁶ SADER: 1988; ANTUNES: 1992; CRUZ: 2000; MARTUCCELLI e SVAMPA: 1997; SVAMPA e PEREYRA: 2003; ABELLA: 2003.

A entrada em cena de novos personagens – como a militância católica vinculada à Teologia da Libertação, ou o crescimento de grupos marxistas que não participaram da luta armada, ou ainda de outras agrupações originadas simplesmente da autocrítica do período anterior – produziram um novo cenário nos movimentos sociais.

Este processo não foi homogêneo nem simultâneo entre os três países, uma vez que ele foi o resultado de uma longa acumulação histórica anterior e que expressava mais especialmente as lutas sociais do período imediatamente anterior, o período dos regimes militares.

No Brasil, estas idéias foram representadas no surgimento do PT, em 1980, da CUT (em 1983) e do MST⁹⁷, em 1984. Em Porto Alegre, a experiência do orçamento participativo, durante os mandatos de governo municipal do PT, representou uma experiência fundadora para a cidade, permitindo uma inversão nas prioridades orçamentárias e exercitando a participação ativa dos setores socialmente organizados na definição das diretrizes do poder municipal.

No Uruguai tais valores não derivaram uma nova forma organizacional específica, como no Brasil, mas ficaram visíveis nas novas configurações das direções da Frente Ampla e da PIT-CNT, por um lado, e na forte presença militante de outras organizações, como por exemplo a FUCVAM⁹⁸.

Na Argentina, esta mudança resultou – em parte resulta ainda – numa renovação tardia (pós-Menem) do próprio peronismo, mas também no surgimento de novas expressões da mobilização social, que começaram imediatamente após a ditadura, com os movimentos de direitos humanos (identificados internacionalmente pelo movimento *Madres y Abuelas de la Plaza de Mayo*), e que teve seqüência mais tarde com a CTA⁹⁹ e, depois ainda, com o *movimiento piquetero* e as *pobladas*¹⁰⁰.

⁹⁷ Movimento Nacional dos Trabalhadores Rurais Sem-Terra.

⁹⁸ Federación Uruguya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua.

⁹⁹ CTA (Central de los Trabajadores Argentinos), central sindical criada como alternativa à CGT (Central General de los Trabajadores), da “tradição” sindical peronista. “[...] Hacia fines de 1991 la progresiva diferenciación entre una alineación sindical que buscaba adaptarse frente a las transformaciones económicas y otra que comenzaba a buscar herramientas de resistencia, quedó definida. Junto con la salida del gobierno de un grupo de diputados peronistas, el sindicalismo disidente tomó forma y programa hacia fines de 1992 con la realización del Congreso Nacional de los Trabajadores Argentinos. Como hemos dicho, lo más significativo de este nuevo proceso de escisión sindical

Desta dinâmica social e política, marcada pela disseminação de novos valores experimentados pelas lutas sociais recentes – democracia interna, participação das bases, busca da unificação e da politização das diversas lutas, incorporação de novos temas e reivindicações transversais e/ou específicas, experiências variadas de mobilização e protesto, bem como de exercício de frações do poder público etc. – vão brotar os elementos discursivos que informarão os princípios da economia solidária. Em cada iniciativa, em cada empreendimento, se poderá notar a presença desses valores, alimentados sempre por lideranças e/ou apoiadores que se formaram ideológica e politicamente pelos novos movimentos sociais, saídos da luta contra as ditaduras militares e experimentados pela dinâmica dos novos movimentos sociais dos anos 80.

Com suas especificidades, em função da história política e social da classe trabalhadora de cada cidade, este substrato subjetivo comum converteu-se em ação pela economia solidária em função da nova conjuntura econômica surgida nos anos 90.

será no tanto la ruptura en sí cuanto al progresivo alejamiento de la nueva central sindical de la relación orgánica con el Partido Justicialista y de manera más ambigua con la identidad peronista.” (SVAMPA e PEREYRA: 2003, p. 25).

¹⁰⁰ O termo *piquetero* refere-se a uma nova forma de protesto social, nascido na província de Neuquén, na fronteira com o Chile. O primeiro grande protesto deste tipo aconteceu nas localidades de Cutral-Co e Plaza Huincul, duas pequenas cidades que dependiam economicamente de uma refinaria da petrolífera estatal YPF que existia ali. Com a compra da YPF no processo de privatização pela espanhola Repsol, a refinaria foi desativada, com centenas de trabalhadores jogados ao desemprego, iniciando uma grave crise regional. Como forma de protesto, os trabalhadores interromperam uma estrada federal próxima (a “*Ruta 22*”), gerando um conflito violento, que se desenrolou por dias, contra a política provincial, e que comoveu o país. Pouco depois, o protesto voltou a ocorrer na província de Salta (na localidade de General Mosconi), no norte do país, em circunstâncias semelhantes, para logo a seguir generalizar-se por praticamente todo o país, ainda que representando a mobilização de diferentes setores sociais, mais especialmente os comitês de desempregados que surgiram em cada bairro das grandes cidades, no final da década de 90, e que depois se reuniram em diferentes organizações-rede. As *pobladas* se caracterizaram por formas inovadoras e distintas de protesto, que vão desde as *ollas populares* (literalmente se diria “panelas populares”) às *asambleas barriales* que congregam moradores que se mobilizam por serviços públicos ou mesmo por planos assistenciais de emergência, e que a partir disto definem formas de organização e protesto. Tudo acompanhado de muito barulho, palavras de ordem e – algumas vezes – confrontos violentos contra a polícia. A origem, a descrição e a análise desses novos movimentos sociais e de suas formas de protesto podem ser encontradas em Svampa; Pereyra (2003), Lobato; Suriano (2003) e em Cafassi (2002).

2.1.5. Crise da dívida e neoliberalismo – os fundamentos sócio-econômicos da emergência da economia solidária

Ao final dos anos 80, as transformações que se operavam desde meados dos anos 70 nos países centrais do capitalismo, começaram a produzir suas repercussões sobre a América Latina num ritmo acelerado.

Durante os anos 80, os governos da redemocratização (Alfonsín, Sanguinetti, Sarney) empreenderam uma sucessão ousada de planos econômicos heterodoxos¹⁰¹ cuja finalidade principal, explícita, era deter a espiral inflacionária, estabilizando as condições macroeconômicas a fim de permitir aos agentes econômicos a formulação de planos de longo prazo, reduzir o déficit público e preservar o poder de compra dos salários. Em linhas gerais, as medidas adotadas combinavam congelamento de preços e salários, redução das taxas de juros, adoção de tablitas de deflação para contratos anteriores, desvalorização cambial e fixação do câmbio e restrições orçamentárias. À exceção do Plano Collor, todos eles mantiveram inalterada a dívida pública (interna e externa), e a ocorrência de defaults ao longo dos planos obedeceu mais a contingências imprevistas que a políticas deliberadas.

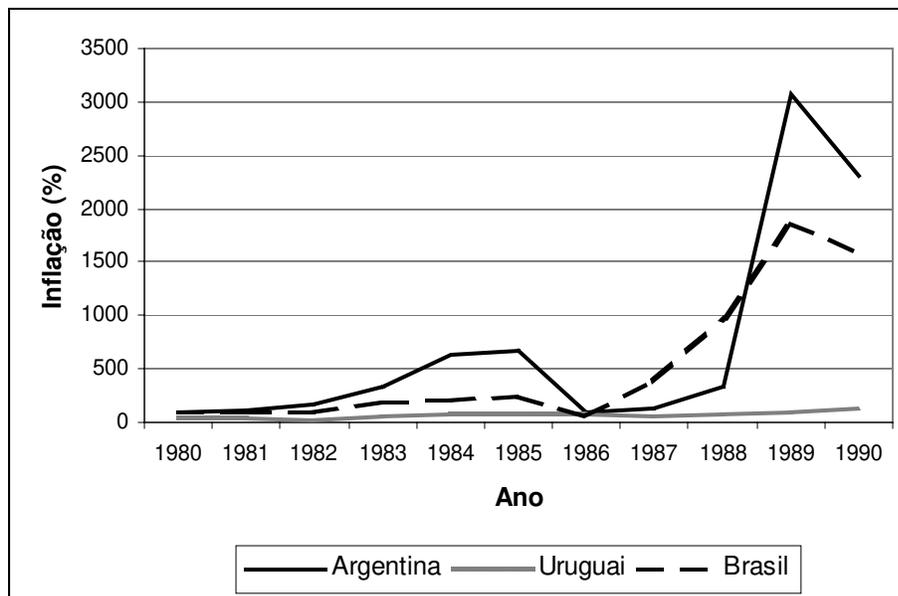
Nos anos inaugurais dos planos, a inflação despencou e os salários se recuperaram, na mesma velocidade, em seu poder de compra. Porém, passados alguns meses, a espiral inflacionária tornava a restabelecer-se, sempre com força redobrada.

No final dos anos 80, Brasil e Argentina beiravam a hiperinflação e o Uruguai debatia-se com o índice mais alto da sua história (gráfico 3).

O começo dos 90 marcou então uma mudança significativa. As políticas anticíclicas da década anterior cederam passagem a um receituário de perfil ortodoxo, impulsionado pelo Consenso de Washington e defendido pelo Fundo Monetário Internacional.

¹⁰¹ Na Argentina: Plan Austral (1985) e Plan Primavera (1987); no Brasil: Plano Cruzado (1986) e Plano Verão (1989), Plano Collor (1990) e em todos eles vários mini-planos de ajustes sucessivos. No Uruguai, os planos não foram “batizados”, mas a política econômica foi igualmente anticíclica, fazendo as taxas de crescimento do PIB e a curva de desemprego oscilarem fortemente entre 1984 e 1989. Ver: RAPOPORT (2003); BASULADO (2002); HOPENHAYN e BARRIOS (2002); DÍAZ (2003); OLESKER (2001); CARNEIRO (2002); BELLUZZO e ALMEIDA (2002).

Gráfico 3 – Evolução dos índices de inflação – Argentina, Uruguai, Brasil
(1980-1990)



Fontes: IBGE (Índice Nacional de Preços ao Consumidor); INDEC (Índice de precios al consumidor – Gran Buenos Aires); INE (Índice de los precios del consumo).

O problema da dívida externa dos países latino-americanos foi temporariamente “resolvido” com a iniciativa do Plano Brady¹⁰², que permitiu às economias já comercialmente superavitárias alcançarem a estabilidade monetária necessária para a implementação de políticas

¹⁰² Sobre o Plano Brady e seus desdobramentos, ver: CEPAL (1990), MAIA (1993), PORTELLA FILHO (1994). Em linhas gerais, o plano – articulado junto aos organismos internacionais pelo Departamento de Estado dos EUA – garantia as condições necessárias de refinanciamento da dívida externa dos países latino-americanos com vistas a uma estabilização monetária a partir de políticas de âncora cambial, com as divisas obtidas pelos superávits comerciais do esforço exportador do final dos anos 80. Na essência, os formuladores do Plano acreditavam que, uma vez estabilizada a balança comercial favoravelmente aos países endividados, era necessário garantir as condições para uma reestruturação econômica dos Estados nacionais com base nos princípios neoliberais. Esta reestruturação é que permitiria, teoricamente, sanear as finanças públicas, equilibrar a balança de pagamentos e, por fim, garantir as condições institucionais necessárias para um desenvolvimento econômico sustentado, a partir da livre ação das forças de mercado.

de re-estruturação de mais longo alcance. O ingresso no programa, é claro, dependia dos compromissos assumidos pelo país devedor junto ao FMI, que monitorava sua execução.

Assim, o Plan de Convertibilidad (Argentina, Governo Menem, a partir de 1991), a política econômica do novo governo uruguaio (Lacalle, a partir de 1992) e, finalmente, o Plano Real (Brasil, Governos Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso, a partir de 1993), puseram em marcha, cada qual em um país, um conjunto de reformas econômicas e sociais que poria abaixo, em pouco tempo, e de forma mais (no caso de Menem) ou menos (no caso de FHC) radical toda a estrutura reguladora construída nas décadas anteriores por Perón e Vargas, e mais anteriormente ainda por Batlle y Ordoñez.

“El Plan de Convertibilidad [...] produjo una verdadera transformación de las reglas de juego económicas, entre ellas, la paridad entre el dólar y el peso, la reducción de las barreras aduaneras, la liberalización del comercio exterior y el aumento de la presión fiscal. Fueron suprimidos también los principales mecanismos de control del Estado sobre la economía en favor de las reglas del mercado, al tiempo que se liberalizó la inversión extranjera. El programa de reestructuración global del Estado puso en vigor una fuerte reducción del gasto público, la descentralización administrativa y el traslado de competencias a los niveles provincial y municipal (salud y educación), así como una serie de reformas orientadas a la desregulación y privatización que impactaron fuertemente en la calidad y el alcance de los servicios básicos, hasta ese momento en poder del Estado nacional. [...]

Las reformas estructurales afectaron también el sistema previsional que, de estar basado en un sistema de reparto apoyado sobre la solidaridad intergeneracional, pasó a depender de la capitalización individual, en manos de empresas aseguradoras privadas. Las reformas repercutieron severamente sobre el sistema de salud, a partir de la desregulación de las obras sociales¹⁰³, con la libre elección de los afiliados y la autogestión¹⁰⁴ de los hospitales públicos. Por último, estas reformas contemplaron una serie de medidas que conllevaron la entrada acelerada de la flexibilidad y la precariedad laboral, a partir de la sanción de la Ley Nacional de Empleo (ley 24.013), de 1991, que afectó la

¹⁰³ O sistema de público de saúde, desde a época de Perón, estava assentado numa estrutura mista, que reunia agências estatais e uma rede de instituições de assistência vinculadas ao mesmo tempo à estrutura sindical e ao Estado: as chamadas “*obras sociales*”, similares, em parte, aos IAPs (“institutos de aposentadoria e pensão”) brasileiros, antes da unificação estatal patrocinada por Getúlio Vargas. As *obras sociales* tinham fundos formados por contribuições sociais compulsórias recolhidas pelo Estado junto a empresas e trabalhadores, e eram geridas por cada sindicato, atendendo exclusivamente à categoria profissional específica. Com as reformas orientadas pelo governo Carlos Menem, as *obras sociales* se transformaram em instituições privadas de assistência médica e hospitalar. O mesmo se passou com a política previdenciária, que levou à formação das chamadas AFJPs (*administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones*). Ver DADANI: 2003.

¹⁰⁴ Por “autogestão”, aqui, compreenda-se a internalização das responsabilidades de gestão dos recursos públicos e privados recebidos pelas instituições públicas hospitalares. A existência de formas mais ou menos democráticas e/ou participativas de gestão das instituições é algo específico a cada uma, e a propriedade do patrimônio, bem como a seleção de recursos humanos, segue sendo uma prerrogativa do Estado.

modalidad de los contratos (flexibles y temporales). (SVAMPA y PEREYRA: 2003, pp. 19-20).

Na visão do já citado economista Ramón Díaz, que foi presidente do Banco Central do Uruguai entre 1991 e 1994, o Governo Lacalle havia se mostrado à altura dos novos desafios:

“Una Agenda Ambiciosa

Luis Alberto Lacalle [...] se propuso los objetivos usuales, que tenían que ver con la inflación, la deuda pública, el nivel del empleo, [...] pero además, insólitamente, prometió un avance en el área de las reformas estructurales, anunciando su intención de privatizar empresas del Estado, así como sujetar a las que quedasen en la órbita pública a regímenes homogéneos con los de la empresa privada, en lugar de mantenerlas dentro del régimen burocrático de ‘entes autónomos’. Aparte de ello, su agenda incluía puntos que tenían que ver con la política comercial, en su sentido aperturista, y con la integración económica regional, con cuyo fin se había puesto en marcha el proyecto que pronto desembocaría en la fundación del Mercosur, y encima de ello contaba con la oportunidad de renegociar la deuda externa conforme a un plan lanzado en 1988 por el secretario del tesoro de los EE.UU., Nicholas Brady, conocido como ‘Plan Brady’.” (DÍAZ: 2003, p. 465).¹⁰⁵

E, finalmente, Belluzzo e Almeida descrevem a síntese do Plano Real, a versão brasileira da nova política econômica hegemônica no Cone Sul:

“Em sua concepção essencial, o Plano Real seguiu o método básico utilizado para dar fim à maioria das ‘grandes inflações’ do século XX: recuperação da confiança na moeda nacional, por meio da garantia de seu valor externo. A ‘âncora’ foi, como é amplamente reconhecido, a estabilização da taxa de câmbio nominal, garantida por financiamento em moeda estrangeira e/ou por um montante de reserva capaz de desestimular a especulação contra a paridade escolhida.

O objetivo parecia ser mais amplo: estávamos diante de um projeto de desenvolvimento liberal que supõe a convergência relativamente rápida das estruturas produtivas e da produtividade da economia brasileira na direção dos padrões ‘competitivos’ e ‘modernos’ das economias avançadas.

¹⁰⁵ De forma explícita, Díaz (2003, p. 467) aponta contra qual política se movia Lacalle, ao avaliar a “revolução” que o presidente promoveria se houvesse logrado privatizar a companhia telefônica (ANTEL): “Lacalle se mostró dispuesto a molestar a una de las vacas sagradas de mayor abolengo en el Uruguay, la de los entes autónomos. [...]. Era la primera vez que se desandaba el camino abierto por José Batlle y Ordóñez y todo indicaba que este logro estaba llamado a ser la joya de la corona que simbolizase la gestión de Lacalle, quien bien en mérito a ello podría pasar a la historia como el padre del Uruguay moderno.” Um referendo popular, garantido por uma brecha constitucional, impediu-o.

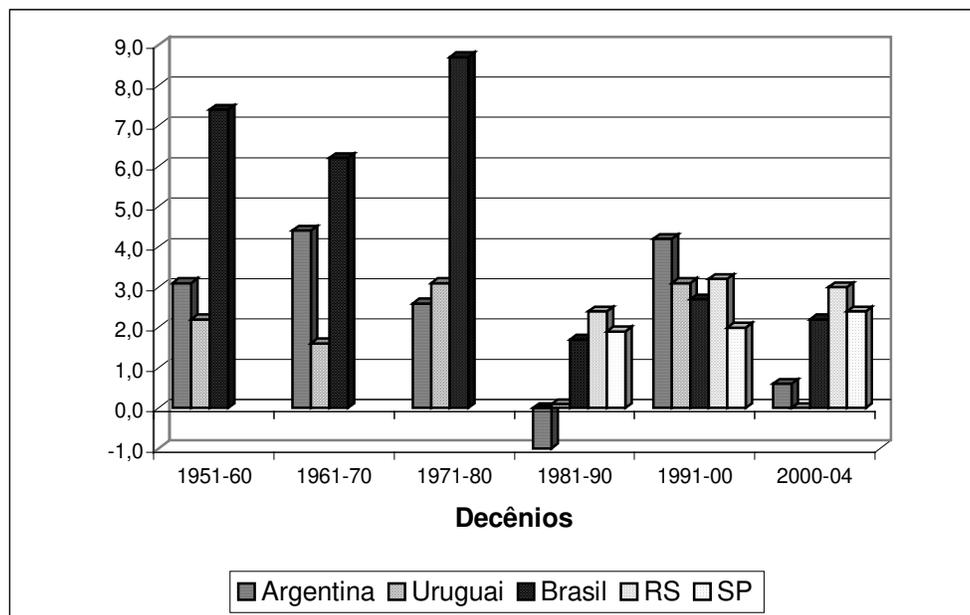
Tal estratégia de desenvolvimento, em geral associada às recomendações do Consenso de Washington e adotada pelos governos da América Latina, está apoiada em quatro pressupostos: (a) a estabilidade de preços [...] estimulando o investimento privado; (b) a abertura comercial (e a valorização cambial) [...] impondo disciplina competitiva aos produtores domésticos; (c) as privatizações e o investimento estrangeiro [...] reduzindo custos e melhorando a eficiência; (d) a liberalização cambial, associada à previsibilidade quanto à evolução da taxa real de câmbio, atraindo poupança externa em escala suficiente para complementar o esforço de investimento doméstico e financiar o déficit em conta corrente.” (BELUZZO; ALMEIDA: 2002. 363 e 373-374).

Os resultados de curto prazo do Plano Real foram muito parecidos com os resultados de seus congêneres argentino e uruguaio: rápida redução da inflação, elevação do poder de compra dos salários, aquecimento da demanda e da oferta sem maiores desequilíbrios de preços, aceleração do crescimento econômico, impulso definitivo aos ajustes microeconômicos do grande capital, reestruturação produtiva e aumento constante das taxas de desemprego e do endividamento público. Diferentemente de seus parceiros de Mercosul, porém, o governo brasileiro manteve quase inalteradas as regras da circulação monetária, mantendo estrito controle sobre a entrada e saída de moedas estrangeiras.

Os dois indicadores que responderam negativamente aos ajustes – o crescimento da dívida pública (o que, combinado à paridade do câmbio, levou a Argentina e o Uruguai, em 2001, a um colapso cambial) e as taxas de desemprego – repercutiram, é claro, sobre os setores mais pobres e mais desprotegidos da população, à medida que o déficit público foi respondido com a redução constante das rubricas orçamentárias destinadas à proteção social.

O crescimento econômico dos países da região foi distinto ao longo do tempo, mas igual em seu resultado final.

Gráfico 4 – Taxas médias decenais de crescimento do PIB, nos países estudados e nos estados brasileiros de RS e SP (1951-2004, em %)



Notas:

- (1) Fontes: INDEC, BCU (Banco Central del Uruguay) e IBGE; FEE-RS para Rio Grande do Sul 2003-2004 e Fundação SEADE para SP 2003-2004.
- (2) Não há dados comparáveis, relativos a RS e SP, para as décadas anteriores a 1980.

Durante os anos 80, os três países tiveram desempenhos medíocres, quando comparados às décadas anteriores. RS e SP, quando comparados ao conjunto do Brasil, puderam sobressair-se, reafirmando suas condições anteriores no ranking dos estados brasileiros.

Argentina e Uruguai, ao longo dos 90, graças ao câmbio supervalorizado, renovaram sua aparelhagem produtiva, num rápido e profundo ajuste. Tiveram taxas elevadas de crescimento: a Argentina retomou a média da década de 70 e o Uruguai ensaiou um crescimento mais vigoroso. Entretanto, o preço a pagar foi dramático: as crises monetárias, na virada de 2001 para 2002, em ambos os países, significaram uma depressão profunda, com efeitos econômicos e

sociais que recém agora podem começar a ser medidos em uma perspectiva histórica mais precisa.

Finalmente, o Brasil – e também SP e RS – continuou em seu “compasso de espera”, embora tenha se beneficiado temporariamente, também, de um câmbio supervalorizado.

O resultado final é visível quando se compara as três décadas que vão de 1951 a 1980, com o outro conjunto (1981-2004).

2.1.6. A gênese da economia solidária em quatro cidades do Mercosul

A ampla reforma neoliberal das economias latino-americanas – mais especificamente as dos países e regiões em foco – produziu efeitos profundos na estrutura do mercado de trabalho e, por consequência, na capacidade organizativa e reivindicatória dos trabalhadores.

A estabilidade monetária e a liberalização do comércio exterior obrigaram as grandes empresas – sobretudo os setores oligopolísticos que operavam em São Paulo e Buenos Aires, mas também o conjunto das firmas que pretenderam “sobreviver” à liberalização – a uma espécie de “revolução microeconômica”, cujo objetivo central era aumentar a competitividade das empresas. Investimentos em capital fixo, qualificação e enxugamento dos quadros de recursos humanos e flexibilização do trabalho e das formas de contratação tornaram-se elementos comuns de uma corrida que Mattoso (1996) chamaria de “o evangelho da competitividade”.

“Uma palavra define, sumariamente, o processo de transformações na esfera do mundo do trabalho: fragmentação. [...] O desemprego em massa; as formas variadas de flexibilização da contratação do trabalho – notadamente a terceirização e a subcontratação; as variadas e cada vez maiores exigências de qualificação técnica; a introdução de formas organizacionais baseadas na competitividade interna às empresas, entre os trabalhadores; em suma, a nova conjuntura projetada pelas reformas neoliberais no campo do trabalho permitira que [...] a competição individual no interior da própria classe trabalhadora conseguisse colocar na defensiva qualquer discurso assentado sobre a unidade dos interesses e da ação dos trabalhadores.” (CRUZ: 2000, pp.120-121).

Três componentes sócio-econômicos (diferentes mas interligados) de desestruturação da identidade dos trabalhadores ganharam expressividade: (1) o desemprego, em suas variadas formas (aberto, temporário, por desalento)¹⁰⁶; (2) a flexibilização da contratação do trabalho (emprego temporário, subcontratação, terceirização etc.)¹⁰⁷ e, finalmente, (3) a introdução massiva, nas grandes empresas, da automação e das formas toyotistas de administração da mão-de-obra¹⁰⁸.

As taxas de desemprego se elevaram contínua e significativamente ao longo da década.

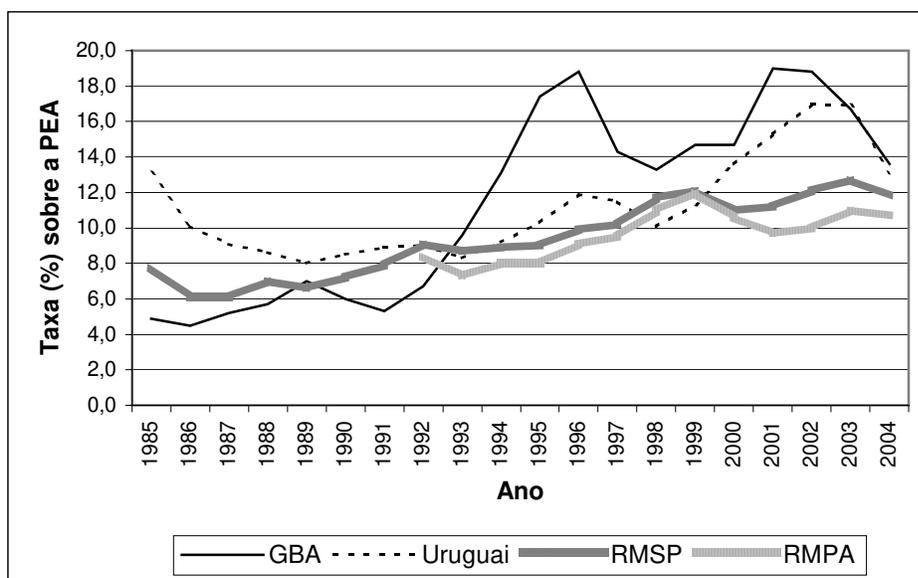
Como as taxas não são comparáveis entre si, o que de fato deve ser destacado são as linhas de tendência (linhas de regressão) do período analisado, em cada região. Derivadas a partir do gráfico 5, pode-se observar as linhas de tendência no gráfico 6, mais abaixo.

¹⁰⁶ POCHMANN: 1999; 2001a; 2001b; BALTAR: 2002; ALTIMIR e BECCARIA: 2000; ZUAZÚA: 2003.

¹⁰⁷ BALTAR e PRONI (1996); BALTAR: 2003; CASTRO, DEDECCA et al (1998); SALVIA (2003); BONOFIGLIO e FERNANDEZ (2003).

¹⁰⁸ LEITE (1994); ZIBAS (1997); CRUZ (2000); PALOMINO (2002).

Gráfico 5 – Taxas médias anuais de desemprego aberto nas regiões pesquisadas (1985-2004)

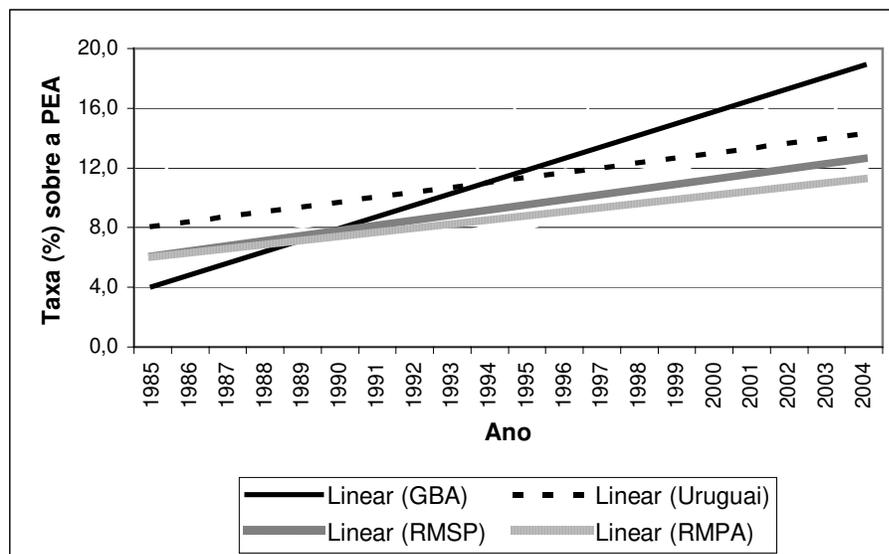


Fontes: INDEC, INE, DIEESE, CEPAL.

Notas:

- (1) As taxas não são comparáveis entre si em função das diferenças de conceitos e de metodologias.
- (2) Grande Buenos Aires: taxa de desocupação, medida pela Encuesta Permanente de Hogares (EPH/INDEC), taxas referentes aos meses de outubro dos anos pesquisados.
- (3) Uruguai: Badeinso/CEPAL; não há dados específicos para a Grande Montevideú anteriores a 1994.
- (4) Grande São Paulo: desemprego aberto, medido pela Pesquisa Emprego-Desemprego (PED/Seade/ DIEESE).
- (5) Grande Porto Alegre: desemprego aberto, medido pela Pesquisa Emprego-Desemprego (PED/Seade/ Dieese/FEE). Não há dados anteriores a 1992.

Gráfico 6 – Linhas de tendência (regressão) referentes às taxas médias anuais de desemprego aberto nas regiões pesquisadas (1985-2004)



Portanto – e embora as oscilações conjunturais da demanda de trabalho ao longo do período, mostradas no gráfico anterior –, é possível observar, nas quatro regiões pesquisadas, uma tendência inequívoca de agravamento nas condições de obtenção de emprego.

Além disso, há outros dois indicadores não-comparáveis entre si, mas que demonstram claramente o agravamento das condições de trabalho nas regiões metropolitanas de Buenos Aires, São Paulo e Porto Alegre. No caso da GBA, o INDEC levanta a “taxa de sub-ocupação”¹⁰⁹, que subiu de 5,4 para 10,6% da PEA entre 1994 e 2004. De forma análoga, a taxa de desemprego “oculto pelo trabalho precário”¹¹⁰, neste exato mesmo período, elevou-se de 2,2 para 3,5% da PEA, na RMPA; e de 4,3 para 5,1% da PEA, na RMSP. E mais: segundo os dados

¹⁰⁹ “Se refiere a los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y desean trabajar más horas. Comprende a todos los ocupados en empleos de tiempo reducido: incluye, entre otros, a agentes de la Administración Pública Provincial o Municipal, cuyo horario de trabajo ha sido disminuido y están dispuestos a trabajar más horas.” (INDEC: disponível em <<http://www.indec.com.ar>>. Acesso em 30/12/2005).

¹¹⁰ “Pessoas que realizam trabalhos precários - algum trabalho remunerado ocasional de auto-ocupação - ou pessoas que realizam trabalho não-remunerado em ajuda a negócios de parentes e que procuraram mudar de trabalho nos 30 dias anteriores ao da entrevista ou que, não tendo procurado neste período, o fizeram sem êxito até 12 meses atrás.” (DIEESE: disponível em <<http://www.dieese.org.br>>. Acesso 30/12/2005).

da CEPAL, as remunerações médias reais, entre 1993 e 2004 caíram 9,8% na Argentina, 14,7% no Brasil e 12,5% no Uruguai.¹¹¹

Diante de uma estrutura sindical ocupada exclusivamente com as reivindicações do setor formal, e mesmo assim sem capacidade de mobilização em função do novo perfil da estrutura de trabalho nas empresas, os trabalhadores mais pobres – desempregados ou subempregados – foram obrigados a buscar novas alternativas de sobrevivência.

A primeira delas, a mais usual, foi apelar às formas variadas de clientela ou de assistência. Em Buenos Aires e Montevideú, onde o Estado foi – desde muito tempo – um ente presente na vida quotidiana dos trabalhadores, a ação social principal dos mais pobres, herdeiros de uma longa tradição de lutas populares, organizou-se em busca de seus “direitos”. Os planos de renda compensatória¹¹² tornaram-se comuns nos países e cidades estudados. E para além do Estado, todo o terceiro setor: igrejas, ong’s, associações para o voluntariado etc. Em São Paulo, onde a classe trabalhadora sempre esteve distante do Estado, quando não diretamente confrontada com ele, os planos sociais tiveram um alcance importante, mas limitado. E em Porto Alegre, onde os movimentos sociais apropriaram-se indiretamente da máquina do Estado, através de variadas

¹¹¹ Os dados da Argentina referem-se à indústria de transformação; sobre o Brasil, são referentes aos trabalhadores do mercado formal. Fonte: BADEINSO/CEPAL: Banco de Datos Estadísticos de Indicadores Sociales (www.eclac.cl).

¹¹² Ao longo dos dois mandatos de Menem (1989-1999), multiplicaram-se os planos sociais de caráter *compensatório* (em contraposição ao modelo de políticas sociais *emancipatórias*). São exemplos: (a) “*Programa Trabajar*” (frentes de trabalho); (b) “*Programa Barrios Bonaerenses*” (frentes de trabalho com qualificação profissional, promovido pelo governo da Província de Buenos Aires); (c) “*Plan Vida*” (também provincial, bonaerense, prestava auxílio médico e alimentar a gestantes, recém mães e crianças de 0 a 5 anos, além da criação de redes solidárias de saúde e de cuidados com a infância); (d) “*Programa Materno Infantil y Nutrición*” (acrescenta ao *Plan Vida* uma proposta de criação e manutenção de refeitórios infantis) (RAGGIO: 2003, pp. 211-213), e já no governo provisório de Duhalde (2002), o *Plan Trabajar* foi substituído pelo *Plan Jefes-y-Jefas de Hogar*, que teve continuidade no Governo Kirchner e que é a principal queda-de-braço entre este e o movimento piquetero. Em Montevideú, o Governo Batlle (1999-2004), ao seu final, lançou um idêntico *Plan Jefes-y-Jefas de Hogar*, mas a prefeitura de Montevideú, já sob o governo da Frente Ampla, também utilizou programas de frente de trabalho, como os “*Barridos Otoñales*” (desempregados contratados temporariamente para limpar as ruas da sujeira provocada pelas folhas do outono...). Também em São Paulo, ao longo do governo municipal do PT (2000-2004), um conjunto de programas compensatórios atendeu centenas de milhares de famílias: *Renda Mínima* (para famílias abaixo da linha de pobreza), *Bolsa Trabalho* (para jovens em situação de risco e de desemprego), *Começar de Novo* (para maiores de 40 anos desempregados) e o *Operação Trabalho* (frentes de trabalho com qualificação profissional) (POCHMANN: 2002). Esses programas somaram-se a outros, de nível federal, como o Programa Nacional de Qualificação Profissional, o Programa Seguro Desemprego e o Programa Bolsa Escola (todos lançados pelo Governo Fernando Henrique – 1994-2002) e depois continuados – com modificações parciais – pelo Governo Lula (2002-...). Outros programas, de caráter emancipatório (*Oportunidade Solidária*, *São Paulo Confiar* e *Capacitação Ocupacional*) buscaram apoiar a formação de empreendimentos de economia popular e solidária (ver seção 2.3.2.: Quem são e onde estão aqueles que começam do nada?)

formas de participação, não houve iniciativas relativas a planos sociais compensatórios (exceção aos planos do governo federal que foram “administrados” pelos poderes públicos municipal e estadual, durante os períodos de governo do PT em Porto Alegre – 1989-2004 – e no Rio Grande do Sul – 1999-2002).

Uma segunda “saída” para os trabalhadores pobres, com riscos sempre incalculáveis, foi a violência. Em todas essas regiões, a década de noventa foi a década da explosão da violência urbana, sob todas as suas formas, mas também especialmente daquela derivada da forma “econômica” da criminalidade: dos assaltos, dos roubos, dos seqüestros e do tráfico de drogas – isto é, da violência cujo objetivo é o ganho financeiro. Nas metrópoles do Brasil, em índices muitíssimo superiores às cidades platinas.

Uma terceira e discreta saída, talvez porque seja aparentemente a menos subversiva de todas, e aquela que aparece sob os aplausos da mídia, dos empresários, dos governos e do terceiro setor¹¹³, é a economia solidária. Entretanto, raramente as iniciativas nascem a partir da ação desses atores.

Na totalidade das iniciativas visitadas ao longo deste trabalho – mais de cem (100), em quatro cidades de três países – em todas elas, a sua formação e consolidação resultaram de uma ação conscientemente resistente, de parte de lideranças oriundas dos movimentos sociais dos anos 80 – do movimento sindical, do movimento popular, da igreja progressista, dos partidos de esquerda, dos orçamentos participativos. Daí a coincidência entre os valores sociais defendidos pela mobilização de outrora e as propostas organizativas dos empreendimentos, hoje.

A economia solidária resulta de uma conjuntura econômica que é excludente, mas não apenas, porque também – pela sua forma e profundidade – ela foi capaz de colocar na defensiva as formas secularmente tradicionais de organização da resistência popular. A economia solidária resulta, então, do encontro dessa conjuntura econômica excludente, com os valores sociais forjados na acumulação social e política das lutas dos anos 70 e 80, contra as ditaduras militares, e em favor da democracia participativa e da justiça social a ser conquistada através da igualdade econômica.

¹¹³ Para todos esses, aparentemente, a economia solidária toma a forma da “inclusão desejável”: a auto-capacitação dos trabalhadores para disputarem um lugar ao sol na economia capitalista, sob o evangelho da competitividade. Como se verá adiante, os valores portados pela economia solidária podem não ter exatamente este caráter “inclusivo” e “desarmador” atribuído a ela pelo senso comum.

2.2. COOPERATIVISMO OFICIAL E ECONOMIA SOLIDÁRIA

2.2.1. O cooperativismo “oficial” – aproximações

2.2.1.1. Formas variadas de cooperativismo

A ação dos sujeitos coletivos não depende apenas do contexto histórico em que se encontram (e que guarda objetividade nas relações materiais que se estabelecem na sociedade), mas – sobretudo – depende da leitura que estes sujeitos coletivos fazem acerca da realidade que os cerca. Se, por um lado, como dizia Marx, “os homens fazem sua própria história, mas não a fazem como querem; não a fazem sob circunstâncias de sua escolha e sim sob aquelas com que se defrontam diretamente, ligadas e transmitidas pelo passado” (1985b, p. 203), por outro lado, Bakhtin alertava que “em todo signo ideológico confrontam-se índices de valor contraditórios [e que] o signo se torna a arena onde se desenvolve a luta de classes” (2002, p. 46).

Em resumo, a economia solidária forjou-se num dado contexto e numa dada leitura deste contexto. E parte disto era, portanto, a leitura que os atores – que buscavam novas formas de empreender economicamente, orientados por uma determinada ética forjada nas lutas sociais – tinham a respeito das alternativas colocadas.

Uma máxima comum entre aqueles que estudam e que militam na economia solidária diz que “pode haver cooperativas sem cooperativismo e cooperativismo sem cooperativas”. A afirmação alude ao fato de que os princípios utópicos do cooperativismo original, vinculados ao movimento operário e ao socialismo europeus, foram progressivamente flexibilizados ou mesmo abandonados, à medida que muitas cooperativas passaram a adotar estruturas, estratégias e culturas típicas das firmas capitalistas convencionais.

De alguma forma, então, tanto quanto os “novos movimentos sociais” fizeram a crítica das velhas estruturas e formas de organização sindicais e político-partidárias, também o “movimento” da economia solidária adotou e adota um discurso crítico ao comportamento convencional das cooperativas tradicionais. No Brasil, os primeiros assentamentos do MST e as

primeiras fábricas “recuperadas” que originariam em seguida a ANTEAG, recusaram-se inicialmente (e de forma veemente) a organizar-se sob a forma jurídica “cooperativa”. Enxergavam, nas cooperativas brasileiras que eram visíveis publicamente, algo que em nada se distinguia das empresas capitalistas convencionais. Somente após a insistência dos assessores jurídicos dos movimentos de que o estatuto jurídico das cooperativas era o que melhor servia às suas aspirações, é que os movimentos decidiram adota-lo como ponto de partida. Negaram-se, porém, a participar da estrutura oficial do cooperativismo brasileiro.

Não há dúvida que o liame o qual separa o “novo” e o “velho” – assim como em relação aos sindicatos e aos partidos – é algo pouco nítido e muitas vezes está mais condicionado à ordem das idéias que das práticas. Mas, como um discurso fundador, a economia solidária se apresenta como crítica do cooperativismo tradicional. Os “indicadores de solidariedade e de autogestão”, por certo, são pouco claros, e muitas vezes, iniciativas econômicas que se reivindicam como parte da economia solidária não fazem mais que reproduzir velhas práticas do cooperativismo empresarial; e muitas vezes, por outro lado, cooperativas antigas e aparentemente “tradicionais”, carregam consigo uma velha cultura de participação autogestionária.

Essas diferenças, entretanto, não são levadas em consideração com rigor pelas entidades representativas do cooperativismo dos três países aqui enfocados, embora seus dirigentes afirmem categoricamente o contrário.

Independente do quanto há de ideologia e do quanto há de efetividade nesse discurso, as possibilidades de uma iniciativa econômica regularizada legalmente na forma jurídica de uma “cooperativa” não ser aceita por uma das federações ou confederações – por mais que sua ação, seu estatuto e sua estrutura de funcionamento firam os princípios cooperativos – é remota, pelo simples fato de que as entidades não dispõem nem do arcabouço metodológico nem da estrutura necessária para fiscalizar o cumprimento dos preceitos cooperativos. Podem, eventualmente, confiar tal tarefa à legislação e ao caráter fiscalizador do Estado, mas é precisamente aí que tudo se complica, uma vez que a legislação cooperativa atendeu, desde sempre, às reivindicações de um movimento cooperativo progressivamente deslocado pelas contingências da concorrência de mercado.

O maior e mais claro indicador desse deslocamento diz respeito à utilização, em larga escala, de mão-de-obra assalariada, em grande parte das cooperativas tradicionais; e em seguida, à permanência quase vitalícia da maior parte dos dirigentes, seguida de um controle quase exclusivo das decisões pelos conselhos administrativos.

Com a “re-regulamentação” flexibilizadora das relações de trabalho nos anos 90, criou-se uma brecha legal que permitiu a existência de cooperativas destinadas apenas à burla fiscal, atuando especialmente como agências de oferta de trabalho precarizado. No Brasil, essas iniciativas são conhecidas como “cooperगतos”, e na Argentina e Uruguai, como “cooperativas truchas”.

Assim, o “cooperativismo oficial”, reunido nas grandes confederações nacionais, comporta dentro de suas fileiras, três tipos distintos de cooperativas:

- a) as “cooperativas empresariais”, cuja distinção mais forte em relação às firmas de sociedade anônima é sua configuração jurídica (e as obrigações legais que daí derivam), uma vez que o número de assalariados é significativo em relação ao número de associados, e/ou ainda, que a cooperativa congrega um número grande de associados cuja produção é realizada essencialmente baseada no trabalho assalariado; de modo geral, as estruturas de decisão nas cooperativas também são centralizadas e a participação dos associados é pequena;
- b) as “cooperativas precarizadoras”, que, conforme já indicado, utilizam-se das brechas legais existentes para eximir firmas convencionais ou outros tipos de contratantes (como poder público, por exemplo) do recolhimento de contribuições sociais e outras obrigações legais, disfarçando o caráter subordinado e assalariado do trabalho empregado; de modo geral, as relações internas dessas iniciativas são marcadas por forte centralização de poder e, muitas vezes, por formas abertas de intimidação dos trabalhadores;
- c) as “cooperativas autogestionárias”, que embora busquem estratégias de concorrência típicas do mercado capitalista, preservam relações internas de poder igualitárias, garantindo fóruns de decisão coletiva que podem,

eventualmente, “flexibilizar” determinadas relações de trabalho (instituindo uma jornada flexível ou remunerações por função e/ou produtividade, por exemplo), mas que preservam a propriedade dos trabalhadores sobre o patrimônio da iniciativa e, sobretudo, em relação às decisões internas.

O caráter das iniciativas depende, por tanto, em larga margem, das especificações legais da figura jurídica “cooperativa”.

Não se procederá, aqui, a uma abordagem aprofundada sobre a legislação cooperativa em cada país, uma vez que isto não é parte do objeto deste trabalho, do quê a legislação cooperativa abarca apenas parcialmente¹¹⁴. Mesmo assim, alguns elementos basilares da legislação devem ser compreendidos a fim de que se possa situar adequadamente a temática. Isto será feito juntamente com a análise da formação histórica do cooperativismo, que segue.

2.2.1.2. Formação histórica e legislação cooperativa (Brasil, Argentina, Uruguai)

Nos três países, há referências históricas a “comunidades agrícolas cooperativas” fundadas ao longo do século XIX, por imigrantes. Alguns consideram mesmo como “sociedades cooperativas” as cidades-missões fundadas pelos jesuítas ao longo dos séculos XVII e XVIII numa macro-região que incorporava territórios que hoje pertencem aos quatro países fundadores do Mercosul.

No Brasil, as primeiras menções a iniciativas desse tipo se referem às colônias fundadas sob modelo de “comunidade auto-sustentada” de Charles Fourier, entre 1840 e 1850, em São Francisco do Sul (SC), Colônia Belga (SC) e Colônia Tereza Cristina (PR). A primeira cooperativa teria sido a “Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto” (MG), fundada em 1889, com estrutura e estatutos baseados na experiência de Rochdale.

“No começo do século XX começaram a aparecer algumas cooperativas inspiradas em modelos trazidos por imigrantes estrangeiros, alguns deles

¹¹⁴ As iniciativas de economia solidária aparecem sob formas jurídicas muito diversificadas (micro-empresas, companhias limitadas, associações civis e até mesmo como sociedades anônimas, ainda que em situações muito especiais). Limitações de objeto impedem, obviamente, que se estude detalhadamente cada uma dessas configurações. Mesmo assim, uma vez que a forma “cooperativa” é largamente adotada – e mesmo quando não o é, serve de referência organizacional para as iniciativas –, terá aqui um tratamento levemente diferenciado.

anarquistas e sindicalistas, ou por uns poucos idealistas brasileiros, que tinham conhecimento do sucesso de associações de crédito cooperativo para pequenos agricultores na Alemanha e na Itália.

O Rio Grande do Sul surgiu na dianteira, no ramo do crédito cooperativo, com duas vertentes de realizações – a primeira, entre colonos alemães, liderada pelo padre suíço Theodor Amstad, a partir de 1902, quando fundou a primeira cooperativa *modelo Raiffeisen* na localidade de Linha Imperial, hoje Nova Petrópolis, e em Lageado (RS), quando fundou a primeira CREDI do modelo Luzzati, em 1906; e a segunda vertente teve a orientação do italiano De Stefano Paterno, no contexto de ampla campanha oficial realizada pela Sociedade Nacional de Agricultura, por delegação do Governo Federal, que difundia cooperativas de *modelo misto com seções de crédito*.” (PINHO, 2004, p. 13)

Ao longo das décadas seguintes, as cooperativas de crédito surgiram com força entre os pequenos agricultores do sul do país. Em 1903, o decreto-lei nº 979, do Governo Federal, que facultava a formação de sindicatos aos agricultores e industrialistas rurais, trazia um artigo (o 10º) que isentava os sindicatos de responsabilidade direta sobre as transações das cooperativas de crédito; era a primeira referência de legislação sobre o tema. Em 1907, um novo decreto, uma quase-cópia de uma lei belga, regulava de maneira genérica a formação de cooperativas, prevendo inclusive a “organização de federações, de cooperativas e a constituição de cooperativas de crédito agrícola, de responsabilidade pessoal, solidária e ilimitada dos associados.” (PINHO, op. cit., p. 22). Nos anos seguintes, de forma esparsa e lenta, foram surgindo cooperativas em vários cantos do país, com maior incidência sobre São Paulo e, principalmente, os estados do sul.

Em 1932, finalmente, sob o Governo Provisório de Getúlio Vargas, o Decreto 22.239/32, também baseado nos Princípios de Rochdale, regulou – uma outra vez de maneira ampla e genérica – o funcionamento das cooperativas. Elas continuaram a surgir de forma tímida, desigualmente distribuídas no território, como nas décadas anteriores, e sem uma articulação política ou econômica mais efetiva, com alta concentração no ramo agrícola (agroindústria, comercialização e crédito). De forma pioneira, o estado de São Paulo criou em 1933 o DAC – Departamento de Assistência ao Cooperativismo, um primeiro órgão governamental destinado às

demandas específicas do setor, e as primeiras federações de cooperativas surgiram em 1936/37¹¹⁵.

Houve um primeiro congresso cooperativo em 1944, mas uma primeira representação política surgiria apenas em 1952 com a formação UCESP – União das Cooperativas do Estado de São Paulo. Depois, em 1956, duas entidades nacionais se formaram: a UNASCO (União das Associações Cooperativas, com sede em São Paulo) e a ABCOOP (Aliança Brasileira de Cooperativas, com sede no Rio de Janeiro). Em 1969, o Ministério da Agricultura do governo militar da época instigou a unificação das duas entidades, com a formação, então, da OCB – Organização das Cooperativas do Brasil, reconhecida pelo Decreto 5.764, de 1971, que também re-regulou a atividade cooperativa no Brasil.

“[...] A lei 5.764/71, normatizou pormenorizadamente o sistema operacional das cooperativas e o fez de uma forma singular, distante tanto dos modelos do Código Civil como do Código Comercial. [...] Promulgada no auge do regime militar, manteve inalterado o aparato de intervenção estatal sobre as cooperativas, erigido já nos decretos-leis 59 e 60, de 1966. O aparato, no entanto, não resistiu à Constituição Federal de 1988, que vedou por cláusula pétrea a intervenção estatal na constituição e no funcionamento de cooperativas.” (KRUEGER, 2004, pp. 49 e 50).

A Lei 5.764/71 estabelecia um número mínimo de 20 (vinte) associados para a formação das cooperativas. Além disso, segundo Krueger (2004),

“[...] Consagra a gestão democrática limitando a possibilidade de subscrição de mais de 1/3 do capital social por um só associado. Mas, considerando as condições concretas em que o cooperativismo viceja, excepciona a regra em favor da equidade na distribuição de riscos e benefícios, investimentos e retorno entre os associados (art. 24 e 27). Sendo a gestão democrática elemento formador do conceito de cooperativa, a Lei 5.764/71 consubstancia-o pela regra de rodízio nos cargos eletivos. Entretanto, sob a perspectiva da eficiência, efetividade e eficácia, a lei, no órgão de administração, exige a renovação de apenas uma minoria. Destarte, admite, em tese, a perpetuação de uma hegemonia política interna.” (p. 49, nota de rodapé nº 6).

Um conjunto de modificações vem sendo discutido e algumas destas, inclusive, já foram implementadas. Com a vigência do novo Código Civil Brasileiro, a partir de 2002, por exemplo, algumas juntas comerciais (órgãos públicos de âmbito estadual, responsáveis pelo

¹¹⁵ De vinicultura (RS), de álcool e aguardente (RS) e de mandioca (SP) (PINHO, op. cit., p. 28)

registro legal das cooperativas) vêm admitindo o registro de cooperativas com menos de 20 associados. Além disso, uma nova regulamentação das cooperativas de crédito pelo Banco Central do Brasil e pelo Conselho Monetário Nacional (em 2003 e 2004), vem dando ênfase a um novo papel fomentador do BC em relação à formação de cooperativas de crédito, e à fusão e incorporação entre empreendimentos desta natureza¹¹⁶. Por fim, a ação fiscalizadora do Ministério do Trabalho, suscitada por resoluções do Tribunal Superior do Trabalho, vem procurando restringir a ação das cooperativas precarizadoras de mão-de-obra.

Na Argentina, uma primeira iniciativa de tipo cooperativo, registrada pela historiografia, data de 1864 (na cidade de Paraná, capital da província de Entre-Ríos), onde dois imigrantes franceses teriam fundado uma sociedade cooperativa para comercialização de mel (CUESTA, 2000, p. 14). O ano de 1884, entretanto, costuma ser considerado a data de fundação da primeira cooperativa argentina, a “Sociedad Cooperativa de Almaceneros”, uma cooperativa de consumo. (CALETTI, 1986, p. 179).

Porém, o impulso decisivo para a disseminação do modelo cooperativo veio com a fundação e consolidação da “Sociedad Cooperativa de Seguros Agrícolas y Anexos Ltda. ‘El Progreso Agrícola’”, surgida em 1898, em Pigüé (Província de Buenos Aires). (BASAÑES, 1988; CALETTI, 1988).

“Tal fue es desarrollo que desde la segunda década de este siglo comenzaron – también con frustraciones – las experiencias de organizaciones cooperativas de segundo grado, hasta que en 1922 se crea la primera federación de cooperativas agropecuarias existente en el país. Desde esa fecha continúa la creación de federaciones, de asociaciones de cooperativas agrarias y en 1956¹¹⁷ se forma la Confederación Intercooperativa Agropecuaria, CONINAGRO.” (BASAÑES, op. cit., p. 175)

O rápido crescimento do setor cooperativo agrícola (crédito, seguros, comercialização) levou ao aparecimento também de iniciativas urbanas, notadamente nos setores de consumo e crédito. Logo a seguir, nos anos 40, a insuficiência do Estado liberal levou algumas

¹¹⁶ Duas entidades cooperativas merecem destaque no campo de crédito, ambas originadas nas mesmas regiões (RS e SC) e da mesma forma, isto é, pela reunião/fusão de pequenas cooperativas de crédito rural: o Sistema CRESOL (Sistema Cooperativo de Crédito Rural com Interação Solidária, com sede em Chapecó/SC), e o SICREDI (Sistema de Crédito Cooperativo, hoje Banco SICREDI, com sede em Curitiba/PR e operações em vários estados do Brasil). Ver <<http://www.cresol.com.br>> e <<http://www.sicredi.com.br>>.

¹¹⁷ Note-se que o ano é o mesmo da formação da UNASCO e da ABCOOP no Brasil.

comunidades do interior (e mesmo das cercanias de Buenos Aires) a criarem cooperativas para o provimento de serviços “públicos” (energia elétrica, telefonia, abastecimento de água...), diante das reclamações e protestos contra as companhias estrangeiras concessionárias destes serviços. Com entrada em cena do Estado na Era Perón, este movimento se reduziu significativamente, mas tornou a aparecer com força redobrada nos anos 90, durante o processo de privatização dos serviços públicos levado a cabo pelo Governo Menem (CRACOGNA, 1994).

No Código de Comércio argentino de 1889 já aparecia um breve capítulo sobre as cooperativas, impondo algumas normas. Mas já em 1926 surgia a primeira legislação específica, na Argentina, para as cooperativas, baseada nos Princípios de Rochdale. Somente em 1973, uma nova lei (Nº 20.337), redigida com a participação de representantes oficiais do movimento cooperativo, e de ampla abrangência sobre as atividades desenvolvidas, foi adotada. Ela vigora até hoje, salvo umas poucas modificações específicas, introduzidas por nova legislação¹¹⁸ (CRACOGNA, 2004).

Elemento importante a destacar é o número mínimo de associados para a formação das cooperativas: 10 (dez), ou 7 (sete) para cooperativas de 2º grau. Dispõe a lei que “las cooperativas son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios” (DEBIAGGI, 1974, p. 22), onde se depreende, na ênfase dada à prestação de serviços pela entidade cooperativa ao associado, o caráter mutualista do cooperativismo na legislação argentina, em conformidade com a tradição histórica que se acabou de repassar em breves palavras. Além disso, a legislação renova sua vinculação com os princípios do cooperativismo internacional, agregando à lei de 1973 os princípios definidos pela Aliança Cooperativa Internacional em 1966, no chamado “Congresso de Viena”.

Do ponto de vista da ação do Estado, entretanto, o período peronista significou uma época-chave no apoio ao desenvolvimento das atividades cooperativas, em todas as suas esferas, mas também num ramo até então pouco desenvolvido na Argentina: as cooperativas de produção e trabalho.

“Perón rescata al cooperativismo en su Tercera Posición Doctrinaria como el sustento filosófico e instrumento práctico y viable de la economía social. En este

¹¹⁸ O Governo Menem, por exemplo, estabeleceu um decreto proibindo o funcionamento de cooperativas na área de serviços de limpeza e vigilância, muito comuns no Brasil.

sentido es claro cuando sostiene que ‘la cooperativa es en pequeño lo que el Estado Justicialista piensa y quiere hacer en conjunto. Por esa razón, cuando algunos se preguntan porqué apoyamos al cooperativismo, debemos contestarles que el cooperativismo es el reflejo del justicialismo’.

En este marco de ideas, Perón sostenía ‘que la cooperativa es una de las formas a la cual hemos dado preferencia en toda la organización de nuestro sistema social. La cooperativa es la mejor organización para sustituir una economía de exploración por una economía social’.” (COSTA, 2001, p. 13)

Para se ter uma idéia do impulso, de acordo com Levin e Verbeke (1997, p. 5), o número médio de inscrições de novas cooperativas – que no período 1940-1944 foi de 353 – saltou para 647 entre 1945-49, e depois para 1483 no período 1950-54. Voltou a declinar nos períodos seguintes, tornando a subir para 1806 cooperativas registradas por ano, entre 1970-76, período que coincide parcialmente com o terceiro mandado de Perón.

“Entre 1946 y 1951, el Primer Plan Quinquenal, concebido como un programa de acción gubernamental, menciona como objetivos nacionales el fomento y creación de cooperativas agrarias y de consumo. Este objetivo presenta continuidad en el Segundo Plan Quinquenal al enunciarse la necesidad de una organización total los productores en un sistema nacional de cooperativas, coyuntura política en la que se incrementa de manera significativa el número de cooperativas inscriptas. Sin duda, el activo rol del Estado en cuanto a la promoción y estímulo al sector aparece vinculado con el auge del modelo basado en la expansión del mercado interno, y de allí la importancia asignada a las cooperativas agropecuarias y de consumo.” (LEVIN; VERBEKE, op. cit., pp. 3-4).

Uma importante vertente desse crescimento esteve vinculada às cooperativas de crédito. Em 1958 existiam 197 “cajas de ahorro y crédito”, sendo 124 delas na Grande Buenos Aires. Elas organizaram juntas, então, o “Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos – IMFC”, que organiza a transição das “caixas” para o modelo cooperativo e estabelece uma compensação unificada de títulos e cheques entre as cooperativas de todo o país, numa verdadeira “rede bancária”. Em meados dos anos 60, as cooperativas de crédito já eram 974, e o IMFC respondia por quase 10% dos depósitos bancários de todo país, até que em 1969 o governo militar do General Onganía decide proibir a compensação de títulos pelas cooperativas, restringindo tal atividade apenas aos bancos autorizados pela autoridade monetária da época. Cerca de 500 cooperativas, então, encerraram suas atividades. O rápido interregno democrático de 1973-76

permitiu uma lenta rearticulação. Porém, com a restauração militar, novas determinações legais colocaram em risco o funcionamento das cooperativas. Mesmo assim, os dirigentes do IMFC iniciaram uma mobilização a partir dos associados, que culminou com uma negociação junto às autoridades governamentais para que o IMFC fosse convertido num banco comercial. Assim nasceu o Banco Credicoop¹¹⁹, enquanto o IMFC permaneceu como uma entidade de articulação política das cooperativas de crédito.

“El movimiento logro, como solemos decir, un empate. Nos obligaron a transformarnos en Banco, a hacernos una entidad grande, a unirnos porque implantaron normas de capitales mínimos muy exigentes, pero nosotros logramos que la figura jurídica del cooperativismo, que encierra todo lo que es el cooperativismo con todas sus connotaciones, subsista en el sistema financiero argentino. [...] En una primer etapa con muchos bancos cooperativos, y actualmente con el modelo de un Banco único y de comisiones de asociados locales.” (JUNIO, 2000, pp. 7-8).

Da mesma forma, a maior cooperativa de consumo da Argentina, fundada em 1905 e que ao final dos anos 80 havia se tornado a maior rede de distribuição em atacado e varejo de todo o país. Quando pediu falência em 1991, “El Hogar Obrero Cooperativa de Consumo, Edificación y Crédito Ltda.” chegou a ter 300 lojas de supermercados (“Supercoop”) e 200 mil poupadores associados, e financiou a construção de dezenas de milhares de moradias. A polêmica sobre os motivos que levaram à intervenção e à decretação da falência oscila entre os presumidos problemas de administração e um ataque deliberado do governo instigado pelas grandes redes de supermercados convencionais; entre aqueles que defendem a primeira hipótese, discuti-se ainda as motivações microeconômicas da falência: sobre-investimento e descapitalização ou simplesmente inépcia administrativa diante do cenário de aceleração inflacionária do final dos anos 80. E há ainda quem considere uma combinação de todas as hipóteses. Em 2003 a Justiça havia decretado uma intervenção na administração da massa falida, mas em meados de 2005 o próprio poder judiciário restituiu ao antigo Conselho Administrativo da cooperativa a administração da massa falida, cujo patrimônio se calcula que ultrapasse os US\$ 60 milhões¹²⁰.

¹¹⁹ O IMFC permaneceu como uma entidade de articulação política das cooperativas de crédito e continua assessorando o funcionamento e a expansão do cooperativismo de crédito na Argentina.

¹²⁰ Cfe. o diário “Clarín”, 28/05/2005. Disponível em: <<http://www.clarin.com/diario/2005/05/28/elpais/p-03301.htm>>. Acesso em 23/11/2005

Por suposto, a quebra de “El Hogar Obrero” representou um golpe profundo no cooperativismo oficial argentino.

De qualquer forma, é possível perceber, então, que o cooperativismo argentino construiu uma ampla e larga tradição, e que seus diferentes ramos tiveram um desenvolvimento relativamente autônomo, uns em relação aos outros.

O cooperativismo “oficial” argentino tem, hoje, duas entidades representativas nacionais, uma no setor rural/agrário e outra no setor urbano, mas que vêm, inclusive, realizando congressos conjuntos nos últimos anos. São elas a CONINAGRO¹²¹ (Confederación Intercooperativa Agropecuária Cooperativa Ltda.) e a COOPERAR¹²² (Confederación Cooperativa de la República Argentina Ltda.).

Ambas são plurais do ponto de vista político, mas a CONINAGRO tende a um perfil mais conservador e é polarizada pelo setor de agronegócios, que representa quase a metade do PIB argentino e uma terça parte das exportações do país. A COOPERAR vem de uma longa tradição de dirigentes social-democratas a que se somaram, depois, outras vertentes políticas da esquerda moderada.

No Uruguai, por sua vez, a entidade que representa o “movimento cooperativo” é a CUDECOOP – Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas.

As primeiras cooperativas registradas pela historiografia dizem respeito a uma cooperativa de consumo fundada no centro antigo (“Ciudad Vieja”) de Montevideu e uma outra “Cooperativa Obrera Tipográfica”, na mesma cidade, ambas em 1889. As duas organizações seguintes eram também cooperativas de consumo de extração operária: a dos trabalhadores do Frigorífico Liébig (na cidade de Fray Bentos) e uma de operários têxteis – “La Unión” (em Juan Lacaze). Neste mesmo período surgem as “cajas populares” ou “cajas obreras”, associações de crédito mútuo (BERTULLO; ISOLA; CASTRO; SILVEIRA: 2004).

Essas primeiras experiências suscitariam as primeiras iniciativas de legislação sobre o tema: as leis 3.948 e 3.949, de 1912, que regulavam o funcionamento das “cajas de

¹²¹ <<http://www.coninagro.org.ar>>

¹²² <<http://www.sitiocooperativo.org.ar/cooperar/>>

crédito rural”, e uma outra lei, de 1918, referente às “sociedades de fomento rural” (LAVEGA; GUTIÉRREZ: 2004, p. 115).

Ao longo dos anos 20 o movimento cooperativo ganha impulso, com a formação de novas cooperativas de consumo e de crédito.

Mesmo sem uma legislação específica, algumas iniciativas do Estado em relação ao tema são relevantes: a criação do Instituto Cooperativo Rural, em 1923; e em 1931, se aprova um regime jurídico das sociedades cooperativas (BERTULLO; ISOLA; CASTRO; SILVEIRA: op. cit., p. 9).

Processo decisivo na consolidação do cooperativismo no Uruguai, neste período (1935-36), foi a fundação da “Cooperativa Nacional de Produtores de Leche Ltda. – CONAPROLE”: uma iniciativa dos produtores de leite que acabou sendo regulamentada por lei estatal. A lei que criava a CONAPROLE lhe garantia créditos especiais do governo e assegurava uma eleição democrática da sua direção (eleições diretas, com listas fechadas, eleitas pelos produtores que houvessem vendido seu leite durante todo o ano anterior ao pleito), mas assegurava a nomeação de um síndico pelo Banco de la República (estatal) que participava das reuniões e fiscalizava a atuação da diretoria. Além disso, a lei de criação referia-se a objetivos diversos: garantir aos produtores a comercialização; aos consumidores, o abastecimento; ao Estado, a transparência do negócio; e à intendência de Montevideú o cumprimento das normas sanitárias¹²³.

Interessante notar que, com a lei de criação da CONAPROLE, o Estado uruguaio estabelecia – por força de seus incentivos e pelo peso institucional outorgado – o virtual monopólio do beneficiamento e distribuição de leite, um dos produtos mais importantes da economia uruguaia da época. Mas o mais importante: fazia-o não através de uma empresa estatal, nem pela forma de uma concessão, mas através de uma cooperativa, ainda que sob a estreita fiscalização do Estado.

A partir daí, a legislação cooperativa tornou a ser pautada mais fortemente pelas autoridades.

¹²³ Cfe. <http://www.conaprole.com.uy/new_historia.htm> . Acesso em 02/01/2006.

“La primera norma que reconoce y regula una modalidad cooperativa como forma asociativa típica fue la ley 10.008, del 5 de abril de 1941, relativa a las cooperativas agropecuarias, actualmente derogada. Es una norma definitivamente comercialista, lo cual resulta comprensible para su época [...].

La siguiente norma relevante que se aprobó fue la ley 10.761, del 15/8/46, que luego de 56 años continúa rigiendo a la mayoría de las modalidades, con decreto reglamentario de 1948. Implícitamente regula a las cooperativas como sociedades de naturaleza comercial, clasificándolas en cooperativas de producción y de consumo, atendiendo al exclusivo – y defectuoso – criterio de dividir las según la forma de distribución de los excedentes. [...]

A partir de la década de 1960 comienzan a aparecer leyes particulares para cada una de las modalidades cooperativas, algunas de las cuales preexistían y funcionaban al amparo de la figura de ‘cooperativas de consumo’, como ocurrió con las de vivienda y ahorro y crédito. [...]

Para la modalidad producción (trabajo asociado), se sancionó la ley 13.481, del 23 de junio de 1966, que las exoneró del pago de impuestos nacionales y del aporte jubilatorio patronal [...].

El 17 de diciembre de 1968 se sancionó la ley 13.728, conocida como la Ley Nacional de Viviendas, previendo distintos tipos de las mismas, así como la existencia de personas jurídicas de carácter auxiliar (los Institutos de Asistencia Técnica).” (LAVEGA; GUTIÉRREZ: op. cit., pp. 115-116)

Parece fácil notar o grau de sensibilidade normativa do Estado em relação às demandas sociais. As leis referentes às cooperativas de trabalho associado e de construção de moradias surgem justamente no período de estagnação econômica do país, nos anos 60, e quando a política uruguaia começava a ser polarizada pela entrada da esquerda no cenário eleitoral e pela radicalização dos movimentos sociais.

É dessa época também, a maioria dos processos de interassociação (federação), à exceção das cooperativas de consumo, que formaram sua federação em 1954. As cooperativas de produção (trabalho associado) o fizeram em 1962 e as demais (de habitação, de produtores rurais e de crédito), nos primeiros anos da década de 70¹²⁴.

“Un capítulo aparte merecería el considerar el papel de las cooperativas durante el período dictatorial (1973-1984). De este período es necesario mencionar que las cooperativas en todas sus formas sufrieron daños, ya sea por la obstaculización a su desarrollo, como por la persecución o la violencia a la que fueron sometidos los cooperativistas. No obstante para el movimiento cooperativo existe un balance favorable en el sentido que se logró una acumulación de fuerzas, que permitió que estas organizaciones fueran

¹²⁴ Cfe. <http://www.cudecoop.coop/entidades_socias.html>. Acesso em 02/01/2006.

verdaderas ‘islas de libertad’ en plena dictadura, aportando en muchos casos propuestas autónomas y ejerciendo formas de organización y poder popular.” (BERTULLO; ISOLA; CASTRO; SILVEIRA: op. cit., p. 10).

Os mesmos autores destacam, entre outros, dois elementos característicos do desenvolvimento do cooperativismo no Uruguai:

- a) a vinculação das cooperativas com o movimento associativo classista, seja dos proprietários agrícolas (no meio rural), seja do movimento popular (sindical e comunitário, no meio urbano);
- b) o papel fundamental desempenhado pelo Estado, às vezes como fomentador, às vezes como obstaculizador.

A unificação de que resultou a CUDECOOP foi o resultado de um intenso processo político, desencadeado pelas próprias federações, e que durou quatro anos, desde a redemocratização do país (1984) até a fundação do organismo (1988).

De perfil político bastante plural, a CUDECOOP mantém a tradição do cooperativismo uruguaio de forte vinculação com os movimentos sociais, inclusive com a central sindical (PIT-CNT). Há uma leve hegemonia da esquerda moderada (socialista, social-democrata), mas há também a presença de setores mais conservadores e de outros mais à esquerda que a linha hegemônica.

2.2.2. O cooperativismo oficial e a economia solidária

As cooperativas que participam dos organismos do cooperativismo tradicional ou oficial nos três países (OCB, CONINAGRO e COOPERAR, e CUDECOOP) são aquelas que estão legalmente registradas como “cooperativas” e que optaram por participar de suas federações e confederações.

Pela própria natureza e caracterização do cooperativismo, os levantamentos que procuram indicar as quantidades estatísticas relativas às cooperativas dizem algo, mas não dizem muito em relação ao nosso objeto de pesquisa.

Isto porque:

- a) os levantamentos não são feitos de maneira sistemática e com uma metodologia que permita a construção de séries históricas;
- b) o número de associados, se bem que pode indicar variações importantes – numa hipotética série histórica – em termos de atividade das cooperativas, informa pouco sobre o cooperativismo (por exemplo: o crescimento do número de sócios numa cooperativa de crédito onde todos que abrem uma conta-corrente tornam-se associados, revela muito mais a presença da cooperativa no mercado bancário de varejo que propriamente a sua atividade cooperativa, e assim por diante);
- c) o número de cooperativas pode variar em função das normas legais e das exigências burocráticas para cada país (relativamente, por exemplo, ao número mínimo de sócios exigido para o registro de uma cooperativa, etc.);
- d) o fato de que um empreendimento seja registrado legalmente como uma cooperativa não indica alterações significativas do ponto de vista das relações sociais de produção, das relações de trabalho, da distribuição de renda, da eficiência e da produtividade, etc., distintas das firmas capitalistas convencionais;
- e) finalmente, do ponto de vista da economia solidária, é forçoso perceber que frações das cooperativas legalmente constituídas podem, sim, ser parte da economia solidária, organizadas de forma autogestionária.

Portanto, os números aqui apresentados devem ser analisados com muitas reservas. Por outro lado, tais números podem informar – igualmente de maneira muito incompleta e imprecisa – algumas estimativas referentes à economia solidária. Por exemplo, pode-se esperar que nos territórios em que o cooperativismo tem mais tradição, com um histórico mais democrático e mais vinculado aos movimentos sociais, sobretudo aos “novos movimentos sociais” dos anos 80, a participação de iniciativas de características autogestionárias (economicamente solidárias) seja percentualmente mais importante.

Uma primeira e quiçá mais significativa informação deste tipo é a estimativa de número de associados às cooperativas na relação com a PEA dos países, a partir de dados apresentados num documento de fevereiro de 2004¹²⁵ pela “Reunião Especializada de Cooperativas do Mercosul”¹²⁶.

Tabela 5 – Estimativa do número de cooperativas e de associados, e percentual da PEA representado pelo número de associados às cooperativas, nos países estudados e estados brasileiros de RS e SP.

	Número de cooperativas	Número de associados	% da PEA representado pelo número de associados
Brasil	5.652	5.014.000	4,8
(RS)	(776)	(722.000)	(12,8)
(SP)	(1.119)	(1.911.000)	(8,6)
Argentina	6.000	5.000.000	25,6
Uruguai	1.250	845.000	47,8
TOTAL (PAÍSES)	12.902	10.859.000	8,6

Fonte: Reunião Especializada de Cooperativas do Mercosul.

Notas:

- (1) Dados estimativos para 2001. Cooperativas organizadas no sistema de representação oficial.
- (2) Os números da PEA correspondem às estimativas para 2001 do IBGE, INDEC e INE.
- (3) A totalização final corresponde à participação (em %) do número total de cooperados sobre a soma das PEAs nacionais estimadas para 2001.
- (4) Os números totais não excluem múltiplas filiações, isto é, a participação de um mesmo indivíduo em mais de uma cooperativa.

¹²⁵ “La importancia del movimiento cooperativo como parte de la economía social y solidaria en el proceso de integración económica.” (MERCOSUR/MERCOSUL – REUNIÓN ESPECIALIZADA DE COOPERATIVAS: 2004).

¹²⁶ As “reuniões especializadas” (REs) funcionam como “câmaras temáticas ou setoriais” no Mercosul, com o objetivo de aproximar resoluções, políticas, legislações etc. que facilitem a implementação do bloco econômico. Em geral, as REs originam-se de iniciativas de organismos estatais, porém a RE de Cooperativas foi formada – e depois admitida e oficializada pelo bloco, com a participação de representantes estatais e de movimentos sociais, além das cooperativas – a partir da articulação das confederações nacionais.

Mesmo com todas as reservas do ponto de vista da significação estatística dos números apresentados, pode-se afirmar que os diferentes países (e no caso do Brasil, as diferentes regiões) apresentam índices bastante distintos de associativismo econômico, seja ele solidário/autogestionário ou não. No caso brasileiro, isto é mais sintomático ainda, uma vez que São Paulo e Rio Grande do Sul, juntos, representam um pouco mais que a quarta parte da população nacional. Se os seus índices são mais elevados que a média do país, isto certamente indica que a média de participação da PEA de outros estados em associações econômicas de tipo cooperativo é muito baixa.

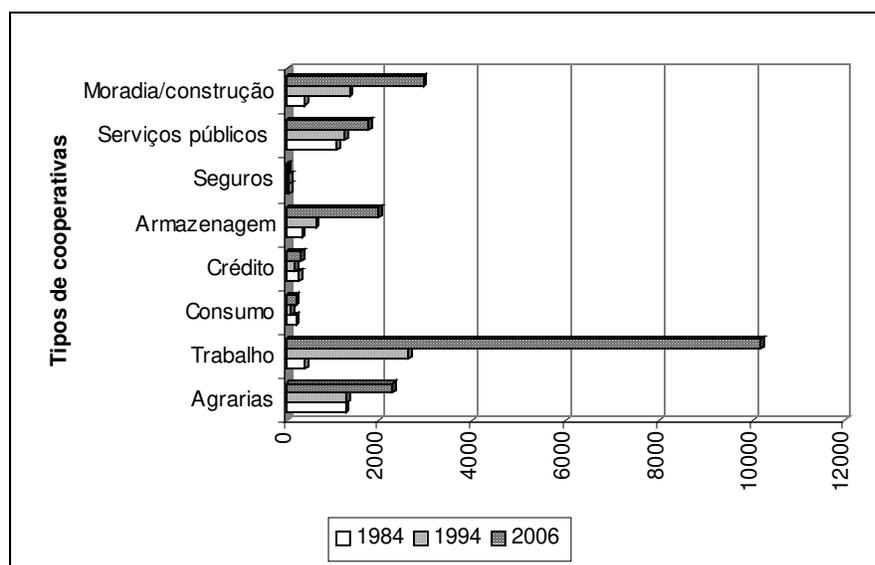
E o que é muito significativo: a força do processo histórico – especialmente da formação cultural econômica das populações – no resultado final do processo.

Evidentemente que os números nos fornecem algumas poucas indicações sobre o cooperativismo (em geral) e pouquíssimas informações sobre a economia solidária. Mas tendem a nos propiciar elementos interessantes para a análise da dinâmica da economia solidária.

Nos três países, as cooperativas agrárias e as cooperativas de crédito são aquelas em que o caráter empresarial (capitalista convencional) predomina em larga margem. E, obviamente, as cooperativas de produção (ou de trabalho associado) são aquelas em que a precarização do trabalho aparece com mais frequência. As cooperativas de consumo e de habitação, quase sempre, representam vertentes mutualistas, onde a associação obedece à lógica da vantagem individual obtida na cooperativa. Na ampla maioria de todas elas, a participação efetiva dos associados na condução das cooperativas é mínima, quando não é nula.

Ao longo dos anos 90 as estatísticas das confederações e dos órgãos estatais de registro (no caso argentino) indicam uma explosão no crescimento do número de cooperativas de trabalho e um aumento significativo do número de cooperativas de moradia e construção; o setor agrário também teve crescimento, mas não na mesma proporção. Tomando-se em conta os dados do INAES, que é o órgão responsável pelo registro das cooperativas na Argentina, tem-se uma idéia desse fenômeno.

Gráfico 7 – Evolução do número de empreendimentos registrados, por tipo de cooperativa, na Argentina (1984 /1994 / 2005)



Fontes:

(a) para 1984 e 1994 – INACyM apud LEVIN; VERBEKE: 1997, p. 13.

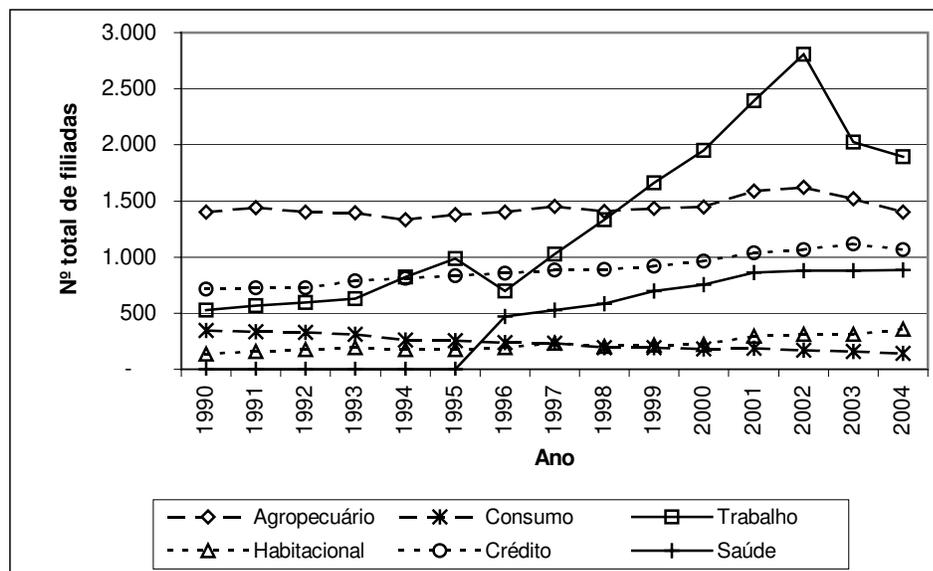
(b) para 2005 – INAES. Disponível em: <<http://www.inaes.gov.ar/estadisticas>> Acesso em 02/01/2006.

Nota:

O INAES (e antes dele o INACyM) fornece dados sobre as cooperativas com “registro ativo”, ou seja, aquelas cujo registro não sofreu “baixa”. Isto não significa que elas operem de fato. Daí a discrepância entre os dados apresentados pelo sistema oficial (CONINAGRO/COOPERAR) e os dados dos órgãos oficiais.

Os dados fornecidos pela OCB mostram trajetória similar para a evolução do número de cooperativas a ela afiliadas. Pode-se notar também um crescimento vertiginoso das cooperativas de trabalho na segunda metade dos anos 90, o que é o resultado provável do aumento do desemprego, combinado à flexibilização legal das relações de trabalho (cooperativas precarizadoras). O declínio do número de cooperativas de trabalho a partir de 2002 reflete a retomada tímida do crescimento econômico, mas, sobretudo, o endurecimento das autoridades governamentais em relação às “cooperगतos”. As cooperativas de saúde também cresceram em número a partir da re-regulamentação dos planos de saúde, na segunda metade da década passada.

Gráfico 8 – Evolução do número de cooperativas filiadas à OCB, por ramo, entre 1990 e 2004
(ramos selecionados)



Fonte: OCB.

Disponível em <http://www.ocb.org.br/coop_no_brasil/RelatoriosEstasticos/>
Acesso em 02/01/2006.

Do conjunto dos dados, portanto, se sobressaem informações que podem e devem ser levadas em consideração na análise da dinâmica da economia solidária. Além disso, as observações de campo, cotejadas com os indicadores levantados, permitem a formulação de considerações importantes:

- a) iniciativas autogestionárias existem em todos os ramos do cooperativismo, ainda que elas sejam minoria, pois é comum a filiação de iniciativas autogestionárias ao sistema oficial, uma vez que tal vinculação permite acessar vantagens econômicas, que ainda que limitadas, são necessárias;
- b) é difícil – sem um marco legal definidor – demarcar a fronteira entre cooperativas autogestionárias e cooperativas tradicionais, de modo que uma parte significativa dos empreendimentos comporta características de ambos os tipos;

- c) o cooperativismo se expandiu ao longo dos anos 90, coincidentemente ou não, naqueles setores em que a sociedade civil organizada acumulou experiência em organização e ação participativa: no campo associativo sindical (cooperativas de trabalho) e no campo associativo comunitário (cooperativas de habitação);
- d) os dados disponíveis sobre o crescimento do número de cooperativas e de cooperados, porém, não se refletem diretamente no crescimento da economia solidária, pois também é possível que o crescimento desses setores reflita também a flexibilização precarizadora do mercado de trabalho (cooperativas de trabalho) e alterações na demanda por moradia e nas políticas públicas para o setor (cooperativas de habitação).

Por tudo isto, convém estimar que uma parte pequena das cooperativas vinculadas às entidades oficiais participa da economia solidária, sem que se tenham dados confiáveis para a análise enquanto o conceito de IES não estiver legalmente delimitado e enquanto não houver estatísticas confiáveis sobre o tema.

Porém, evidentemente também, os “índices” de solidarismo cooperativo dentro do cooperativismo oficial, certamente, são distintos. Isto pode ser inferido por uma lógica simples: se se constata que os territórios em que a participação da população no processo econômico associativo é maior são os mesmos territórios em que o cooperativismo se desenvolveu há mais tempo e onde, a par disto, valores solidários se constituíram a partir de uma atitude política participativa da maioria da população, então se pode inferir também que esses mesmos valores – cooperação / participação – tendem a ser desafiados por conjunturas sócio-econômicas adversas, como a que se vive (e que se aprofunda) desde o começo dos anos 80. Ainda: que os setores sociais que experimentaram “saídas” solidárias em outros períodos históricos e que graças a elas foram capazes de resgatar alternativas de vida baseadas nesses valores, estão mais propensos a buscar alternativas de sobrevivência na ação coletiva, organizada e pró-ativa.

Parece lógico, também, que o cooperativismo oficial reaja de maneira diferenciada ao movimento da economia solidária em cada caso, em função de sua própria tradição.

A OCB, ao mesmo tempo em que reivindica uma coincidência entre cooperativismo e economia solidária, luta – às vezes de forma aberta, às vezes de forma velada – contra a construção de espaços institucionais e de políticas de apoio à economia solidária. Foi o caso das críticas feitas à criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária, ou ainda das pressões sobre o governador do Rio Grande do Sul para que vetasse o projeto de lei aprovado pela Assembléia Legislativa do Estado que criava uma política estadual de apoio à economia solidária, ou mesmo da luta parlamentar por uma legislação que obrigue as cooperativas registradas legalmente (nas juntas comerciais dos estados, como determina a lei) a se filiarem à OCB. Essencialmente, é um movimento de negação/cooptação, que disputa com os setores sociais vinculados aos movimentos populares o direito de interlocução com o restante da sociedade, quando se trata de questões referentes ao empreendedorismo econômico associativo.

Postura similar tem a CONINAGRO na Argentina, que não reconhece diferenciações entre o setor cooperativo tradicional e outro qualquer, e legitima sua posição a partir das resoluções da Aliança Cooperativa Internacional.

A COOPERAR e a CUDECOOP têm posições bastante distintas dessas. De forma respeitosa, vêm buscando alianças e aproximações com os setores da economia solidária, num lento processo de inter-reconhecimento e de colaboração em pontos comuns.

A princípio, tudo indica que a máxima dos militantes da economia solidária precisa ser complementada: “pode haver cooperativismo *com e sem* cooperativas; pode haver cooperativas *com e sem* cooperativismo”.

2.3. COOPERATIVISMO POPULAR

2.3.1. Os trabalhadores associados

Ainda em meados dos anos 80, com a elevação dos índices de desemprego, as pastorais vinculadas à Conferência Nacional dos Bispos do Brasil começaram um trabalho de interação associativa entre famílias de trabalhadores desempregados que buscavam inserção no mercado de trabalho, ou, de alguma forma, gerar renda para a garantia de sua sobrevivência.

Em muitos lugares, estas iniciativas eram apoiadas (financiadas) por recursos oriundos da contribuição de igrejas européias. Um desses projetos foi desenvolvido pela Cáritas do Rio Grande do Sul, sob a denominação de “Projetos Alternativos Comunitários”. Em São Paulo, em 1992, por exemplo, houve o Programa “Luxo do Lixo”, apoiado pela Arquidiocese, com o propósito de inclusão social dos catadores e papeleiros da cidade.

Com recursos internacionais, ambos financiavam – a fundo perdido inicialmente, e mais tarde através de empréstimos subsidiados – a compra de maquinário, de matéria-prima e a formação de algum capital de giro para as iniciativas. A idéia era auxiliar na formação de pequenos negócios (PACs), de base familiar ou inter-familiar, como parte da economia informal¹²⁷, ou associações de catadores (Luxo no Lixo), que pudessem gerar renda para o sustento das famílias.

Paralelamente a isto, a Prefeitura Municipal de Porto Alegre, ainda no primeiro mandato do chamado “Governo Democrático e Popular” (Partido dos Trabalhadores), entre 1989 e 1992 – havia também se deparado com a necessidade de resolver um conjunto de problemas sociais vinculados à atividade dos “catadores de lixo” ou “papeleiros”¹²⁸. Além disso, havia um compromisso do novo governo com a ecologia e a proposta de uma coleta seletiva de lixo que permitisse a reciclagem em larga escala. A proposta a que chegou a prefeitura foi a articulação dos catadores em cooperativas para a seleção dos resíduos e, posteriormente, a sua reciclagem.

¹²⁷ Ver conceito de “economia informal” no capítulo 1, seção 1.4.: “Conceitos limítrofes: economia popular, economia social e terceiro setor.”

¹²⁸ Esta mesma problemática se apresentaria com forte polêmica pública em Buenos Aires, no final dos anos 90.

Depois, em meados da década de 90, depois de anos de experiências em torno da qualificação de trabalhadores, a própria CUT passou a incluir em seus programas módulos de formação em gestão de empreendimentos solidários. A avaliação da central era que a qualificação não significa autonomia, mas a constituição de empreendimentos próprios poderia, sim, levar os trabalhadores a uma condição de emancipação econômica.

A história das formas de articulação da economia popular na forma de grupos ou associações, pequenas empresas ou cooperativas, tem múltiplas faces. Em essência, os grupos são o resultado de uma conjunção de três fatores:

- a) trabalhadores e suas famílias em situação de desemprego, com presença significativa (a maioria, normalmente) de mulheres;
- b) lideranças que de alguma forma experimentaram formas coletivas de ação social (movimentos comunitários, comunidades eclesiais de base, orçamentos participativos, militância sindical...);
- c) estruturas de apoio que interagem com o grupo, aportando conhecimentos, contatos, metodologias, idéias, enfim, que permitem ao grupo empoderar-se em termos de capacidade de viabilização econômica;
- d) as formas jurídicas que tomam os empreendimentos são muito variadas, sem um padrão estabelecido: podem ser grupos informais, micro e médias empresas de participação igualitária dos sócios, associações, cooperativas.

São empreendimentos cujo objetivo é a geração de renda para aqueles que deles participam e são fundados quase exclusivamente a partir de um único fator de produção disponível em quantidade e relativo em sua qualidade: o trabalho.

No estudo pioneiro realizado por Lia Tiriba, no final da década de 90, investigando iniciativas econômicas populares na região metropolitana do Rio de Janeiro, ela observa que:

“Os diversos tipos de unidades econômicas organizadas pelos setores populares costumam apresentar algumas características que são consideradas específicas do chamado setor informal: pequena escala de produção, tecnologia artesanal ou semi-industrial, máquinas e equipamentos de segunda mão, mercado consumidor predominantemente local; dependência de empresas maiores para a compra de

matérias-primas e para a venda de seus produtos, unidade produtiva localizada na residência de um dos integrantes e, em geral, em áreas de baixa renda; clandestinidade dada a inadequação de uma legislação própria para o setor, relações de trabalho não-institucionalizadas; predomínio de atividades comerciais e de serviços, produção e comercialização sazonais, etc.” (TIRIBA: 2001, p. 105).

Embora divergindo da opinião desta autora, para quem “à exceção de algumas empresas autogestionárias no Brasil [...], os empreendimentos sob o controle dos trabalhadores não têm, necessariamente, como referência os princípios da autogestão” (idem, p. 31), pode-se afirmar – a partir das observações de campo desta pesquisa – que, de fato, a enorme maioria dos grupos de economia solidária “são uma resposta dos setores populares para satisfazer às suas necessidades de sobrevivência”.

Neste sentido, os empreendimentos podem comportar entre si grandes diferenças, dependendo do grau de consolidação e de viabilização alcançados por cada um.

Empregando uma noção utilizada por Fajn (et al: 2003) para descrever a formação das empresas recuperadas na Argentina (ver seção 2.3.2, neste capítulo), pode-se dizer que as iniciativas de economia solidária também possuem um “ciclo” de consolidação, que em linhas gerais (apenas) pode ser assim descrito:

- a) formação do grupo inicial, sob lideranças específicas;
- b) busca de auxílio e de apoio externo, tanto em entidades comunitárias quanto em instituições do Estado, mas geralmente em torno de objetivos “assistenciais” materiais: doação de máquinas ou de matérias-primas, obtenção de espaço físico, garantia de compra etc.
- c) reunião das condições necessárias para funcionamento (sede, instrumentos, definição do tipo de produto ou serviço, definição de uma marca ou nome fantasia para o grupo e/ou produto, reunião dos recursos financeiros mínimos para o aporte inicial¹²⁹ etc.);

¹²⁹ O que em geral é feito fora da atividade fim do grupo, isto é, buscando doações ou realizando atividades recreativas (festas, quermesses, almoços ou jantares em benefício do grupo etc.) e/ou através de uma contribuição inicial de cada um dos participantes.

- d) início do funcionamento e primeiras dificuldades concretas e operacionais: dificuldades de precificação; escala insuficiente; problemas de capitalização; deficiências na distribuição; falta de planejamento; ocorrências imprevistas (incêndio, enchente, acidentes de trabalho ou outros, etc.); conflitos internos; incompreensão da relação entre autoridade de liderança e autoritarismo de chefia (tanto por parte dos líderes quanto por parte dos não-líderes); diminuição da implicação dos sócios etc.;
- e) rápida redução do quadro de sócios-trabalhadores em função da discrepância entre expectativas geradas e resultados obtidos;
- f) encerramento das atividades e do grupo; ou, em caso de continuidade, sobrevém uma reestruturação: adequações do produto ou serviço à demanda encontrada empiricamente; redefinição das funções e dos limites de autoridade; re-adequação das expectativas; reforço na solidariedade interna; utilização de formas mais ou menos elaboradas de planejamento; adequação às pressões da concorrência;
- g) se o grupo sobreviver, em geral, a última etapa é a busca, novamente, de auxílio externo, mas agora de forma qualificada: por assessoria técnica (profissional, tecnológica ou de gestão), por articulações solidárias com outros grupos, por apoio comprometido da comunidade em que está inserido, etc., por parcerias econômicas com empresas e outros grupos, por apoio político na obtenção de direitos consolidados, etc.

A “formalização” do negócio (registro nos órgãos competentes, estabelecimento de uma contabilidade padronizada, etc.), de modo geral, é um horizonte perseguido intensamente, uma vez que ele amplia de forma extraordinária as possibilidades de negócio, mas não é um imperativo imediato, já que a sobrevivência econômica dos sócios e do empreendimento é a primeira prioridade. A formalização se concretiza quando há as possibilidades financeiras minimamente necessárias para isto. Na Argentina e no Uruguai, a formalização – em geral – vem na forma de cooperativa, ao contrário do Brasil, onde isto não é a

regra, em função das exigências legais para o registro de empresas cooperativas (necessidade de 20 sócios etc.)¹³⁰

O problema da autogestão não é enfrentado desde uma perspectiva teórica ou principista, mas ela resulta simplesmente de uma dupla implicação prática: nenhum trabalhador está disposto a receber ordens que ele não considere corretas de alguém que não é o seu empregador; tampouco as lideranças estão dispostas a se sacrificar individualmente por um grupo que não tem compromisso com o empreendimento. Em geral, uma autoridade de liderança é conquistada no convívio cotidiano em função das habilidades e capacidades do líder, e acaba sendo respeitada por conveniência de todos em função da necessária busca da efetividade e da eficiência do empreendimento, e ela se sustenta enquanto estas qualidades se sustentarem. Mudanças de comportamento do líder – por exemplo, passando de uma postura democrática a uma postura autoritária – tendem a produzir conflitos, reduzindo a eficiência e pondo em risco a sobrevivência do empreendimento.

Neste sentido, o êxito desses empreendimentos varia em função de três elementos básicos:

- a) a democracia e o espírito de solidariedade presentes no grupo;
- b) a qualificação profissional, que repercute sobre o produto ou serviço oferecido;
- c) a capacidade de gestão, indicada pelo espírito e pela qualificação empreendedora do grupo ou de suas lideranças (aproveitamento de oportunidades de negócios, busca de diversificação, adequação ao mercado, planejamento estratégico etc.).

Um estudo também excelente, fruto de uma pesquisa realizada pelo Centro de Documentação e Pesquisa da Unisinos (RS) em parceria com a Cáritas-RS e a Secretaria de Indústria e Comércio de Porto Alegre, em 1999, já indicava que

¹³⁰ Como já foi referido atualmente, o novo Código Civil Brasileiro, que entrou em vigor em 2002, flexibilizou esta exigência. Entretanto, esta interpretação não é unívoca, e certas juntas comerciais estaduais (responsáveis pelo registro legal das cooperativas), como a do Rio Grande do Sul, até agora não admitem registros de cooperativas com menos de 20 associados.

“Quando se analisam as experiências mais antigas e também mais bem sucedidas, essa conclusão se confirma e se amplia: elas constituem, em proporções diversas, o resultado de uma estratégia de diversificação de atividades, com base numa produção primária¹³¹ inicial, combinada com um entorno favorável (em parte já existente, em parte construído pelo grupo) e com um trabalho de articulação local e regional continuado.

Os empreendimentos que mais se destacam nesse sentido revelam a importância de conciliar habilmente duas atitudes: o senso de oportunismo e prontidão, diante do imediato, e o senso de progressividade, no que tange ao planejamento de longo prazo. [...]

Nesse sentido, essas primeiras evidências avalizam a hipótese principal da pesquisa: a força dos empreendimentos solidários reside no fato de combinarem, de forma original, o *espírito empresarial* – no sentido de busca de resultados por meio de uma ação planejada e pela otimização dos fatores produtivos, humanos e materiais – e o *espírito solidário*, de tal maneira que a própria cooperação funciona como vetor da racionalização econômica, produzindo efeitos tangíveis e vantagens reais, comparativamente à ação individual e às relações de trabalho assalariadas [grifos dos autores].” (GAIGER; BESSON; LARA; SOMMER: 1999).

As cooperativas populares, então, são “aquelas que começam do nada”.

Não há dados levantados a longevidade das iniciativas – como no caso das micro-empresas –, mas talvez seja menor que a das micro-empresas. A razão entre o número de grupos que se formam e aqueles que se consolidam é bastante baixa. Isto, por outro lado, não significa que não tenha enraizado nessas tentativas uma cultura solidária/cooperativa/autogestionária, mas ao contrário: entre aqueles que tentam constituir empreendimentos, quase há sempre um número alto de trabalhadores que já realizaram outras tentativas o que representa uma continuidade em termos de propósito. Provavelmente, isto resulte de um “efeito sonho”: depois que se aprende a sonhar, é difícil separar o sonho do desejo de que ele se torne real...

¹³¹ Embora o texto se refira freqüentemente a grupos que trabalham a partir de “atividades primárias” no sentido que a economia dá ao termo,

2.3.2. Quem são e onde estão aqueles que começam do nada

Nas quatro cidades pesquisadas, as cooperativas populares se constroem em suas periferias mais pobres, lá onde o desemprego e a desassistência são maiores. Sua incidência ocorre em dois tipos básicos de comunidades periféricas. Primeiro, naquelas regiões habitadas por trabalhadores e trabalhadoras historicamente excluídos/excluídas, migrantes ou filhos de migrantes que foram do interior para a grande cidade, ou ainda aqueles que são parte da população marginal ao emprego formal: os negros em São Paulo e Porto Alegre (ou mesmo em Montevideo) e os de origem indígena e mestiços em Buenos Aires. Mas também uma parte significativa destas iniciativas é constituída a partir de trabalhadores que empobreceram durante a reestruturação produtiva: desempregados pelo enxugamento dos postos de trabalho ou pela simples falência das empresas em que trabalhavam.

2.3.2.1. São Paulo

Na Região Metropolitana de São Paulo há muitas entidades que participam do esforço de apoiar iniciativas de economia solidária de tipo “cooperativa popular”. E a partir das vitórias eleitorais do Partido dos Trabalhadores ocorridas em meados da década de 90¹³² em várias prefeituras da região, vários programas públicos colocaram o tema em pauta.

Uma pesquisa desenvolvida atualmente pela SENAES (Secretaria Nacional de Economia Solidária) vem procurando realizar um levantamento nacional do número de iniciativas e de suas características, e sem esses dados – divulgados apenas parcialmente e em níveis muito agregados – é impossível qualquer estimativa.

Ao longo da investigação de campo, entretanto, foi possível visitar um número limitado de iniciativas e entrevistar representantes de várias entidades vinculadas ao trabalho de

¹³² Outras vitórias petistas já haviam ocorrido em 1988, mas não houve repercussões mais significativas sobre a temática da economia solidária. Foi o caso de São Paulo, onde Paul Singer assumiu a Secretaria de Planejamento do Município e chegou a propor que a prefeitura estruturasse um programa para a formação de cooperativas nos bairros, a fim de combater o desemprego e a pobreza, mas a proposta não foi levada adiante.

apoio às iniciativas. O quadro abaixo identifica as organizações entrevistadas e caracteriza o trabalho desenvolvido, em linhas sintéticas.

Tabela 6 – Entidades de apoio à economia solidária, entrevistadas na RMSP

Entidade	Características
ADS/CUT Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores	São Paulo, fundada em parceria com a Rede UNITRABALHO e o DIEESE. Atua nas áreas de assessoria, formação, crédito e financiamento e pesquisa, e tem cobertura em todo território nacional através das regionais da CUT.
ANTEAG Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão	São Paulo, fundada em 1994 por trabalhadores e técnicos-assessores de empresas recuperadas, especialmente para assessorá-las, sobretudo às empresas em fase de recuperação (mais de duzentas parcerias desde sua fundação). A maioria de seus formadores tinha origem no movimento sindical cutista, como dirigentes ou assessores. Passou a atuar junto a cooperativas populares em 2000, a partir de um convênio com o Governo do RS e, mais tarde, como executora do Programa Oportunidade Solidária, da Prefeitura de São Paulo (2001-2004), onde à época atendia cerca de 40 empreendimentos. Trabalha com formação em economia solidária e assessoria técnica.
Cáritas da Arquidiocese de São Paulo	São Paulo e região metropolitana. A Cáritas foi uma das pioneiras no apoio a grupos econômicos solidários, ainda na virada dos anos 80/90. O Programa “Luxo do Lixo”, em 1992, foi um dos marcos iniciais. Opera com cursos de formação, fundos rotativos e promoção de feiras e espaços de comercialização.
Instituto Politeuo Associação Politeuo – Rede de Economia Solidária.	São Caetano do Sul. Fundado em 1999, trabalha com formação e assessoria a grupos, cooperativas e redes, bem como na área de qualificação profissional e qualificação para a gestão, além de programas públicos na área de geração de emprego e renda.
INTEGRA Cooperativa (apesar do nome, a organização não pode registrar-se como tal. À época da entrevista havia uma discussão sobre a forma jurídica que adotaria).	São Paulo. Iniciada em 1998/99 e fundada em 2000. Origem no “Escritório Piloto” da USP, com assistência técnica a iniciativas coletivas de construção de moradias (mutirões) na periferia de SP, ampliando sua ação para um trabalho interdisciplinar. Mais tarde, passou a assessorar o Movimento de Luta pela Moradia, assessorando a revitalização de edifícios (Centro, Belenzinho e outros), avançando a seguir para projetos na área habitacional em parcerias ou licitações do poder público, com envolvimento da comunidade, e outros projetos; atualmente, atende a grupos de produção, também, com assessoria e formação.
ITCP Santo André Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (Fundação Universitária Santo André e Prefeitura Municipal)	Santo André. A ITCP Santo André foi uma das primeiras da Rede de ITCP’s, iniciativa do programa público pioneiro da Prefeitura de Santo André, ainda no começo dos anos 90. Participou da criação do Fórum Regional de Economia Solidária do Grande ABCD, atendendo mais de 40 grupos ao longo de sua existência.

<p>ITCP USP Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade de São Paulo</p>	<p>Articulada a partir de um grupo de alunos, depois com a participação de docentes (entre eles, Paul Singer), desenvolveu – junto com as demais incubadoras – uma metodologia específica de acompanhamento e assessoramento de cooperativas populares, com o acompanhamento de 100 (cem) grupos ao longo de sua existência.</p>
<p>NAPES Núcleo de Ação e Pesquisa em Economia Solidária</p>	<p>São Paulo. Atua desde 1996 numa região específica da cidade: zona noroeste (especialmente em Brasilândia). Formado por militantes originados das Pastorais (operária, comunitária, da juventude...) e da USP. Linhas de ação: formação (cultura solidária e cultura da paz), ação (fundo comum rotativo de financiamento) e pesquisa (sistematização de experiências), com ênfase na formação de redes de iniciativas. À época da entrevista assessorava cerca de 30 empreendimentos.</p>
<p>UNISOL União e Solidariedade das Cooperativas do Estado de São Paulo, agora UNISOL Brasil – Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários.</p>	<p>São Bernardo do Campo. Iniciativa do Sindicato dos Metalúrgicos do ABCD, em 1999, para atender e assessorar a recuperação de empresas pelos trabalhadores, no âmbito da sua base sindical. Com o tempo, a Unisol passou a assessorar também cooperativas populares, e a seguir passou à condição de representação política dos empreendimentos, sem abdicar das outras atribuições. Em 2004 tornou-se entidade nacional.</p>

Fonte: elaboração própria, a partir das entrevistas de campo.

O quadro está longe de representar efetivamente o escopo das entidades que operam nas áreas de apoio e assessoria na RMSP. Muitas delas (Anteag, Integra, Napes, ITCP USP) participaram, como executoras contratadas, do Programa Oportunidade Solidária, da Prefeitura de São Paulo, mas muitas das entidades que participaram desse programa, por exemplo, não chegaram a ser contatadas, por falta de tempo e/ou recursos¹³³.

O Programa Oportunidade Solidária merece uma menção à parte. Ele foi desenvolvido pela Secretaria do Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade do município de São Paulo, dirigida à época pelo Prof. Marcio Pochmann, da Unicamp.

De início, o programa era bastante simplificado. A idéia era sensibilizar e garantir alguma formação em economia solidária, a trabalhadores e jovens desempregados ou de famílias em situação de risco social, de forma integrada aos módulos de qualificação dos demais programas sociais da secretaria (*Bolsa Trabalho, Operação Trabalho e Começar de Novo* – ver

¹³³ São elas: CEABRA - Coletivo de Empresários e Empreendedores Afro-Brasileiros do Estado de SP; CEBRACOOP - Central Brasileira das Cooperativas de Trabalho; CEEP - Centro de Estudos e Pesquisa; Instituto COOPERANDO; ITCP PUCSP - Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo; PUC NOVA ESCOLA - Centro Acadêmico XX de Agosto; Rede UNITRABALHO; ITS – Instituto de Tecnologia Social.

nota de rodapé à seção 2.1.7.: A gênese da economia solidária em quatro cidades do Mercosul). Para a implementação do programa, a secretaria convidou todas as entidades que tivessem experiência no trabalho com empreendimentos associativos de trabalhadores e que estivessem interessadas em participar do programa. Este fórum – plural e heterogêneo – representou um espaço de reflexão permanente sobre o programa, que foi sendo modificado rápida e progressivamente em direção a um programa público de incubação de cooperativas, com etapas bem delimitadas, introdução de temas inovadores (tecnologias alternativas, por exemplo¹³⁴) e composição de outros programas e sub-programas que se destinavam a complementar a ação do Oportunidade Solidária.

Era um programa de “dimensões paulistanas”: presente (no final do mandato) em 45 dos 96 distritos administrativos, com 15 entidades executoras conveniadas e centenas de agentes multiplicadores trabalhando na formação. Dados fornecidos pela direção do programa indicam que aproximadamente 50 mil trabalhadores que participaram dos outros programas sociais teriam passado pelo módulo de sensibilização para a economia solidária. Desses, 17,8 mil optaram por ingressar no programa, passando pela etapa de pré-incubação¹³⁵, dos quais 5.600 se organizaram para a formação de iniciativas¹³⁶. Não há dados referentes ao número de empreendimentos consolidados, embora as entidades que participaram do programa como executoras tenham indicado índices de consolidação em torno de 10% das iniciativas pré-estruturadas.

¹³⁴ Vários programas integrados foram somados ao Oportunidade Solidária. Um deles foi o “Bolsa Empreendedor”, que premiava com bolsas de estudo universitários dispostos a desenvolver projetos na área de tecnologia (“dura”) para empreendimentos solidários.

¹³⁵ “A *pré-incubação* tem como diretrizes: despertar e desenvolver o espírito empreendedor e a cultura associativa/solidária entre os participantes; construir projetos de geração de ocupação e renda com vistas à emancipação socioeconômica dos participantes; capacitar os participantes para a autogestão organizativa e socioeconômica dos empreendimentos em gestação; propiciar formação cidadã e o fortalecimento da cidadania, bem como o desenvolvimento pessoal; estimular a participação na promoção do desenvolvimento comunitário e local com base na cultura solidária e na sustentabilidade econômica, social e ambiental.” (SCHWENGBER; PRAXEDES; PARRA: 2004, p. 31).

¹³⁶ “Os cerca de 300 projetos de empreendimentos em incubação podem ser assim distribuídos: 27% são individuais/familiares; 69% são coletivos e 4% estavam em definição. Os segmentos com atividades econômicas de maior incidência são os seguintes: 28,9% estão na área da alimentação; 16,72% no comércio; 11,37% no artesanato; 10,70% no vestuário/confeção; 8,02% em serviços gerais; 7,35% são coletores/recicladores; 5,01% cultura e lazer; 4,68% informática; 2,67% construção civil.” (idem, p. 32) Os dados se referem aos meses finais de 2004.

Embora isto possa parecer pouco – dadas as dimensões do programa – é necessário levar em conta que a metodologia adotada partia de condições bastante contraproduzivas em relação à formação de IESs.

“O Programa Oportunidade Solidária é uma ação do governo municipal que podemos chamar de indutiva visto que não parte de uma demanda organizada socialmente, mas de uma oferta de alternativa para uma população desagregada, desorganizada, alheia aos seus direitos civis e de cidadania.” (SCHWENGBER; PRAXEDES; PARRA: 2004, p. 31)

Ou seja: o elemento fundamental para a formação dos grupos – a solidariedade – precisava ser construído na sala de aula dos programas, o que era virtualmente impossível. E mesmo assim, apesar de sua alta improbabilidade, isto foi possível para centenas de grupos.

Além disso, um outro fator fundamental foi a experiência de cooperação metodológica entre muitas das executoras participantes, permitindo uma retroalimentação constante do programa, através de um processo permanente de avaliação-proposição-ação, que permite, hoje, uma reflexão muito mais profunda sobre o desenvolvimento do programa e suas condições, implicações e resultados.

Ainda no âmbito das ações do setor público na RMSp, cabe destacar a ação da Prefeitura Municipal de Santo André, através de seu Departamento de Geração de Trabalho e Renda (Secretaria de Desenvolvimento e Ação Regional). Dois programas, especificamente, foram importantes na construção de uma cultura de formulação de “políticas públicas de apoio à economia solidária”: o Programa Empreendedor Popular e o Programa Incubadora de Cooperativas Populares.

O alcance de ambos – mesmo se levadas em considerações as diferenças de dimensão entre Santo André e São Paulo – foi limitado em termos de volume de empreendimentos, mas eles partiram de um fundamento que parece importante se levada em consideração a lógica de formação das iniciativas: eles atendiam apenas demandas existentes, de grupos pré-formados; e o que é importante e já foi citado: os programas serviram como parâmetro para o desenvolvimento de outros programas, em outros municípios brasileiros, sendo pioneiros numa área que até bem pouco tempo atrás não era nem ao menos pensada em termos de políticas públicas.

Um levantamento realizado pela Cooperativa Mútua Ação (que também opera na área de assessoria a empreendimentos populares), em 2003, identificou os seguintes números em termos de IESs para a região do ABCD:

Tabela 7 – Levantamento de iniciativas de economia solidária (grupos, associações, cooperativas e empresas recuperadas – produção & trabalho associado) na região do ABCD paulista, em 2003.

CIDADE	Nº INICIATIVAS	Nº TRABALHADORES	RAMOS DE ATUAÇÃO
Santo André	15	512	seleção de resíduos, costura, psicologia, limpeza/conservação, jardinagem, calçados, tapeçaria, doces & salgados, teatro.
São Bernardo do Campo	62	371	seleção de resíduos, artesanato, alimentação, costura, agricultura urbana, vestuário, indústria plástica (emp. recuperada)
Diadema	21	1.265	metalurgia (emps. recuperadas e coops.), construção civil, costura, serviços domésticos, embalagens, transporte, alimentação, estética, artesanato, shopping popular.
Mauá	5	276	seleção de resíduos, minhocultura, costura industrial, transporte, metalurgia (emp. recuperada)
Ribeirão Pires	4	40	extrativismo mineral (pedras), artesanato, arte e recreação, ecoturismo
Rio Grande da Serra	3	46	costura, cultura orgânica, artesanato de sementes.
TOTAIS	110	2.510	

Fonte: Cooperativa Mútua Ação; informação disponibilizada pela ITCP Santo André.

Uma outra fonte de dados, que apesar de ainda parcial (à conclusão deste estudo) é muito importante. Trata-se do levantamento patrocinado pela Secretaria Nacional de

Economia Solidária (SENAES), do governo federal, no âmbito do Sistema Nacional de Informações sobre Economia Solidária (SIES).

Os dados finais consolidados da pesquisa ainda não estavam disponíveis, mas já havia uma divulgação preliminar, que informou o número de iniciativas – a princípio – encontrado em cada estado da federação, por “atividade econômica” e por “forma de organização”, conforme a tabela abaixo.

Evidentemente, há um conjunto de cuidados a serem tomadas em relação aos números abaixo: eles se referem aos estados e não às regiões metropolitanas; não são números consolidados; as categorias classificatórias utilizadas não são as mesmas deste trabalho; os números relacionados referem-se também a outras atividades que não são as “cooperativas populares” abordadas nesta seção.

Porém, é importante perceber a existência de um número expressivo de iniciativas em cada um dos estados, bem como sublinhar as diferenças entre as regiões estudadas no que se refere a esse tipo de iniciativa econômica.

Parece evidente que a presença muito mais massiva de iniciativas no Rio Grande do Sul – embora com uma população que representa a quarta parte da população de São Paulo – indica os elementos distintos na combinação que fundamenta a gênese da economia solidária:

- a) a economia de São Paulo, muito mais dinâmica do ponto de vista capitalista, com uma classe trabalhadora muito heterogênea do ponto de vista da participação social-política, tende a fazer predominar no mercado de trabalho – com mais frequência relativa que no RS – a busca por empregos formais ou informais, de caráter tradicional (com relações individualizadas de emprego e/ou ocupação);
- b) a sociedade gaúcha, de características mais comunitárias, com maior tradição cooperativa, com forte presença dos movimentos sociais em todas as esferas da classe trabalhadora e com uma dinâmica capitalista mais frágil, tende a buscar alternativas – com mais frequência – no processo associativo.

Tabela 8 – Número de IESs urbanas identificadas pelo levantamento preliminar do SIES/SENAES, para os estados de São Paulo e Rio Grande do Sul (por atividade econômica e por forma de organização, 2005).

	Estado de São Paulo	Estado do Rio Grande do Sul
POR ATIVIDADE ECONÔMICA⁽¹⁾		
Produção (indústria, artesanato, confecções etc.)	309	905
Prestação de serviços (alimentação, consultoria, limpeza, serviços gerais etc.)	262	366
Crédito / fundo rotativo	5	63
Consumo (bens de consumo, saúde, habitação etc.)	4	67
Comercialização / troca	55	440
Total ⁽³⁾	635	1841
POR FORMA DE ORGANIZAÇÃO⁽²⁾		
Grupo informal	423	1.019
Associação	157	643
Cooperativa	272	497
Empresa autogestionária	2	51
Rede / central	3	3
Total ⁽³⁾	857	2.213

Fonte: SENAES/MTE, disponível em <<http://www.mte.gov.br/EconomiaSolidaria/>>. Acesso em 10/01/2006.

Notas:

⁽¹⁾ Foram desconsiderados os números relativos às seguintes atividades econômicas, constantes na fonte: “Agricultura – agropecuária – agroindústria”; “Extrativismo (pesca, silvicultura, exportação florestal [*sic*], mineração etc.)”, e “Outras”; as duas primeiras foram ignoradas por não serem típicas de zonas urbanas (territórios desta pesquisa) – embora tanto em Porto Alegre quanto em São Paulo existam atividades de agricultura e de pesca – e a última, pela imprecisão do termo.

⁽²⁾ As empresas recuperadas que constituíram cooperativas foram contadas como tal; “empresas autogestionárias” referem-se a empresas que não adquiriram forma jurídica como “cooperativas” e que foram avaliadas como autogestionárias a partir dos indicadores elaborados para a pesquisa.

⁽³⁾ As disparidades dos totais devem-se à eliminação de categoria de uma e outra tabela para fins de exposição neste trabalho (ver notas 1 e 2, acima).

2.3.2.2. Porto Alegre

Uma outra pesquisa desenvolvida pela Rede Unitrabalho (2001-2002)¹³⁷ procurou “mapear” iniciativas de economia solidária em seis estados brasileiros. O estudo sobre o Rio Grande do Sul derivou um artigo muito interessante, de Ana Mercedes Sarria Icaza. Na convergência com análises aqui anteriormente expressadas, ela afirma que

“A economia solidária no Rio Grande do Sul tem suas origens no surgimento e expansão de iniciativas populares de geração de trabalho e renda, as quais começam a desenvolver-se a partir dos anos 1980 e se generalizam nos anos 1990, momento no qual podemos dizer que começa a constituir-se o movimento propriamente dito, com um discurso mais elaborado e com formas de organização mais articuladas e generalizadas. Todas estas iniciativas têm na sua base um trabalho de promoção e assessoria de diversas organizações, que se constituem nos novos atores do solidarismo econômico no Estado.

O processo de constituição e a atuação dessas organizações mostram a interação entre a resposta a *necessidades* surgidas do novo contexto econômico e social – expresso na promoção de experiências econômicas – e a construção de *identidades* – referidas a estratégias de ação de setores de trabalhadores, articuladas com a elaboração de um projeto de transformação social e econômica mais amplo. De fato, o movimento da economia solidária vai sendo construído a partir de práticas diversas, circunscritas a determinados espaços de representações e relações.” [grifos da autora] (ICAZA: 2004,p. 26)

A autora também apresenta uma tabela, reproduzida logo abaixo, com dados compilados de outras fontes, acerca de “experiências vinculadas às organizações da economia solidária”. É importante notar que o sentido dado por ela à expressão, refere-se a atividades de trabalho e geração de renda, excluindo-se daí, aparentemente, outras formas de associação econômica (para consumo ou habitação, por exemplo).

¹³⁷ A pesquisa ensejou a publicação do volume “Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil” (GAIGER et al: 2004).

Note-se que os dados também têm abrangência estadual, mas se referem apenas a grupos vinculados a organizações de apoio ou de articulação de iniciativas, bem como a um período mais antigo (2001). Além disso, as categorias utilizadas são distintas: predomina na pesquisa a idéia de economia solidária como forma de produção de bens e serviços, desconsiderando – aparentemente – formas de consumo, crédito ou outro tipo. A tabela de Icaza, entretanto, traz o número total de envolvidos nas iniciativas.

De qualquer forma, constituem, ambas as pesquisas, indicadores importantes da existência e da abrangência das iniciativas de economia solidária no RS.

Tabela 9 – Experiências econômicas (e número respectivo de participantes) vinculadas às organizações da economia solidária (Rio Grande do Sul, 2001)

Organizações	Número de empreendimentos			Participantes
	Urbanos	Rurais	Total	
Coceargs ⁽¹⁾	-	17	17	1.918 famílias
Cáritas	219	148	367	17.848
Ceca ⁽²⁾	53	10	63	Sem dados
Universidades ⁽³⁾	7	-	7	1.518
Prefeituras ⁽⁴⁾	51	-	51	1.695
Sedai-Anteag ⁽⁵⁾	159	29	188	20.881
TOTAL	489	204	693	43.680

Fonte – ICAZA: 2004, p. 26. Dados compilados originalmente de: Cáritas/RS (ref. 1999); das demais organizações citadas, e de pesquisa SEDAI-CAMP (ref. 2001).

Notas *nossas*:

⁽¹⁾ Cooperativa Central dos Assentamentos de Reforma Agrária do RS (vinculada ao MST)

⁽²⁾ Centro Ecumênico de Capacitação, Evangelização e Assessoria (inter-regilioso),

⁽³⁾ Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares / Universidade Católica de Pelotas.

⁽⁴⁾ Programas públicos municipais; especialmente Porto Alegre e Caxias do Sul.

⁽⁵⁾ Programa de Economia Popular e Solidária (Ecopopsol), convênio entre a Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais (Governo do RS) e ANTEAG.

Como já foi dito, o princípio destas ações no campo da economia solidária, nos anos 80 e 90, está vinculado à ação das pastorais da Igreja Católica, da Cáritas e de outras instituições vinculadas ou originadas da militância identificada, em linhas gerais, com a teologia da libertação.

Em meados dos anos 90, somaram-se a esse esforço as ações do Movimento Sem-Terra, do Movimento de Pequenos Agricultores, e depois da Prefeitura Municipal de Porto Alegre e de alguns setores do movimento sindical ligados à CUT, independentemente de identificação com correntes internas.

O quadro (tabela) abaixo apresenta as entidades que realizam ações de apoio à economia solidária na RMPA, hoje.

Tabela 10 – Entidades de apoio à economia solidária identificadas na Região Metropolitana de Porto Alegre

Entidade	Características
ADS/CUT Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores	Sede em São Paulo, funciona junto à CUT Regional Sul. Desenvolve ações no campo da construção de redes inter-empresários, programas de crédito e pesquisas.
ANTEAG Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão	Sede em São Paulo, possui representação no Rio Grande do Sul desde 2000, atuando em projetos de formação e capacitação de iniciativas.
AVESOL Associação do Voluntariado e da Solidariedade	ONG fundada por irmãos da ordem marista no Rio Grande do Sul, muitos dos quais vinculados à PUC-RS. Além de prestar assessoria a iniciativas, tem uma importante ação de arrecadação de fundos para exercício de crédito solidário.
CAMP Centro de Educação Popular	Uma das primeiras ONGs vinculadas aos movimentos sociais no Rio Grande do Sul e fundado por militantes das pastorais católicas nos anos 80, foi também pioneiro no trabalho de pesquisa, articulação e capacitação para economia solidária no RS. É também um dos principais organizadores do Fórum Gaúcho de Economia Solidária.

CÁRITAS e PASTORAIS (Arquidiocese de Porto Alegre e Diocese de Novo Hamburgo)	Pioneiras no apoio às iniciativas, começaram com programas de crédito com financiamento internacional para empreendimentos populares, passando em seguida à articulação e organização de grupos e redes.
ESCOLA 8 DE MARÇO	Sede em Novo Hamburgo, vinculada à CUT-Vale dos Sinos. Começou nos anos 90 com formação política sindical, atuou na área de qualificação profissional e nos últimos anos vem priorizando atividades de formação e capacitação de IESs.
ESCOLA MESQUITA	Fundação educacional vinculada ao Sindicato dos Metalúrgicos de Porto Alegre, com larga tradição em ensino técnico profissionalizante. Vem apoiando a formação de iniciativas nos últimos anos, a partir da disponibilização de fundos de financiamento.
FETRABALHO Federação das Cooperativas de Trabalho do RS	Parte do sistema OCB/OCERGS, presta assessoria e consultoria a iniciativas de forma jurídica “cooperativa”.
GUAYÍ Guayí – Democracia, Participação e Solidariedad	Originada da iniciativa de ex-integrantes do governo petista do RS, especialmente vinculados às áreas de política de desenvolvimento. Trabalha com formação, assessoria e capacitação para empreendimentos, e formação de redes.
Instituto ITAPUÍ	Sede em São Leopoldo. ONG formada por lideranças comunitárias e professores/pesquisadores de universidades da região. Opera nas áreas de formação e capacitação e articulação de redes.
Instituto Leonardo Murialdo	Também vinculado à militância de base da igreja católica, desenvolve ações de economia solidária (apoio, assessoria, capacitação) a alguns anos especificamente no “Morro da Cruz”, em Porto Alegre.
IPEPOA Instituto Popular Porto Alegre	Originada da iniciativa de ex-integrantes da equipe da secretaria de educação de Porto Alegre. Atua nas áreas de formação e capacitação.
UFRGS Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Porto Alegre. Com vários grupos atuando (nem sempre de forma coordenada) desenvolve atividades de assessoria, consultoria, incubação e capacitação de empreendimentos. Há a tentativa de formação de uma ITCP.
UNISINOS Universidade do Vale dos Sinos	São Leopoldo. Com longa tradição em pesquisa e formação para cooperativismo, a Unisinos tem uma incubadora tecnológica de cooperativas populares vinculada à Rede de ITCP's e à Rede Unitrabalho.
UNISOL União e Solidariedade das Cooperativas do Estado de São Paulo, agora UNISOL Brasil – Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários.	Sede em São Paulo, com presença no RS. Entidade de representação política das iniciativas a ela vinculadas, também desenvolve ações de assessoria e formação de redes de negócios.

Fonte: elaboração própria a partir de entrevistas de campo.

O desenvolvimento da economia solidária em Porto Alegre é fruto de seu acúmulo histórico social-político, de que fazem parte:

- 1º) a tradição cooperativa constituída pelos imigrantes e seus descendentes, no Rio Grande do Sul, desde o início do século;
- 2º) os valores social-democráticos defendidos pelo trabalhismo gaúcho nas décadas de 40, 50 e 60;
- 3º) a mobilização social dos anos 80, que desembocou na formação do PT do Rio Grande do Sul, com um perfil socialista e democrático;
- 4º) a experiência fundadora do orçamento participativo em Porto Alegre, como “marca” de uma proposta de democracia radical;
- 5º) finalmente, as ações do Estado – tanto a nível municipal (1989-2004) quanto estadual (1999-2002) – durante as administrações do PT, quando a economia solidária tornou-se uma peça constante no discurso das principais autoridades.

As primeiras ações em termos de políticas públicas no RS surgiram com a Secretaria Municipal de Indústria e Comércio (SMIC) do município de Porto Alegre, nos primeiros mandatos do PT (1989-92 1992-95), através do “Projeto Ações Coletivas”, que subsidiava a compra de equipamentos para o funcionamento dos grupos. Além disso, o estabelecimento do programa de coleta seletiva do lixo urbano (Departamento Municipal de Limpeza Urbana) levou à aproximação entre o poder público e os grupos de coleta que já existiam no município, articulados em parte pela Igreja e em outra parte pelo movimento ecológico.

Segundo Ivan Sommer, que coordenou a criação da Supervisão de Economia Popular e Solidária, organizada em 1996, um conjunto de ações integradas (apoio ao artesanato, estruturação econômica dos grupos de coleta seletiva) passou a ser desenvolvido de forma mais sistemática, inclusive com a criação de uma Incubadora de Empreendimentos Populares. Havia também iniciativas na área de consumo e abastecimento, envolvendo associações e cooperativas nas áreas de fruticultura, hortigranjeiros, pesca, produtos orgânicos.

Com a chegada do PT ao governo do estado, criou-se na Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais um Programa de Economia Popular e Solidária, que a partir de um convênio com a ANTEAG iniciou um processo de fomento à estruturação de grupos em todo estado, o que foi complementado com a contratação de “monitores-técnicos em autogestão” e outras iniciativas (proposições de lei, promoção de feiras regionais, articulação institucional, etc.) que impulsionaram decisivamente a construção de novas iniciativas e de formas variadas de articulação entre elas.

A economia solidária passou a ser votada como uma das sub-prioridades dos orçamentos participativos (tanto em Porto Alegre como nas outras regiões), no âmbito de uma das prioridades mais votadas, que era a geração de trabalho e renda¹³⁸.

“Dentro dos programas de Geração de Trabalho e Renda [*entre os programas votados pelo Orçamento Participativo estadual*], o Programa Economia Popular Solidária permaneceu com grande destaque [...]. Foi entendido rapidamente por esse conjunto de trabalhadores e trabalhadoras que o Orçamento Participativo era um desses espaços, de relação com a comunidade, de busca de mais apoio, de busca de qualificação, de melhoria e aprofundamento dessa política pública. O Orçamento Participativo foi visto como um espaço de busca de recursos, diretos ou indiretos, através de assessoria, da continuidade do apoio.” (LEBOUTTE: 2003, p. 66)

E da mesma forma, a economia solidária foi introduzida com força nos debates do Fórum Social Mundial, o que de alguma maneira refletiu o empenho das estruturas dos governos petistas em garantir espaço para um movimento social que pressionava interna e externamente o governo por apoio às iniciativas, a tal ponto do Fórum Gaúcho da Economia Solidária haver sido responsabilizado por coordenar a comercialização de produtos durante o último FSM realizado em Porto Alegre (4º Fórum, 2005).

2.3.2.3. Buenos Aires

O termo economia solidária não é comumente utilizado em Buenos Aires. A longa tradição sindical, mutual e cooperativa da Argentina leva a maioria dos que tratam do

¹³⁸ Outras prioridades com votação importante eram: saúde, educação, segurança, agricultura familiar.

assunto a discuti-lo em termos de “economia social”. O fenômeno das “empresas recuperadas”, por exemplo, que é bastante conhecido de todos (mesmo por quem não se relaciona com o tema), não costuma ser associado à noção de economia solidária. Mesmo assim, a expressão vem ganhando amplitude nos últimos anos.

O mesmo pode se dizer sobre o emprego do termo “cooperativismo popular”. A distinção entre o cooperativismo oficial e o “popular” parece ser menos importante que no caso brasileiro, uma vez que a gestão democrática das cooperativas é algo que todos consideram inerente a esta forma de organização econômica, embora – mesmo lá – haja uma forte consciência de que poucas cooperativas funcionam democraticamente (de forma autogestionária).

De qualquer forma, o período que se abre a partir de 1998/99 e que ganha enorme impulso depois de 2001 é um período intenso em experiências associativas. O saldo econômico e social dos governos Menem e De La Rúa, e a longa tradição de lutas sociais no país, foram os principais responsáveis por esta trajetória.

Uma das vertentes que deu origem à formação de iniciativas de tipo “cooperativas populares” partiu das associações que se formaram em torno dos *comedores* (*populares* ou *comunitários*). Estes – que funcionavam muitas vezes junto com creches ou *roperos* (brechós de doação) comunitários –, se constituíram a partir de mecanismos variados (diversificados) nos bairros mais pobres de praticamente todas as cidades grandes e médias, em especial nas cidades periféricas da Grande Buenos Aires. Os *comedores* se originavam, em geral, de uma conjunção de iniciativas díspares: lideranças do próprio bairro, entidades assistenciais, *ponteros*¹³⁹ dos partidos políticos (em especial, do peronismo), ou mesmo instituições do Estado e funcionários públicos. O aumento do desemprego e da pobreza e a rápida redução da capacidade do Estado em atender as demandas sociais – nos anos 90 – haviam agravado sobremaneira as condições de vida na periferia. Os *comedores* surgiram como uma alternativa à fome: refeitórios improvisados onde as refeições eram custeadas por recursos provenientes em

¹³⁹ *Pontero* é o termo argentino para “cabo eleitoral”. Entretanto, os *ponteros* costumam ter atuação permanente nas vilas e bairros, organizando as demandas sociais e – na maior parte das vezes – sendo os responsáveis pela intermediação de planos sociais entre o Estado e a população. Na província de Buenos Aires, em meados da década de 90 por exemplo, havia as “*manzaneras*” (*manzana*, em espanhol, também significa “quarteirão”) de Hilda “Chiche” Duhalde, esposa do governador. As *manzaneras* eram voluntárias encarregadas de identificar e “alistar” as famílias para os benefícios dos planos sociais. Muitos comedores nasceram da sua atuação. Uma boa descrição/análise desta política está em Auyero (2003).

parte da própria comunidade, em parte de doações privadas, em parte de esquemas partidários clientelísticos, em parte (e depois cada vez mais) de recursos do Estado, em combinações variadas que reuniam uma ou mais dessas fontes. O Estado, aos poucos, foi obrigado – pela pressão popular ou da opinião pública, ou ambas – a assumir um financiamento cada vez maior dos comedores populares, mas já no Governo Kirchner, diante do peso econômico que as políticas sociais compensatórias representavam para o Estado, o Ministério do Desenvolvimento Social iniciou uma política de redução progressiva do financiamento dos comedores.

Os articuladores/mantenedores dessas iniciativas começaram então, com o incentivo do próprio ministério, a buscar alternativas de geração de renda que pudessem garantir a sobrevivência das famílias mais pobres. Muitas iniciativas econômicas associativas surgiram daí, mas não há dados sobre isto.

Outra vertente do “cooperativismo popular” na GBA resulta da ação de um grande número de entidades religiosas que até a década de 80 operavam de forma “assistencial/caritativa” e que passaram a buscar na economia solidária formas mais concretas de ação social. A CEORAS – *Coordinación Estado-Organizaciones Religiosas de Acción Social* - congrega mais de uma dezena de instituições religiosas ou de origem religiosa¹⁴⁰ que atuam nos bairros e que são responsáveis, juntas, por quase uma centena de iniciativas de economia solidária, sobretudo nas cidades periféricas da GBA.

Da mesma forma, os MTD’s (*movimientos de trabajadores desocupados*), nas suas várias vertentes políticas¹⁴¹, também são responsáveis pelo impulsionamento de iniciativas de tipo “cooperativas populares”. É importante lembrar que na mobilização social na Argentina dos anos 90, os MTD’s (que são parte do *movimiento piquetero*) ocupam uma posição semelhante à do MST no Brasil.

Toty Flores, militante-liderança do MTD de La Matanza – organizador de um volume sugestivamente intitulado “*De la culpa a la autogestión: un recorrido del Movimiento de*

¹⁴⁰ Entre outras: Convención Evangélica Bautista Argentina; Fundación Kairós (evangélicos); Acción Católica Argentina; Cáritas Argentina; Unifé – Unidad en la fé (comunidade islâmica); CREAS – Centro Regional Ecueménico de Asesoría y Servicio...

¹⁴¹ FTV – Federación Trabajo y Vivienda; Corrente Clasista Combativa (vinculada à CTA); Polo Obrero (vinculado ao Partido Obrero); Coordinadora de Trabajadores Desocupados Aníbal Verón; MTD Tereza Rodrigues e vários outros “MTDs” de base territorial.

Desocupados de La Matanza” – descreve assim sua aproximação com o cooperativismo, inicialmente vinculado à questão habitacional:

“La primeras reuniones fueron duras. Violentas discusiones atravesaron estos primeros momentos de la formación, ya que la mayoría de las experiencias, tanto las nuestras, como la de los vecinos, habían sido en ‘cooperativas empresas’ que terminaron apropiándose del esfuerzo de los asociados. Con muchas dudas se transitó esta primera fase de nuestra aproximación al cooperativismo. [...].

En un mismo plano de importancia [*que uma outra atividade formativa citada pelo autor*] para nuestro acercamiento al cooperativismo, estuvo la invitación a participar en el ‘8º Encuentro Latinoamericano de la Cooperación’, en Villa Carlos Paz. Encontrar una cooperativa ‘exitosa’, que en sus balances anuales movía millones de pesos y seguía ocupándose de la tarea de transformación social, aportando a este objetivo gran parte de sus excedentes, sonó a música celestial en nuestro oídos. Era posible un cooperativismo distinto. La Cooperativa Integral de Villa Carlos Paz nos demostró que se puede mantener vivos los principios de los pioneros de Roshdalle [*sic*]. Sin lugar a dudas también esa experiencia dejó una honda huella en nuestra construcción. Estas reflexiones también dispararon algunos interrogantes que serían materia de estudio y deliberación: En estos tiempos de exclusión, en que la gran mayoría de los activistas con experiencia, no están en las fábricas ¿son las cooperativas lugares donde estos compañeros pueden practicar la administración de la cosa pública? ¿Son la autogestión y el cooperativismo resignificado, espacios de construcción de un doble poder? ¿Es en este espacio donde se concreta la tarea transicional del ‘control obrero’, – en tanto adelanto de las nuevas formas de organización social – que preanuncia los tiempos por venir?” (FLORES: 2002, pp.. 48 e 50]

Mais uma vez, não há dados sistemáticos sobre o fenômeno, mas algumas lideranças entrevistadas situam entre 100 e 300 as iniciativas econômicas de trabalho associado (afora as associações e cooperativas para moradia, consumo e clubes de trocas) geradas pelos MTD’s na periferia da Grande Buenos Aires, com as mesmas características encontradas nas iniciativas de São Paulo e de Porto Alegre, sobre as quais fizemos referência no início desta seção. E da mesma forma, também, que se relaciona diretamente com os MTD’s e também com empresas recuperadas, a CTA vem apoiando algumas iniciativas de economia solidária, seja diretamente ou através dos sindicatos filiados.

Por fim, a própria COOPERAR – a confederação das cooperativas urbanas - tem destacado assessores para assistir grupos populares na formação de suas cooperativas¹⁴², bem como tem procurado atrair os diversos movimentos alternativos a participarem da entidade. Mesmo assim, a presença indiscriminada de cooperativas precarizadoras e sobretudo de cooperativas empresariais na COOPERAR tende a colocar as iniciativas vinculadas aos movimentos sociais numa situação de desconfiança em relação à sua participação, de modo que sua atitude tem sido de busca de cooperação, mas sem participação direta.

Uma última nota relativa aos movimentos sociais e a economia solidária. Um dos pilares dos “novos movimentos sociais” na Argentina, o já citado (seção 2.1) *Movimiento de las Madres y Abuelas de la Plaza de Mayo*, vem mantendo a alguns anos uma “universidade popular”, no centro de Buenos Aires, junto à Plaza del Congreso. Seus cursos de graduação são: educação popular, economia política, psicologia social e cooperativismo.

Tabela 11 – Entidades de apoio à economia solidária identificadas na Região Metropolitana de Buenos Aires

Entidade	Características
ASAMBLEAS BARRIALES	Sem nenhuma forma de institucionalidade perante o Estado, as <i>asambleas barriales</i> se disseminaram a partir da emergência dos novos movimentos sociais no fim dos anos 90, como iniciativas autônomas de moradores. Costumam impulsionar e apoiar qualquer iniciativa de caráter popular e autogestionário, incluindo IESs que surjam em sua base territorial ¹⁴³ .
CEORAS <i>Coordinación Estado-Organizaciones Religiosas de Acción Social</i>	Funcionando junto ao Ministério do Interior, reúne mais de dez entidades religiosas que desenvolvem trabalhos na área de apoio, financiamento e assessoria às iniciativas de economia solidária. Destacam-se: CREAS – Centro Regional Ecuménico de Asesoría y Servicio; UNIFÉ – Unidad en la fé (comunidade islâmica); Convención Evangélica Bautista Argentina; Fundación Kairós (evangélicos); Acción Católica Argentina; Cáritas Argentina.

¹⁴² O próprio volume citado, organizado por Flores (2003) foi financiado pelo Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, origem do Banco Credicoop e um dos pilares da COOPERAR.

¹⁴³ FERNÁNDEZ; ENZ; MARGIOLAKIS; MURPHY: 2003.

CTA <i>Central de los Trabajadores Argentinos</i>	Com uma perspectiva política mais ampla e mais abrangente que o sindicalismo tradicional, a CTA articula ações de apoio a fábricas recuperadas e iniciativas de economia solidária, em parceria com os MTD's e com os demais movimentos sociais.
FECOOTRA <i>Federación de las Cooperativas de Trabajo</i>	Sede em La Plata. Presta assessoria e apoio técnico de gestão a iniciativas em formação, articula a capacitação das iniciativas já consolidadas e representa institucionalmente as iniciativas afiliadas.
IMFC <i>Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos</i>	Originário da articulação em rede de centenas de associações de crédito, desenvolve pesquisas, presta assessoria e apoio técnico e financeiro a iniciativas consideradas estratégicas.
INAES <i>Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social</i>	É o órgão do Estado responsável pelo registro, controle e assistência às iniciativas da economia social (sindicatos, associações mútuas e cooperativas). Desenvolve projetos nas áreas de pesquisa sobre os temas afins, e de assessoria a iniciativas em formação.
INTA <i>Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria</i>	Presta assessoria técnica a empreendimentos “rururbanos”, como associações e cooperativas de pequenos produtores; além disso, através do Programa Pró-Huerta, assessora e apóia cerca de 1.500 hortas comunitárias na Grande Buenos Aires.
MTD's <i>Movimiento de Trabajadores Desocupados</i>	Organizados em núcleos, em regionais e em tendências políticas diversas, os MTD's desenvolvem e apóiam centenas de iniciativas de economia solidária na periferia de Buenos Aires.
UBA <i>Universidad de Buenos Aires</i>	Maior universidade da América do Sul, a UBA tem mais de 200 mil alunos. É incontável o número de iniciativas de pesquisa, de extensão e de voluntariado desenvolvidas em praticamente todas as unidades da universidade, vinculadas à economia solidária.
UNGS <i>Universidad Nacional General Sarmiento</i>	Seu principal campus é em San Miguel (GBA). Pioneira na investigação sistemática sobre economia popular, possui um mestrado em economia social e diversas iniciativas de pesquisa e de extensão em apoio a IESs; seu principal centro de atuação é o Instituto del Conurbano, do qual participa o Prof. José Luis Coraggio.
UNIVERSIDAD POPULAR <i>Movimiento Madres y Abuelas de la Plaza de Mayo</i>	Com um curso superior de cooperativismo e outro de economia política, a Universidad Popular desenvolve ações de ensino, pesquisa e extensão voltadas para a difusão de conhecimentos de organização, de gestão e de desenvolvimento de IESs.

Fonte: elaboração própria a partir de entrevistas de campo.

Nota:

O *Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas* (MNER) e o *Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores* (MNFRT) operam exclusivamente com empresas recuperadas e por isto não constam no quadro. Ver 2.4. EMPRESAS RECUPERADAS.

Do ponto de vista das políticas públicas, há algumas iniciativas pontuais, como a representada pelo CEORAS, no Ministério do Interior. Há também várias iniciativas (em diversos níveis de estado: nacional, provincial, cidade autônoma de BA, etc.) para as “empresas recuperadas”, como se verá mais adiante, e tentativas de legislação na Província de Buenos Aires quanto a iniciativas de economia social e empresas recuperadas.

Entretanto, um dos principais planos sociais apresentados pelo governo Kirchner é o Plan de Desarrollo Local y Economía Social conhecido como *Plan Manos a la Obra*.

“El Plan se destina prioritariamente a personas, familias y grupos en situación de pobreza, desocupación y/o vulnerabilidad social y que conformen experiencias productivas y/o comunitarias. Con respecto al programa Jefes y Jefas de Hogar, se les ha dado la posibilidad de mejorar sus ingresos desde la economía social, con subsidios para insumos y herramientas con el objeto que desarrollen emprendimientos acordes a sus capacidades. Así, los parte de Jefes y Jefas en una gestión asociada están desarrollando más de 5.000 emprendimientos.”¹⁴⁴

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento Social, do governo federal argentino, em 2004 foram atendidos pelo programa – em toda Argentina – 33.861 unidades produtivas, com a criação de 185 fundos de crédito e micro-crédito. Dos projetos atendidos, 30% referiam-se a manufaturas industriais, 9% a comércios e serviços, 13% a iniciativas de artesanato. Os restantes 48% referiam-se a atividades agrícolas e agroindustriais.

O programa prevê a integração com os outros planos compensatórios (segurança alimentar e atendimento às famílias), bem como acesso a crédito e assessoria, através de quadros técnicos do Estado e de universidades.

2.3.2.4. Montevideú

Um pouco diferente de Buenos Aires, em Montevideú os militantes e dirigentes de iniciativas associativas, ou mesmo de cooperativas, costumam referir-se à economia solidária, à economia social e ao cooperativismo de forma indiscriminada, quase como sinônimos.

¹⁴⁴ Cfe. Ministerio del Desarrollo Social, Gobierno Federal de la República Argentina. Disponível em: <<http://www.desarrollosocial.gov.ar/Planes>>

A CUDECOOP, através das federações filiadas, especialmente a FCPU – Federación de Cooperativas de Producción (Trabajo) del Uruguay [*sic*] - vem se aproximando fortemente das iniciativas populares, inclusive das que se reivindicam expressamente parte do movimento da economia solidária¹⁴⁵, e a própria CUDECOOP tem patrocinado e participado diretamente de eventos (feiras, mostras, exposições etc.) referidas à economia solidária¹⁴⁶.

Iniciativas com fortes traços e indicadores de autogestão, por exemplo, são as cooperativas de transporte coletivo de Montevideu, que segundo dados das cooperativas, são responsáveis pelo atendimento de 39% dos passageiros transportados diariamente na capital. COETC, RAINCOOP e UCOT¹⁴⁷ são cooperativas, mas apenas as duas últimas são filiadas à FCPU. Já a COME é uma S/A, cujos acionistas são seus funcionários ou são funcionários aposentados.

A COME foi a primeira a nascer, ainda na década de 60, quando os funcionários de uma empresa em dificuldades assumiram o controle. A COETC, a RAINCOOP e a UCOT resultaram de iniciativas ousadas dos trabalhadores da empresa estatal que operava o transporte coletivo em Montevideu nos anos 70. Segundo os dirigentes cooperativos, os militares haviam decidido privatizar o transporte. Para isto, lotearam a empresa pública para a venda, mas os trabalhadores pressionaram o governo para que tivessem opção de compra preferencial. Organizados através do sindicato, fundaram as cooperativas, juntaram suas economias e financiaram uma outra parte da oferta de compra junto ao Banco de la República. Ainda segundo os dirigentes, o governo militar estava confiante que logo as empresas se tornariam insolventes e acabariam sendo compradas por investidores capitalistas, mas já se passaram trinta anos desde então.

Também existem empresas cooperativas de transporte intermunicipal no Uruguai, mas estão no interior do país. Além disso, participam da FCPU, ainda, cooperativas de

¹⁴⁵ Quando se concluía este trabalho, por exemplo, tanto o sítio web da Cudecoop quanto de algumas de suas afiliadas exibiam banners eletrônicos de promoção da 1ª Feira de Economia Solidária de Canelones, na Grande Montevideu. Entre os materiais recolhidos pela pesquisa, encontra-se também, por exemplo, uma *Guía Práctica para Emprendedores Solidários*, editada e distribuída pela CUDECOOP.

¹⁴⁶ O documento da Reunião Especializada de Cooperativas do Mercosul, elaborado em sua matriz por quadros de direção e assessoria da CUDEPCOOP, e citado na seção anterior, faz menção expressa, em seu título, à “economia social e solidária”.

¹⁴⁷ Respectivamente: Cooperativa de Obreros y Empleados del Transporte Colectivo; Rápido Internacional Cooperativo; Unión Cooperativa Obrera del Transporte.

trabalho de muitos outros setores (transporte/táxis, saúde/medicina, madeira, gráfica, metalurgia, química, construção, informática, alimentação, educação/ensino e serviços gerais). Obviamente, para uma pesquisa desse tipo é impossível avaliar o conjunto dessas iniciativas em termos de solidariedade e autogestão, mas é interessante notar que os dirigentes da FCPU têm um notório engajamento nos partidos de esquerda e compartilham de uma ótima relação com a central sindical (PIT-CNT).

Mas a principal impulsionadora da “economia solidária”, mais ou menos como ela ficou inicialmente conhecida no Brasil (grupos periféricos, de trabalhadores/trabalhadoras desempregados e/ou em situação de risco, etc.), tem sido a Cáritas Uruguiaia. A seção “quem somos?” de seu sítio-web assinala que a Cáritas uruguiaia “es un organismo de animación y coordinación de servicios, que acentúan la opción preferencial por los pobres en la línea de la promoción integral. Actúa en el ámbito nacional partiendo de los desafíos que la pobreza y la exclusión social plantean a la acción social de la Iglesia.”¹⁴⁸. Assim como no RS, a Cáritas começou intermediando recursos internacionais a fundo perdido para iniciativas de economia popular. No começo desta década, ela partiu para a promoção de grupos autônomos de geração de trabalho e renda, o que se disseminou pelo país, principalmente nas cidades do interior. Segundo o depoimento de Carmen Mondelli, sua principal dirigente, e animadora dos grupos de economia solidária, as características principais dos grupos formados obedecem em linhas gerais ao “ciclo” que descrevemos no início desta seção, e sua principal preocupação tem sido a consolidação dos grupos a partir da formação de redes de inter-cooperação, e para isto vinha apostando na realização de feiras que permitissem exposição de produtos e integração de iniciativas. Além disso, a Cáritas uruguiaia vinha procurando estreitar seus laços de cooperação com a Cáritas brasileira, especialmente no RS, em vista das coincidências programáticas e da proximidade geográfica. Segundo ela, em 2003, a Cáritas tinha contato com cerca de 20 grupos em Montevideu e outros 50 grupos no interior do país.

Outras iniciativas começavam a organizar-se para atuar na economia solidária, também à mesma época, como a REPEM - Red de Educación Popular entre Mujeres de América Latina y el Caribe - uma ONG que busca apoiar empreendimentos populares de mulheres, com intercâmbio internacional de metodologias e formas de ação.

¹⁴⁸ Cáritas Uruguiaia. Disponível em <<http://www.chasque.apc.org/caritasu>>.

Tabela 12 – Entidades de apoio à economia solidária, identificadas na Região Metropolitana de Montevideu

Entidade	Características
CUDECOOP <i>Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas</i>	Entidade máxima do cooperativismo oficial, vem se aproximando da economia solidária através de ações de apoio financeiro e logístico a iniciativas como feiras, publicações, pesquisas e encontros.
IPRU <i>Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay</i>	Originalmente voltado para projetos de desenvolvimento comunitário, como assessoria a organizações populares, formação política e qualificação de lideranças. Vem se aproximando da economia solidária a partir de suas experiências anteriores.
REPEM <i>Red de Educación Popular entre Mujeres de América Latina y Caribe</i>	Sede de uma ONG de caráter continental, a seção uruguaia vem desenvolvendo e apoiando iniciativas associativas de mulheres empreendedoras. Recentemente vem discutindo ações específicas na área de economia solidária.
FCPU <i>Federación de Cooperativas de Producción (Trabajo) del Uruguay</i>	Representação política e institucional das iniciativas afiliadas, a FCPU acompanha e assessora iniciativas em formação e articula cooperativas já consolidadas.
Cáritas Uruguaya	Pioneira no debate da economia solidária no Uruguay, é responsável pela articulação de dezenas de grupos no interior do país e outros em Montevideu, prestando assessoria e intermediando acesso a crédito de fundos solidários internacionais; vem trabalhando na promoção de feiras e articulação de redes de empreendimentos.
UEC/UdelaR <i>Unidad de Estudios Cooperativos – Universidad de la República</i>	Núcleo vinculado à Pró-Reitoria de extensão da universidade nacional, desenvolve ações de ensino, pesquisa e extensão relacionadas ao cooperativismo e à economia solidária. Impulsiona ações de integração com outras congêneres no Cone Sul, parcerias com a CUDECOOP e outras entidades e vem discutindo a possibilidade de formação de uma incubadora.
CCU <i>Centro Cooperativista Uruguayo</i>	Fundado em 1961, é uma “ong-cooperativa” e é a principal entidade de assessoria técnica às cooperativas uruguaias, desenvolvendo projetos nas áreas de gestão e de tecnologia, especialmente àqueles vinculados às cooperativas de moradia, bem como na realização de estudos, pesquisas e ações de qualificação demandadas pelos empreendimentos. Possui forte vinculação com a CUDECOOP.
FUCVAM <i>Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua</i>	Embora sua área de atuação seja específica (ver seção 2.5), a FUCVAM vem apoiando iniciativas produtivas desenvolvidas no interior das cooperativas habitacionais que ela coordena, oferecendo apoio técnico na área de gestão e articulando assessorias externas.

<p>PIT-CNT</p> <p><i>Plenaria Intersindical de Trabajadores – Convención Nacional de Trabajadores</i></p>	<p>A central sindical uruguaia não desenvolve projetos especificamente na área do cooperativismo ou economia solidária, mas participa de ações institucionais de apoio às iniciativas, sobretudo a partir da articulação “Uruguay Productivo”, que reúne organizações sindicais, cooperativas e de pequenos empresários.</p>
<p>Unidad Pymes</p> <p>Intendencia de Montevideo – Departamento de Desarrollo Económico e Integración Regional</p>	<p>Destinada a apoiar pequenas e médias empresas (“pymes”), a Unidad Pymes vem tendo contato com grupos solidários que utilizam suas estruturas de apoio e assessoria técnica. Não havia – até 2004 – um programa específico para as IES.</p>

2.4. EMPRESAS RECUPERADAS

2.4.1. Os “ludditas às avessas”¹⁴⁹

Como é sabido, um dos efeitos mais visíveis do modelo neoliberal aplicado às economias periféricas ao longo dos anos 90 foi a desestruturação de seus parques produtivos, em função da abertura dos mercados e, com isto, a mudança de estratégia dos grandes oligopólios mundiais, que passaram a concentrar suas estruturas produtivas dentro dos blocos econômicos, ou ainda, dependendo das condições regulamentadas, simplesmente a mundializar sua estrutura produtiva, concentrando a produção de componentes e de produtos acabados em função de suas estratégias globais.¹⁵⁰

Os desajustes macroeconômicos produzidos pelos sucessivos planos de estabilização heterodoxos, e finalmente a sobrevalorização cambial resultante das políticas de estabilização de câmbio fixo, produziram um ambiente econômico de incertezas recorrentes, em que muitas empresas, por motivos diversos – descapitalização em função da busca de mercados mais líquidos; paralisia administrativa provocada pelas incertezas; estreitamento das condições de concorrência em função da entrada no mercado de produtos e/ou de empresas estrangeiras; a combinação de um ou mais desses ou de outros fatores – foram obrigadas a fechar suas portas. A “taxa de mortalidade” das empresas acompanhou a “taxa de mortalidade” dos postos de trabalho.

Nesta situação, em que na maioria das vezes os trabalhadores eram parte dos credores (e muitas vezes eram os maiores) da empresa, muitos sindicatos optaram por uma estratégia de ocupação das plantas produtivas, com a finalidade primeira de evitar a evasão ilegal de patrimônio das empresas e tentar garantir, assim, as condições financeiras de ressarcimento dos trabalhadores.

¹⁴⁹ A expressão foi tomada emprestada-invertida do texto de NOVAES (2004), que faz uma referência à experiência argentina a partir da comparação com os ludditas (seguidores de um lendário Ned Ludd) ingleses dos séculos XVIII e XIX, que quebravam as máquinas para evitar o desemprego; para Novaes, os “ludditas às avessas” são os proprietários das fábricas argentinas que destruíam o maquinário para evitar sua recuperação. Mas talvez a ironia seja mais adequada para os trabalhadores: eles estão obrigados a preservar e recuperar as máquinas das empresas (ao invés de destruí-las), como única forma de preservarem os seus empregos...

¹⁵⁰ CHESNAIS: 1996; CHUDNOVSKY et al: 1999; CHUDNOVSKY, LÓPEZ: 2001; SARTI, LAPLANE: 2002.

Às vezes com o passar do tempo, às vezes imediatamente, os trabalhadores se perguntavam por que não estavam produzindo, já que as máquinas estavam lá, o galpão estava lá, os estoques (algumas vezes) também e, sobretudo, *eles* estavam lá.

Já no começo dos anos 90, no Brasil e na Argentina, principalmente, começam os primeiros casos de “recuperação de empresas pelos trabalhadores”, na onda atual.

“Exatamente nesse período [1991], o setor calçadista vivia intensa crise. Jorge Luís Martins, o Jorginho, então presidente do Sindicato dos Sapateiros de Franca, enfrentava sérios problemas. A empresa onde trabalhava, a Makerly, ameaçava fechar as portas e demitir 400 pessoas [...]. Jorginho convidou Cido¹⁵¹ para o desenvolvimento de um projeto para a Makerly em Franca, no interior de São Paulo. A proposta era negociar com o proprietário e assumir a fábrica, construindo um novo modelo que eles chamaram de *fábrica de trabalhador*.” (ANTEAG: 1999).

Desta experiência primeira – a Makerly, que não obteve êxito do ponto de vista econômico – muitas outras vieram. Em 1994, seis empresas e os técnicos que haviam participado daquele processo fundaram a ANTEAG (Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão).

Aliás, a utilização desta expressão – empresa recuperada – é muito recente no Brasil (até pouco tempo falava-se apenas em “empresas autogestionárias”); a expressão parece haver sido tomada emprestada do movimento argentino e talvez denote com mais clareza o tipo de empreendimento a que se refere.

Na Grande São Paulo e na Grande Porto Alegre, o processo de “recuperação de fábricas pelos trabalhadores” não teve uma “onda”. Ele iniciou-se nos primeiros anos da década de 90, e foram se somando iniciativas, pouco a pouco, desde então. A ANTEAG calcula que existam aproximadamente 150 fábricas e empresas recuperadas no Brasil, hoje.

Na Grande Buenos Aires, também entre 1994/95, algumas empresas que apresentavam indícios de quebra (concordatas, atrasos no recolhimento das contribuições sociais, etc.) passaram a um cenário de enfrentamentos entre os trabalhadores e o patronato, com greves,

¹⁵¹ Aparecido Faria era assessor de formação sindical no Sindicato dos Químicos de São Paulo, junto com Cátia Costa, Derly de Carvalho, Luigi Verardo e Maria Curione. Eles foram demitidos do sindicato quando uma mudança na hegemonia interna das correntes ocorreu em 1991.

demissões e piquetes. À medida que a situação econômica e financeira das empresas agravou-se a ponto de insolvência, os trabalhadores passaram à ocupação. Os primeiros, dentre os casos mais identificados, ocorridos a partir de 1997/98, foram as metalúrgicas IMPA (na capital) e Polimec (em Quilmes), e o Frigorífico Yaguané (em La Matanza), todos na GBA (FAJN et al: 2003; MAGNANI: 2003). A partir daí, uma onda de “recuperações”, acelerada após o *argentino* de 2001, derivou na formação de cerca de 150 fábricas e empresas recuperadas, sendo uns 2/3 delas na Grande Buenos Aires.

Em Montevideu, o movimento de recuperação de fábricas existe, mas com menos força, dado o perfil da economia uruguaia.

A recuperação de empresas pelos trabalhadores resulta, em geral, de um ciclo econômico e sócio-político mais ou menos igual para todos os casos estudados, nos três países, e que pode ser assim descrito¹⁵²:

- a) a empresa, sob dificuldades econômicas, começa a atrasar seus compromissos financeiros – primeiro com as contribuições sociais trabalhistas, a seguir com o fisco, depois com os salários dos trabalhadores, depois com os financiadores bancários e, finalmente, com os fornecedores;
- b) dependendo das condições do mercado de trabalho, da combatividade do sindicato e do histórico de mobilização dos trabalhadores, diferentes tipos de iniciativas (que podem ir de uma simples entrevista entre uma comissão de trabalhadores e os diretores da empresa, até uma greve) são tomadas pelos trabalhadores, com o fim de garantir o cumprimento de seus direitos;
- c) a empresa, neste ínterim, pode iniciar “manobras” legais e contábeis visando a preservação do patrimônio de seus proprietários: transferências de capital, descapitalização, etc., antecipando-se ao pedido de concordata (*convocatoria de acreedores*, na Argentina e no Uruguai) e, se for o caso depois, de falência (*quiebra*) (esta é a regra geral, mas há exceções);

¹⁵² A idéia de “ciclo” está baseada nas formulações apresentadas por FAJN (et al: op.cit.). As etapas do ciclo, tal qual apresentadas aqui, além das observações dessa obra, foram compiladas das entrevistas e visitas realizadas na pesquisa de campo, bem como das experiências apresentadas em outros trabalhos, a saber: HOLZMANN: 2000; ODA: 2001; VALLE et al (2002); REZZÓNICO: 2003; MAGNANI: 2003; BRINER e CUSMANO: 2003; GALVÃO: 2004; IBASE e ANTEAG: 2004.

- d) ao longo desse processo, em algum momento, os trabalhadores percebem o perigo iminente de perderem seus postos de trabalho, sem receber as devidas indenizações e com a consciência das dificuldades de encontrar outros empregos: mobilizam-se para “ocupar” a empresa ou – dependendo do ponto em que está o processo – para tomar a si, diretamente, a administração do negócio; ao mesmo tempo, buscam apoio junto à comunidade: sindicatos e outros movimentos sociais, órgãos públicos, órgãos de imprensa;
- e) com apoio externo, iniciam uma luta judicial pela posse do capital fixo da empresa, o que só é garantido, em geral, através de intensas mobilizações junto ao poder judiciário e outras, com impacto midiático na comunidade em que atuam;
- f) a configuração jurídica que permite a posse dos ativos, representados pelo maquinário e pelos edifícios, pelos trabalhadores, é variada, depende de cada caso e obedece, evidentemente, à legislação específica de cada país, em termos de possibilidades, prazos, controles, prestação de contas à justiça e aos credores, etc.
- g) ao longo desse processo, muitos trabalhadores abandonam a estratégia coletiva em função de motivações diversas: conflitos internos, desinteresse (desalento pela situação), obtenção de outro emprego, interesse específico na indenização, etc.
- h) obtida a decisão judicial favorável, os trabalhadores que permanecem mobilizados encontram-se agora na condição necessária de “fazer a fábrica funcionar”: retomar o contato com fornecedores e clientes, obter crédito para recomposição (mínima) dos estoques e manutenção (mínima) do maquinário, substituir os trabalhadores que desistiram e cujas funções são imprescindíveis, re-ordenar os sistemas internos (produção, controle, distribuição, etc.); e tudo isto feito, agora, sob o controle e fiscalização de quase todos os envolvidos – uns por desconfiança, outros por cooperação;

- i) abre-se um longo período de conflitos internos acerca das questões mais gerais e das questões menores também: Quem administra o empreendimento? Quem toma quais decisões? Qual o nível de autonomia? Que funções devem ser preservadas ou extintas? Como re-adequar a empresa à sua nova característica de gestão? A que penalidades estão sujeitos aqueles que não cooperam com as decisões coletivas? etc.
- j) este período de conflitos se soma à difícil empreitada de re-encontrar o espaço de mercado perdido ao longo do período de deterioração das condições da empresa;
- k) em geral, antes deste ponto ainda, ou quando se chega a ele, os trabalhadores começam a buscar auxílio técnico, que em geral não está disponível por aqueles que antes fizeram o auxílio político (sindicatos, associações comunitárias, etc.): especialistas e engenheiros conhecidos ou indicados, com experiência em outras empresas ou naquela mesma; universidades e empresas de pesquisa vinculadas ao Estado, etc.;
- l) finalmente, a “institucionalidade” interna da empresa se estabiliza a partir de pactos sucessivos, que ainda que temporários, são suficientes para permitir uma rotina produtiva caracterizada pelo controle coletivo das ações administrativas e pela existência de espaços baseados na apropriação coletiva e efetiva, da empresa, pelo conjunto dos trabalhadores.

Em geral, cumprido este ciclo¹⁵³, as empresas recuperadas costumam firmar-se nos seus respectivos mercados, pois suas vantagens comparativas no âmbito microeconômico são inúmeras e potentes: a implicação dos trabalhadores com o processo produtivo otimiza ao máximo a produtividade; o incremento de inovações em termos de processos, de produtos, de redução de custo, de utilização e de reciclagem de insumos e matérias-primas, de ferramentas,

¹⁵³ O “ciclo de consolidação” das empresas recuperadas não é tão regular quanto o ciclo das cooperativas populares. A formação de empresas de autogestão pode não ser exatamente o de uma “recuperação”, mas sim o de uma transição entre uma forma e outra de gestão. São exemplos a COOFAZ e a COOPRAM, duas metalúrgicas de médio porte que pertenciam ao Liceu de Artes e Ofícios de São Paulo, uma escola técnica particular de muita tradição. A luta pelo controle das fábricas pelos trabalhadores resultou de uma decisão do Liceu de vender as unidades produtivas ou encerrar suas atividades. Há outros casos similares a esses.

etc., torna-se constante; os custos de mão-de-obra passam a constituir – na prática – custos variáveis, uma vez que a assembléia pode decidir pela variação das retiradas em função do faturamento; os processos de inter-cooperação tornam-se mais fáceis a partir da construção de uma cultura interna de cooperação, etc.

Mesmo assim, no começo do processo de recuperação, as empresas tendem a trabalhar “por facção”, isto é, a partir de insumos fornecidos previamente pelo cliente/demandante. Além disso, a dependência dos fornecedores e clientes antigos costuma causar problemas, já que as condições de negociação são constrangidas pelas perdas provocadas pela empresa do período pré-recuperação.

Os grandes desafios ao longo do ciclo, portanto, parecem ser dois, e eles estão absolutamente interligados:

“Um, diz respeito à criação de novos canais, não apenas de decisão, mas fundamentalmente de debate e interação entre os trabalhadores. O desejo demonstrado por muitos trabalhadores de debater e refletir sobre sua experiência, aponta para a necessidade de multiplicação de espaços e momentos de confrontação de idéias e opiniões, indo na contramão da postura normalmente encontrada de que reuniões representam perda de tempo. [...]

O segundo mecanismo, intimamente ligado ao primeiro, refere-se à formação e capacitação dos trabalhadores sobre autogestão. Isso surge como um desafio para as organizações que apóiam os empreendimentos autogestionários. Como não se trata de ensinar participação, pois essa não se aprende na escola, o desafio está em desenvolver uma metodologia de capacitação que proporcione o debate entre os trabalhadores.” (IBASE; ANTEAG: 2004)

Um elemento interessante a destacar é a existência de iniciativas do poder público específicas em relação às empresas recuperadas em Buenos Aires. Iniciativas legislativas no sentido de garantir a expropriação, total ou parcial, permanente ou temporária, das fábricas falidas, por parte da municipalidade, foram seguidas de ações concretas por parte do poder executivo nesta direção. Obviamente foram e têm sido objeto de discussão judicial, mas significam uma atitude concreta do poder público em relação ao tema. Além disso, a garantia de subsídios e outras formas de apoio, durante o mandato de Aníbal Ibarra à frente do governo da capital, foram freqüentes.

2.3.1. Quem são e onde estão os “assentados urbanos”¹⁵⁴

Na Grande Buenos Aires existem, atualmente, cerca de 70 empresas recuperadas. O número varia conforme a fonte de pesquisa, mas também em função da dinâmica do movimento de recuperação, uma vez que muitas unidades encontram-se sob ocupação, mas não estão produzindo, e isto pode variar a cada semana.

Fajn (et al: 2003), Briner e Cusmano (2003) e Magnani (2003) oferecem listagens sobrepostas. Um levantamento de responsabilidade do Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER)¹⁵⁵ levantou 102 empresas argentinas recuperadas, na época, sendo 61 delas na Grande Buenos Aires e em La Plata. A pesquisa coordenada por Fajn e patrocinada pelo IMFC visitou 87 empresas, mas o estudo fala em 170 casos “conhecidos”. Das 87 empresas pesquisadas, à época (2002), 64 estavam na capital federal ou na província de Buenos Aires (os dados estão agregados para a província e cidade de BA).

Os ramos (de produção e de serviços) são muito variados, bem como o porte das empresas afetadas. Dos dados apresentados pelas duas pesquisas (IMFC e Vox Populi, respectivamente) e que são bastante coincidentes, destacam-se os ramos de metalurgia (26,4 e 28,5% para uma e outra pesquisa), alimentação e frigoríficos (17,9 e 22,4%, idem). Segundo os dados de ambas as pesquisas, o número de trabalhadores envolvidos – na Grande Buenos Aires – estaria em torno de 2.200.

Além disso, existem três agrupamentos que representam politicamente as empresas recuperadas (eles aparecem mais abaixo, na tabela 13, que indica as organizações de empresas recuperadas nos três países), embora muitas empresas sejam “reivindicadas” politicamente por mais de um dos agrupamentos; e a CTA também possui uma “equipe de trabalho” que reúne e discute ações em relação às “recuperadas”.

¹⁵⁴ “Ocupar, resistir e produzir” é uma consigna do Movimento Sem-Terra no Brasil, mas também é do Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas, da Argentina, que reúne aqueles que, durante algum tempo, foram sem-emprego, sem-trabalho e sem-capital. Ao re-ocuparem as fábricas, reconstituíram sua capacidade produtiva e de geração de renda, assim como os sem-terra quanto obtém seus lotes; daí a expressão usada com frequência entre os gestores da Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais do Governo do Rio Grande do Sul, no mandado do PT (1999-2002): “assentamentos urbanos”, que não se referia ao solo, mas ao componente ideológico do processo...

¹⁵⁵ Realizado em 2002-2003 pela empresa Vox Populi – Estudios Sociales y Electorales.

Tabela 13 – Organizações representativas de empresas recuperadas nas cidades estudadas

País SIGLA – Nome	Características principais
Argentina FECOOTRA – Federación de las Cooperativas de Trabajo	Com sede em La Plata (capital da Prov. BA), foi formada em 1988, com 24 cooperativas de produção/trabalho, articuladas por ex-dirigentes sindicais. Defende a necessidade de cooperativização das empresas recuperadas e a autonomia da sua representação política em relação a personalidades e agremiações políticas. Tem procurado aproximar-se da CTA e defende a necessidade das cooperativas participarem ativamente do processo político nacional.
Argentina MNER – Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas	Fundado em começos de 2000, o MNER tem uma origem militante, e é formado pela junção de lideranças sindicais e partidárias (de variadas agrupações da esquerda) e de trabalhadores das empresas. Presta assessoria técnica às firmas, aportando quadros especializados, e articula politicamente o movimento, com forte atuação institucional e militante, inclusive buscando contatos internacionais.
Argentina MNFRT – Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores	Racha do MNER, recusa o envolvimento político dos trabalhadores e das empresas e centra sua atuação exclusivamente na viabilização econômica dos empreendimentos, aportando assessoria técnica. É fortemente identificado com Luis Caro, advogado, que é seu presidente e porta-voz.
Brasil ANTEAG – Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão	Nasceu como uma articulação de algumas empresas recuperadas, em 1994, tornando-se especificamente uma estrutura de assessoria e formação. Com a experiência junto ao Governo do RS, a partir de 2000, aproximou-se de outras IESs e em 2004 converteu-se definitivamente em estrutura de representação política das empresas vinculadas.
Brasil UNISOL Brasil – União e Solidariedade das Cooperativas	Iniciativa do Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, a Unisol começou em 2001 como uma estrutura de representação política das empresas recuperadas e das IESs da base de representação do sindicato. Logo a seguir foi expandida para o estado de São Paulo e em 2004 tornou-se nacional, com vinculação e suporte direto da CUT.
Uruguai FCPU – Federación de las Cooperativas de Producción (Trabajo) del Uruguay.	Filiada à CUDECOOP, é a articuladora e representante política das empresas recuperadas. Presta assessoria e auxilia nas relações institucionais, trabalhando conjuntamente com a central sindical (PIT-CNT).

Fonte: elaboração própria.

Em São Paulo e Porto Alegre duas organizações articulam as empresas: a ANTEAG e a UNISOL, que também estão na tabela 13. Essas entidades estimam em cerca de 100 a 150 o número de empresas recuperadas no Brasil, mas cada uma delas tem contatos de diferentes níveis (a UNISOL tem “filiações” de empresas, o que não é o caso da ANTEAG) com aproximadamente 40 a 50 empresas. Porém, há uma elevada desconcentração territorial: há empresas recuperadas em pelo menos 9 estados brasileiros e a localização nas capitais não é regra.

No estado de São Paulo, as empresas recuperadas são 20, com predominância do setor metalúrgico (13) e têxtil (4); deste total, 12 empresas/ cooperativas¹⁵⁶ estão localizadas na Grande São Paulo, sendo 11 metalúrgicas e uma empresa do setor químico/plástico, totalizando aproximadamente 1.800 trabalhadores¹⁵⁷.

Na Grande Porto Alegre são 16 fábricas, sendo 8 do setor de calçados (todas na região do Vale dos Sinos), 6 metalúrgicas (espalhadas pela região), um frigorífico e uma fábrica vinculada ao setor têxtil (colchões), num total aproximado de 1.000 trabalhadores. No resto do estado, existem mais 4 empresas recuperadas (totalizando 20), todas em Caxias do Sul¹⁵⁸.

No Uruguai, a aparição de empresas recuperadas não é nova, como se vê na história do cooperativismo uruguaio. As próprias empresas de ônibus, convertidas em cooperativas nos anos 70, poderiam – com reservas de método – ser assim classificadas. De qualquer forma, a onda atual começou com a crise de 2002 e vem se estendendo.

No país, há cerca de 20 empresas recuperadas. Em Montevideú, elas são 15, com predominância do setor serviços (6), mas também há gráficas (2), têxtil/confecção (2), metalurgia (1), plásticos (1), vidros (1), alimentos (1) e borracha (1), somando um total aproximado de 750 postos de trabalho.

Há um grupo de trabalho que procura articular politicamente as demandas específicas das empresas (do qual participam também representantes da central sindical –

¹⁵⁶ Algumas empresas podem dar origem a mais de um empreendimento cooperativo. Foi o caso da Conforja, em Diadema, que deu origem à Uniforja, formada por 4 diferentes cooperativas.

¹⁵⁷ Fonte: ANTEAG e UNISOL.

¹⁵⁸ Fonte: ESCOLA 8 DE MARÇO (Novo Hamburgo), ANTEAG, UNISOL.

PIT/CNT), mas todas elas se agrupam na FCPU – Federación de las Cooperativas de Producción (Trabajo) del Uruguay.

A tabela 14, abaixo, apresenta um resumo das informações sobre as empresas recuperadas.

Tabela 14 – Dados estimados sobre empresas recuperadas, nas regiões metropolitanas estudadas

	Nº de empresas	Nº de trabalhadores	Principais ramos
Grande São Paulo	12	1.800	Metalurgia
Grande Porto Alegre	16	1.000	Calçados; metalurgia
Grande Buenos Aires	61	2.200	Metalurgia; alimentação e frigoríficos; material elétrico e plásticos.
Grande Montevideú	15	750	Serviços; têxtil/confecção

Fontes:

- para São Paulo: ANTEAG, UNISOL.
- para Porto Alegre: ANTEAG, UNISOL, Escola 8 de Março (Novo Hamburgo).
- para Buenos Aires: Instituto Vox Populi/MNER, Fajn et al (2003).
- Para Montevideú: UEC/UdelaR

2.5. CONSTRUÇÃO DE MORADIAS POR AJUDA MÚTUA

2.5.1. *Piedras, noches y poemas*¹⁵⁹ – o modelo uruguaio.

As cooperativas habitacionais por ajuda mútua não são, por definição, mais legítimas nem mais solidárias que as cooperativas de habitação “tradicionais” ou “por poupança prévia” (quando estas são autogeridas), mas possuem uma especificidade importante. Enquanto as cooperativas de habitação tradicionais funcionam como uma cooperativa de consumo – isto é, pessoas se reúnem para contratar uma prestação de serviço (a empreiteira que construirá a obra, seja uma empresa ou uma cooperativa de construção civil) –, as cooperativas habitacionais por ajuda mútua funcionam como uma iniciativa autogestionária de “prossumo”, isto é: de produção e consumo a um só tempo. Vale dizer: os membros da cooperativa viabilizam, constroem, habitam e administram o condomínio, eles próprios, das moradias construídas.

O modelo pôde alcançar uma grande escala no Uruguai, graças à “Ley de Viviendas” (Ley 13.728), promulgada em dezembro de 1968, como resultado de uma intensa luta dos movimentos populares pela criação de mecanismos de crédito e de construção que satisfizessem as necessidades habitacionais dos trabalhadores uruguaios.

Já havia muitas experiências anteriores, baseadas no aperfeiçoamento técnico e de gestão de ações de mutirão realizadas desde o final do século XIX, principalmente entre os imigrantes e seus descendentes. Depois, ao longo da primeira metade do século, várias outras iniciativas se levam a cabo com o apoio de instituições públicas e cooperativas (CHIAPPARA; MARTÍNEZ; BALLESTROS: 1999).

“En 1996, trabajadores de la localidad de 25 de Mayo, en el departamento de Florida, junto a obreros ferroviarios del departamento de Salto y empleados municipales de Río Negro, asesorados por un instituto no gubernamental de investigación y promoción social, el Centro Cooperativista Uruguayo, dieron origen a las primeras cooperativas. Sumaban sólo 95 familias [...] registrando-se

¹⁵⁹ Paulo Leminiski (1944-1989), poeta brasileiro (curitibano), escreveu um poemeto em espanhol que me parece traduzir a experiência das *cooperativas de vivienda por ayuda mutua*, de Montevideo. Diz o poema: “*En la lucha de clases / todas las armas son buenas / piedras, noches / y poemas.*”

como cooperativas de consumo, al no existir todavía la cooperativa de vivienda como modalidad de gestión legalmente reconocida [...].

Las obras fueron concluidas a principios de 1970. Se recogía así la larga experiencia de autoconstrucción iniciada con los inmigrantes europeos, y la tradición organizativa de los trabajadores nucleados en sus sindicatos.” (CHAVEZ; CARBALLAL: 1997, p. 19).

A Lei de 1968 se produz tendo em conta estas experiências e a demanda social crescente no Uruguai daquele período. Ela estabelece a criação de um fundo nacional para habitação e traz um capítulo específico sobre promoção habitacional por cooperativas. De lá para cá, houve diferentes ciclos de expansão e retração da atividade, em função de mudanças na legislação, na correlação de forças políticas no país e na situação econômica dos trabalhadores.

A chegada da Frente Ampla à intendência (prefeitura) de Montevideo, no começo dos anos 90, permitiu um reaquecimento do movimento, já que o acesso a terras devolutas da municipalidade passou a ser facilitado pelo poder público, desde que não afetasse a qualidade de vida das populações vizinhas; mesmo o acesso a terrenos baldios de propriedade privada foi facilitado, à medida que a intendência começou a coibir impositivamente a propriedade especulativa do solo urbano.

A Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM) fomenta, apóia e articula permanentemente a formação de grupos e cooperativas.

Desde a formação do grupo até a administração condominial, gera-se um ciclo, que pode ser sintetizado assim:

- a) um grupo de trabalhadores, com alguma identidade prévia (mesma categoria profissional, às vezes mesma empresa; moradores do mesmo bairro; outras identidades sociais – mães solteiras, mulheres negras, etc.) decidem constituir-se em cooperativa para ter acesso à moradia;
- b) com recursos próprios ou promocionais específicos (rifas, bingos, almoços, etc.) obtém os fundos para registro da cooperativa no órgão competente, bem como junto ao Banco Hipotecario del Uruguay, responsável pela administração do fundo estatal de habitação;

- c) solicitam então o crédito necessário para a construção, que se for liberado, será liberado para a cooperativa, que assume uma dívida como pessoa jurídica (portanto, os recursos não são liberados individualmente para os sócios); o financiamento pode cobrir até 85% dos custos da obra, sendo os demais 15% relativos à contrapartida dos cooperados – no caso, as horas de trabalho, que entram no cálculo orçamentário como “custo”;
- d) enquanto esperam a liberação dos recursos, devem obter o terreno para a construção; isto é feito de maneira diversa, graças à ocupação de terras públicas ou privadas (que podem ser expropriadas dependendo do caso), por doação de empresas ou particulares em situação de débito fiscal, etc;
- e) uma vez obtido o terreno e aprovado o pedido de financiamento (que quase sempre leva alguns anos), a primeira parcela do empréstimo é utilizada para contratar uma instituição técnica (prévia e legalmente autorizada para tanto pelo Estado, em acordo com a Lei 13.728), que providencia o projeto arquitetônico-urbanístico, o cálculo orçamentário e um plano de execução do projeto, incluindo a capacitação da cooperativa para a gestão econômico-financeira da obra;
- f) toda a proposta elaborada é discutida e re-discutida, inúmeras vezes, entre a cooperativa e a instituição técnica¹⁶⁰, em relação a tudo: materiais, desenhos, cronograma de obras, etc, sendo que as unidades projetadas devem ser rigorosamente iguais;
- g) aprovado o projeto definitivo, iniciam-se as liberações das parcelas referentes à construção, que vão acontecendo à medida que as etapas previstas no plano de execução vão sendo cumpridas, e inicia-se também o pagamento do financiamento;

¹⁶⁰ O Centro Cooperativista del Uruguay (CCU) – ver tabela 12, na seção 2.3. Cooperativismo Popular –, que assessorou as primeiras cooperativas, ainda em 1966, continua sendo uma das instituições (entre outras) mais requisitadas. A partir de 2000, a própria FUCVAM, com a constituição de um Departamento de Apoio Técnico, passou também a assessorar tecnicamente a formação das cooperativas.

- h) com o recurso recebido, a cooperativa também contrata alguns técnicos para orientar e assessorar o trabalho de construção: mestre-de-obras, electricista, técnico torneiro-hidráulico, jardineiro (se for o caso), etc.
- i) os sócios (cada família é considerada um sócio) distribuem-se então em equipes de construção, que realizam partes especializadas da obra – alicerce, construção de paredes, instalação hidráulica, instalação elétrica, etc. –, orientadas pelos técnicos contratados;
- j) em geral, cada família deve agregar 21 (vinte e uma) horas de trabalho semanal à cooperativa, podendo fazê-lo qualquer membro da família associada; como os sócios continuam trabalhando em suas ocupações normais, os turnos de trabalho costumam ser feitos à noite (entre 18 e 22h), sob iluminação artificial, e aos sábados; também por isto as construções levam anos até serem concluídas;
- k) concluída a obra, as unidades habitacionais são sorteadas entre os membros da cooperativa, podendo haver permutas de forma livre entre os membros;
- l) toda a construção é uma propriedade da cooperativa e, portanto, apenas indiretamente as unidades pertencem aos associados; a saída do associado da moradia não significa que ele possa vendê-la ou alugá-la; se quiser ser reembolsado pelos recursos despendidos, terá que aguardar o reembolso das quotas-parte de acordo com o estatuto da cooperativa;
- m) a cooperativa continua indefinidamente, em função da liquidação do empréstimo e em função da administração do condomínio, incluindo a manutenção das unidades, já que toda a construção segue sendo propriedade da cooperativa.

“El funcionamiento de la empresa social y económica exige de sus integrantes un esfuerzo permanente de capacitación desde la etapa organizativa hasta la de la obra, así como en la etapa posterior y definitiva, que es la de mantener la comunidad cooperativa. La exigencia de capacitación e integración de conocimientos y experiencias actúa como escuela de educación asistemática [*sic*], cuyos efectos trascienden a la cooperativa y se trasladan a la familia y a la comunidad circundante.” (FUCVAM: 1998, p. 8).

Uma modificação legal dos últimos anos permite também que se formem cooperativas para “recuperar” ou “reciclar” prédios antigos, para que possam se tornar condomínios habitacionais. Além disso, a lei que antes previa um mínimo de 10 sócios por cooperativa de habitação (e um máximo de 200) foi modificada, podendo agora ser constituída a partir de 6 associados.

Em geral, as unidades variam entre 50 e 70 m² (excluindo-se as áreas comuns, ou seja, apenas a unidade construída). Embora haja a utilização de materiais e métodos alternativos, as unidades habitacionais visitadas durante a pesquisa, em quatro diferentes cooperativas, contavam com piso frio (lajota) de bom acabamento, portas e aberturas de madeira, forro interno, aquecedor a gás (usual no Uruguai) e lareira. Tudo isto custando em média, segundo dados dos próprios dirigentes, US\$ 9 mil (nove mil dólares) por moradia, incluindo toda a área comum. A média das prestações pagas variava entre US\$ 35 e US\$ 45 (trinta e cinco e quarenta e cinco dólares) por mês.

Mas, em todas as cooperativas por ajuda mútua, mais que as unidades habitacionais, o projeto leva em consideração a criação e funcionamento de uma comunidade: existem espaços públicos de convivência e prédios para uso comum (creche, armazém comunitário, salão de festas, playground etc.).

“Existe una diferencia radical entre ‘habitar’ un lugar y ser ‘alojado’ en él. Lo primero implica una apropiación, un sentimiento de pertenencia que se desarrolla a través de la participación en las decisiones, del asumir opciones, de comprender el sentido de ellas, de poner en juego la creatividad y la capacidad de la propuesta. [...]

Esta apropiación individual y colectiva con el lugar donde se vive, juega un papel trascendental en la posterior regulación de la convivencia. Un vecindario que sienta como propios sus espacios comunes, que se sienta implicado en los problemas que se generan, con y en ellos, desarrollará mecanismos colectivos de autorregulación.

Por otra parte, la apropiación que la persona o grupo hacen de su espacio, implica recrearlo, decorarlo, distribuirlo, adjudicarle ciertos usos, diseñarlo de acuerdo a sus deseos, gustos y responsabilidades.” (GILBOA et al: 1999, p. 61)

Nos últimos anos, diante de várias “críticas” sobre o “isolamento” das cooperativas em relação às comunidades circunvizinhas, tem-se experimentado um modelo

arquitetônico em que as frentes das habitações ficam voltadas para a área externa da cooperativa, sendo que o acesso à área interna, a partir das unidades, é feito por uma porta secundária.

Além disso, há uma intensa participação e mobilização política, que diz respeito a tudo: desde as questões habitacionais – como, por exemplo, os recursos orçamentários destinados ao fundo público de habitação – até a política mais geral do país. A FUCVAM tornou-se um dos grandes articuladores dos novos movimentos sociais no Uruguai, com participação ativa nas grandes questões nacionais e com uma forte articulação internacional.

2.5.2. Onde estão os que repartem paredes

Na listagem que nos forneceu Victor Fernandez, então presidente da FUCVAM, em 2004, haviam 181 cooperativas registradas junto à FUCVAM, sendo 120 delas (aproximadamente), em Montevidéu. Segundo o mesmo dirigente, desde o aparecimento do modelo, haviam sido construídas 16 mil unidades habitacionais no Uruguai, sendo 12 mil em Montevidéu, o que representaria hoje cerca de 3% do total de domicílios da capital.

A experiência da FUCVAM, por sua vez, vem servindo de modelo a experiências aproximadas nos outros países estudados, embora sua replicação seja muito difícil em função das condições legais de cada país, geralmente bastante distintas da legislação uruguaia.

As experiências, então, tendem a ser informais, e os dados sobre elas são muito imprecisos.

Na Argentina há uma instituição técnica – o Centro Experimental de la Vivienda Económica (CEVE)¹⁶¹, diretamente vinculado à Asociación para Vivienda Económica (uma ONG com sede em Córdoba) – que vem desenvolvendo, desde o começo dos anos 90, uma série de experiências de construção por ajuda mútua, através de projetos de pesquisa e ação realizados junto à comunidades pobres, de várias partes do país. Na grande Buenos Aires, a CEVE já assessorou grupos em Avellaneda, Campana, Lomas de Zamora e Zárate, quase sempre em parceria com autoridades locais e/ou provinciais. Além disso, tem trabalhado no

¹⁶¹ <<http://www.ceve.org.ar>>

desenvolvimento de tecnologias alternativas para construção, bem como na formatação de materiais educativos relacionados a técnicas de construção e métodos de organização de grupos para construção por ajuda mútua.

Além disso, durante o mandato de Aníbal Ibarra à frente da Chefia de Governo da Cidade Autônoma (Buenos Aires), fez-se promulgar uma lei (341) que dava foro à Comisión Municipal de la Vivienda, para quê, com recursos orçamentários, abrisse uma linha de crédito para financiar a compra e construção de moradias, prevendo inclusive o acesso ao crédito por “cooperativas de autogestão” (inspiradas explicitamente no modelo da FUCVAM).

Aproveitando a lei, muitos MTD’s iniciaram a articulação de cooperativas para a construção de moradias. Por isto, em agosto de 2004, quando se realizou em Buenos Aires um “Seminário Latino-americano de Cooperativismo Habitacional, Políticas de Autogestão e Distribuição da Riqueza: experiências da América Latina e da Cidade de Buenos Aires”, o espaço político foi “ocupado” por agentes dos novos movimentos sociais argentinos:

“En el caso del MTL [*Movimiento Territorial de Liberación*] armaron una empresa constructora con la cual están construyendo en Parque Patricios un edificio mediante la ley 341, que posibilita que las organizaciones populares manejen recursos públicos estatales. La obra en construcción del MTL incluye 326 viviendas, 10 locales comerciales, 6 porterías, una guardería y una plaza. ‘Las cooperativas son como cajas bobas. Cuando estuvo Grosso [*Carlos Grosso: ex-chefe de gobierno de BA, contemporáneo e aliado de Carlos Menem*] sirvieron para privatizar las villas¹⁶². En nuestra experiencia los trabajadores son los dueños de la empresa. Hay 130 compañeros trabajando en la obra. Podemos construir mejor y más barato, a la mitad del precio de los privados’, señaló el dirigente del MTL.

Néstor Jeifetz, el referente del MOI [*Movimiento de Ocupantes e Inquilinos*], señaló: ‘Lo que no construyen las organizaciones populares no lo construye nadie. La autogestión es lo contrario a esperar, a pedir que me den. La pelea de todos los días es de construcción y organización popular. Creemos que las leyes tienen que tener sustento organizativo. Las leyes del movimiento popular las hacen cumplir las organizaciones populares, a la corta o a la larga’.”¹⁶³

¹⁶² Refere-se à privatização de serviços públicos (luz e telefonia, principalmente) realizada à época de Carlos Menem. As companhias públicas foram fracionadas para os leilões e as partes que atendiam às regiões periféricas não foram arrematadas pelos investidores. A “cooperativização forçada”, se assim se pode dizer, foi a solução adotada.

¹⁶³ Informativo mensal/comunitário “En Santelmo y sus alrededores”, nº 71, setembro de 2004.

Ainda não há dados confiáveis, entretanto, sobre o número de cooperativas em funcionamento e sobre seus resultados em Buenos Aires.

O mesmo se pode dizer em relação aos dados sobre São Paulo, bastante imprecisos. Mesmo assim, a experiência da FUCVAM vem sendo discutida e experimentada. Tanto o Instituto Pólis¹⁶⁴ quanto a já citada Integra Cooperativa¹⁶⁵ conhecem o modelo uruguaio. Embora de forma não-explicita em seus textos, mas a partir dele e de outras experiências, as duas organizações tomam em consideração as condições institucionais (legislação, acesso a crédito, etc.) e sócio-políticas (nível de organização dos movimentos, etc.) de São Paulo, e costumam propor adequações do modelo aos movimentos sociais, em termos de metodologias, em função da realidade local.

A União de Movimentos pela Moradia (UMM) e o Movimento Nacional de Luta pela Moradia (MNLN), entre outras entidades representativas, vêm realizando experiências do que se chama em São Paulo de “mutirões autogestionários”, cujo ponto de partida é a luta comunitária pela posse de terrenos e prédios abandonados; quando a ocupação tem sucesso, vem a segunda etapa da luta: a obtenção de crédito para o financiamento da obra; e finalmente, a reconstituição das atitudes culturais dos ocupantes para que se permita um processo efetivo de autogestão.

Do ponto de vista da ação do Estado, o “Programa Mutirões Associativos”, da Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano (CDHU)¹⁶⁶, do Estado de São Paulo, vem auxiliando, desde 1995, a construção de moradias a partir de associações formadas especialmente para este fim. Aparentemente inspirado no modelo uruguaio, o programa prevê parcerias tripartites: a CDHU encarrega-se do financiamento, terraplanagem, construção de infra-estruturas e acompanhamento das contas; as associações escolhem e contratam a assessoria técnica (cadastrada e aprovada pela CDHU), realizam as compras, administram o canteiro de obras e executam a construção; as assessorias técnicas orientam os associados nos aspectos sociais, técnico-constructivos e de gestão econômica do empreendimento. O terreno pode ser comprado com o financiamento ou pode vir de desapropriações, doações etc. Além disso, assim

¹⁶⁴ ONG fundada em 1987, a partir de uma parceria entre acadêmicos da área de arquitetura e urbanismo, com a participação de lideranças dos movimentos sociais comunitários (<<http://www.polis.org.br>>).

¹⁶⁵ <<http://www.integracoop.com.br>>

¹⁶⁶ <<http://cdhu.sp.gov.br>>

como em Montevideu, o programa também prevê a “recuperação” de edifícios sem uso. O prazo de pagamento é de até 25 anos com taxas que variam de 1 a 7%, dependendo do valor total financiado.

Como se vê, há muita semelhança entre o modelo e o programa. Entretanto, ao longo de sua vigência, até aqui (1995-2005), em todo o Estado de São Paulo, foram aprovados projetos (alguns já concluídos) num total de 41 mil moradias (média de 4,1 mil por ano; foram 27,1 mil entre 1995 e 1998 e outros 13 mil dali em diante, e vale lembrar que o Estado de São Paulo tem 40 milhões de habitantes, e só na capital, segundo o Instituto Polis, se estima em 30 mil o número de moradores que ocupam imóveis ilegalmente). Tanto a UMM quanto o MNLM, obviamente, denunciam a absoluta insuficiência de recursos para o programa, que é definido pelo orçamento estadual.

Na Grande Porto Alegre, por fim, não foram encontradas iniciativas organizadas de construção por ajuda mútua. Há tentativas de ação, inclusive com assessoria da FUCVAM em cidades do interior (Pelotas, Nova Hartz...), mas não há indicações de iniciativas ocorridas na RMPA.

2.6. INICIATIVAS AUTOGERIDAS DESTINADAS À DISTRIBUIÇÃO E AO CONSUMO

Também em relação ao consumo, os valores que originaram o movimento pela autogestão nos processos produtivos produziram, nas últimas décadas, economias inovadoras.

Embora as cooperativas de consumo tenham tido algum êxito na segunda metade do século XX, nos países e regiões estudados, elas entraram em decadência à medida que as grandes redes de supermercados se expandiram, oligopolizando o comércio de varejo.

De modo geral elas estavam organizadas a partir de categorias profissionais, ou eram subsidiárias de outras cooperativas – de produção, habitação ou crédito. Algumas, apenas, num impulso modernizador, buscaram ampliar significativamente seus quadros de associados e, expandindo suas redes, lograram acompanhar a expansão das grandes redes e inserir-se de forma competitiva no mercado.

Foi o caso já citado da Cooperativa El Hogar Obrero¹⁶⁷, na Argentina, e mais recentemente, da rede COOP¹⁶⁸, com origem em Santo André (na RMSP). Em todas elas, entretanto, o trabalho assalariado era a base de seu funcionamento e a gestão estava concentrada nas suas estruturas diretivas.

O movimento da economia solidária há alguns anos vem experimentando formas diferenciadas de organização cooperativa do consumo, a partir de duas estratégias originadas de pontos de partida distintos:

- a) daqueles que buscam formas diferenciadas de organização do consumo, privilegiando a solidariedade com os produtores, ou o tipo de processo (ecológico, orgânico etc.), ou a relação entre os consumidores (trocas inter-

¹⁶⁷ Ver Seção 2.2. sobre o cooperativismo oficial.

¹⁶⁸ A COOP foi fundada em 1955 por funcionários da Rhodia (química) no Brasil, com apoio de capital e recursos humanos da própria empresa. Em 1976 ela foi aberta à participação de não-funcionários da Rhodia (era restrita até então). Hoje a COOP é uma rede com 26 hiper-mercados na região do ABC e outras cidades do interior paulista, contando ainda com outros quatro centros de operação (administração, distribuição, panificação e treinamento). Ver: <<http://www.coop-sp.com.br>>.

produtores, ou de “prossumidores”¹⁶⁹ etc.); ou procurando conjugar mais de uma destas preocupações;

- b) daqueles que, envolvidos com iniciativas produtivas, necessitam de alternativas de distribuição de seus produtos, que lhes permitam margens de preço e de excedente superiores às oferecidas pelos oligopólios comerciais (atacadistas ou varejistas), a fim de poderem enfrentar os oligopólios produtivos com os quais concorrem as próprias iniciativas produtivas solidárias.

Evidentemente, um e outro grupo pressupõe uma relação entre produtores e consumidores, mas o primeiro tende a propor alternativas extra-mercado (convencional), ao passo que o segundo, via de regra, não faz distinção entre formas alternativas e convencionais de mercado e o que busca, de fato, é a realização financeira de sua produção. Preponderantemente ligados ao primeiro tipo estão os “clubes de troca” e o “comércio justo”; e ao segundo tipo, as “feiras solidárias”, os “espaços alternativos de comercialização” e as “cooperativas de comercialização autogeridas”.

2.6.1. Os clubes de trocas – a experiência argentina e suas congêneres

Os clubes de trocas – da forma como funcionam atualmente nas cidades estudadas¹⁷⁰ – começaram e se desenvolveram desde a década de 80 bem longe do Cone Sul da América Latina. A primeira iniciativa argentina, datada de 1995, ocorreu na cidade de Bernal (província de Buenos Aires) e foi inspirada pela experiência canadense de Comnox Valley, no estado de British Columbia, denominada “LETS”: Local Employment and Trading Sistem (SINGER: 1997; LAPORTE: 2003). O Clube de Bernal contava inicialmente com cerca de 20 famílias que possuíam, em sua maioria, pequenas hortas e algumas outras habilidades de artesanato e serviços.

¹⁶⁹ Prossumidor: produtor e consumidor a uma só vez; conceito empregado pelos clubes de trocas.

¹⁷⁰ Os textos sobre o tema citam outras experiências de “moeda social” ocorridas anteriormente, a partir da década de 20 na Europa. Porém, não se tratavam de “clubes”, mas de comunidades (cidades) inteiras que introduziram moedas e regras monetárias distintas durante algum tempo (PRIMAVERA: 2003; ALBUQUERQUE: 2003b).

“La liturgia de los sábados era siempre la misma: en primer lugar una charla en la que cada semana se discutían los temas más variados y polémicos. Se vivía en el vértigo de reinventar un mercado sobre la base de los excluidos del sistema formal. Luego seguía la parte del intercambio. Por turno, los socios ingresaban a un sector donde dejaban diversos productos, como tartas, empanadas, pizzas, artículos de vestimenta y artesanía, sumándose los créditos en sus respectivas tarjetas de intercambio. Luego se salía, para volver a entrar en el rol de consumidores, descontándose el consumo personal del saldo de la tarjeta. Durante el fin de semana se volcaban los datos a la planilla de cálculo. Se trataba de una tarea interminable, a pesar de que en ese entonces [final de 1995] el club era sólo sesenta miembros.” (LAPORTE: 2003, p. 167)

Quem participava deste primeiro clube eram pessoas oriundas da classe média, que haviam empobrecido nos últimos anos em função do desemprego ou da precarização. A metodologia foi pesquisada e orientada a partir de uma ONG: Programa de Autosuficiência Regional (PAR), cujo objetivo inicial era desenvolver tecnologias alternativas, socialmente apropriadas, para uso de iniciativas econômicas populares e comunitárias¹⁷¹.

Com a disseminação da experiência em Buenos Aires, ao longo de 1996, os pesquisadores do PAR propuseram e conseguiram substituir os controles contábeis pela emissão de uma moeda privada – os “créditos” ou ainda, como eram popularmente chamados “arbolitos” (porque tinham uma árvore estampada na cédula). Para o ingresso nos clubes passou a exigir-se um curso preparatório para os ingressantes, que deviam re-capacitar-se a cada ano, e os clubes disponibilizavam (como empréstimo não-reembolsável) 50 créditos a cada participante (LAPORTE: op.cit.).

No final de 1996, já havia 17 clubes na Argentina, reunindo uns 1.000 integrantes. Mas, num crescimento mais que geométrico – exponencial – a Argentina chegará à crise de 2001 com cerca de 600 mil associados em aproximadamente 1800 clubes, sendo destes, cerca de 1.000 localizados na Grande Buenos Aires¹⁷².

Porém, com a crise desencadeada pela política do *Corralito* de Cavallo e De la Rúa, os clubes explodiram: eles passaram a cerca de 5.000 em 2002, com cerca de 2, 5 milhões

¹⁷¹ Uma descrição minuciosa e interessante do funcionamento de um clube de trocas, baseada no modelo inicial da Red Global de Trueques, pode ser encontrada em: Castro; Pascali; Primavera; Whitaker: 2000.

¹⁷² Segundo Eduardo Ovalles, do Centro de Estudios Nueva Mayoría, em 05/08/2002, apud HINTZE: 2003, p. 74.

de associados¹⁷³, a metade na Grande Buenos Aires. Muitas empresas se dispõem a receber créditos em troca de produtos; cidades e províncias também começam a receber créditos em pagamento de impostos e a pagar fornecedores com créditos. A escassez de pesos coloca na ordem do dia a possibilidade (ainda que remota), para os militantes mais entusiasmados, de que o peso fosse suplantado como moeda pelo “arbolito”.

Paradoxalmente, o Estado entra em cena como forma de apoio às iniciativas: a Chefia de Governo de Buenos Aires – mais uma vez – contribuiu concretamente com a organização dos clubes, garantindo espaços físicos e outros aportes que demandavam custos ao movimento de trocas. A aproximação com o Estado também foi objeto de intensa polêmica no interior das redes: enquanto alguns a rechaçavam com veemência, outros propunham uma parceria comedida, à medida que o Estado pudesse aportar elementos de infra-estrutura e de proteção legal às redes consideradas necessárias.

A esta altura, por uma cisão iniciada em 1998, pelo menos duas grandes redes de troca já se haviam consolidado: a Red Global de Trueque (RGT) e a Red de Trueque Solidário (RTS). Na primeira, a emissão dos créditos era feita a partir de uma “autoridade central”, representada pelo PAR, desde Bernal; na segunda, a emissão dos créditos era feita por cada “nó” da rede (cada clube), a partir de acordos pactuados por “zonais” ou “regionais” que reúnem vários clubes numa mesma delimitação geográfica.

Em meio à crise desencadeada pelo fim da política de convertibilidade do governo argentino, as próprias redes tiveram suas crises: desabastecimento, inflação do “crédito”, especulação (venda de créditos a pesos argentinos), falsificação. A “bolha” dos clubes explodiu: a atividade reduziu-se ainda com mais força e rapidez do que havia aumentado: em fevereiro de 2003 a RGT e a RTS estavam com cerca de 10 a 15% do número de clubes e de sócios do ano anterior.

Um comentário de Inés Gonzáles Bombal, professora da Universidad Nacional General Sarmiento, ainda que longo, é importante como ilustração:

“Lo que hicimos fue simplemente hablar con la gente que iba a hacer trueque, no hablamos ni con los promotores, ni con los fundadores, ni con los coordinadores, hablábamos con la gente que estaba en las filas y entraba al trueque.

¹⁷³ Idem.

Y lo que les puedo contar es que lo que yo encontré, lo encontré en base a entrevistar en profundidad a estas personas, en distintos nodos, que arrancaban desde Capital y terminaban en José C. Paz. [...]

Lo que nosotros encontramos es que el trueque justamente brindaba la posibilidad de acceso a otro marco de sociabilidad y a la recreación de lazos sociales para estas personas que habían perdido sus marcos de referencia previos, porque habían dejado de trabajar, porque ya no tenían suficiente ingreso, porque ya no podían sostener los consumos propios de un nivel de ingresos que ya no tenían, etc. [...] En el trueque [encontré] personas para las cuales el trueque era la forma de ejercicio o la puesta en práctica de una utopía, la idea de que el trueque era la posibilidad de llevar adelante un proyecto alternativo [...], reinventar el mercado, desarrollo sustentable, ética solidaria [...].

Estas personas [...] eran una minoría. La mayoría eran personas para las cuales el trueque se había convertido en un trabajo, en la posibilidad de un trabajo, y veían e iban al trueque y rotaban entre los trueques, y conocían los distintos horarios etc., de la misma manera que se va a un trabajo informal [...]; en algunos casos un tipo de trabajo que se prefería; pero también encontré en muchos casos un tipo de trabajo que no se prefería, digamos que si se hubiera podido tener un empleo se prefería obviamente tener un empleo.

Empecé a encontrar casos, pero también eran una minoría, para quienes el trueque comenzaba a ser un negocio. Gente que, por conocimientos previos, por inserción, por niveles éticos menores, por lo que sea, empezaban a encontrar interesantes nichos dentro del trueque, empezaban a encontrar oportunidades, y las sabían aprovechar. Pero la mayoría de lo que yo encontré fue gente que iba al trueque por necesidad y alcanzaba ciertos niveles de satisfacción de necesidades muy básicas y muy extremas, y ahí me parece que el trueque cumplió una función muy interesante, que es dar respuesta desde una invención social [...] a esos amplios sectores sobre todo de nuevos pobres, de clases medias empobrecidas, etc.” (BOMBAL: 2003, p. 229).

É interessante notar que a maioria dos estudos sobre o tema apontava que as mulheres representavam (e seguem representando) cerca de 70% dos sócios ativos dos clubes.

Heloísa Primavera¹⁷⁴ faz uma distinção importante entre as duas redes: ela afirma que os “arbolitos” emitidos pelo PAR constituíam uma *moeda comercial privada*, ao passo os créditos da RTS eram (são) uma *moeda complementar com fim social*. Os primeiros correspondem àquelas moedas que são emitidas por entes privados para garantir trocas no interior de um sistema de “fidelidade” (milhas aéreas, bônus de desconto, etc.); os segundos, dizem respeito às moedas pensadas para permitir trocas onde não existe moeda oficial (ou ela é rara) e

¹⁷⁴ Diretora do Programa de Investigación y Desarrollo sobre Monedas Complementarias y Economía Social, da Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Buenos Aires, e também uma das principais impulsionadoras do movimento do clube de trocas na Argentina e no Cone Sul.

têm um objetivo claramente social: bônus ecológicos, tickets para desempregados, etc. Sua análise sobre a ascendência e a crise dos clubes de trocas, do caso argentino, aponta para uma conjunção de fatores, que reuniu uma crise econômica geral e a apropriação privada de uma idéia e de um movimento que se pretendia coletivo e autogestionário.

De qualquer forma, as redes – ao que parece, mais especialmente a RTS – passaram a impulsionar a formação de empreendimentos coletivos, como forma de ampliar as escalas e evitar crises de escassez no interior dos clubes, mas sobretudo como forma de “substituir” internamente insumos externos às trocas, o que foi sempre um dos maiores problemas (ou seja: os insumos que não estavam no mercado de trocas e portanto não podiam ser adquiridos com crédito, mas apenas com o – sempre escasso, para os sócios – peso argentino) (CORTESI: 2003).

Os clubes e as redes de clubes de trocas seguem existindo e funcionando na Argentina e especialmente na Grande Buenos Aires. Para além de seus limites intrínsecos (o que se abordará no capítulo 3), a “crise de confiança” de 2002 abalou seriamente a instituição social como um todo, embora mais profundamente à Red Global – que emitia créditos de forma centralizada – que as outras. Ainda assim, o movimento dos clubes de trocas segue existindo e retoma seu caráter original, de associação de pequenos empreendedores.

No Uruguai, os clubes de trocas começaram ainda em 1997. Segundo Álvaro Antoniello, organizador do primeiro clube, os clubes vêm se multiplicando lentamente e têm mais amplitude no interior que na capital.

Em São Paulo funcionam atualmente sete clubes de trocas (do Goti, do Colégio Ayres Neto, de Santo Amaro, “13 Luas”, do Grajaú, do Jardim Ângela e “Girassol”), totalizando cerca de 230 sócios, segundo Carlos Henrique de Castro, que é foi (é) um dos principais impulsionadores da experiência. Cada um dos clubes de São Paulo reúne-se, em média, uma vez por mês.

Em Porto Alegre, os clubes de trocas se iniciaram por volta de 1999, apoiados pela Prefeitura Municipal, mas com muitas debilidades. A partir de 2004, entretanto, os próprios fóruns mirco-regionais de economia solidária (“região metropolitana”, “vale do Sinos”) passaram a apoiar a formação e desenvolvimento dos clubes, contando com a participação ativa de

trabalhadores de cooperativas populares e com o impulso de organizações religiosas. Segundo o levantamento do Fórum Gaúcho de Economia Solidária, existem atualmente 12 clubes de trocas na Grande Porto Alegre: 7 deles na capital e 5 no Vale do Sinos, reunindo aproximadamente 300 sócios.

2.6.2. Comércio justo

“Há 40 anos, as organizações não-governamentais dos países do Norte, especialmente as européias, em diálogo com as organizações não-governamentais e grupos de produtores dos países do Sul, vêm desenvolvendo um enfoque alternativo ao comércio internacional tradicional, denominado comércio justo ou comércio equitativo, buscando reverter a tendência injusta dos intercâmbios no comércio internacional, promovendo o reconhecimento do trabalho dos produtores do Sul através do pagamento de um preço justo a seus produtos e sensibilizando os consumidores do Norte no conhecimento dessa realidade.

Esse movimento deu início à implementação de *mercados alternativos* nos países do Norte, com normas precisas para cada produto. O número desses produtos é cada vez mais diversificado e se coloca em *lojas solidárias* [grifos dos autores], assim como em alguns supermercados. [...]

Entendemos por comércio justo a rede comercial de produção-distribuição-consumo orientada para um desenvolvimento solidário e sustentável, que beneficie principalmente os produtores excluídos ou em situação de desvantagem, impulsionando melhores condições econômicas, sociais, políticas, culturais, ambientais e éticas neste processo (preço justo para os produtores, educação para os consumidores, desenvolvimento humano para todos). (FRETTELLI; ROCA: 2003, p. 34-36)

Embora para alguns o comércio justo possa parecer uma forma de “caridade” do Norte para com o Sul, e ainda que seus princípios – do ponto de vista econômico tradicional – careçam de “objetividade” (“preço justo”, “diálogo intercultural”, etc.), o fato é que o movimento do comércio justo tem representado para muitos empreendimentos solidários a abertura de um mercado que seria inalcançável através de formas convencionais de exportação, com todos os custos demandados por esse processo. A maior parte dos casos de exportação de artesanatos do Nordeste brasileiro ou da região andina, difundidos como “exemplos de êxito da economia popular” pela mídia convencional, são resultado do movimento do comércio justo, que tem conseguido evitar o comércio internacional desses produtos sob bases de semi-escravidão, como

no passado mais recente. Ao obter melhores preços para esses produtos, graças à educação para o consumo de parcelas mais engajadas socialmente nos países europeus (principalmente), os importadores tradicionais de produtos exóticos (comprados muito barato e vendidos muito caro) estão sendo obrigados a elevar seus preços de compra, aumentando as margens dos preços de venda das iniciativas. Isto vale também para produtos agrícolas e semi-elaborados.

Há problemas operacionais. Por exemplo, segundo Miguel Steffen, coordenador da CONSOL¹⁷⁵, a certificação internacional para o comércio justo (que garante a qualidade do produto e o caráter social da produção), feita geralmente pela International Fair-trade Labelling Organizations (FLO-International), custa aos produtores cerca de R\$ 4 mil por ano; ele salienta que muitas vezes esses custos de certificação dizem respeito a associações e cooperativas, que diluem os custos para os produtores individuais, e que algumas vezes esses custos são cobertos por ONG's internacionais, mas que não há nenhuma garantia em relação a isto. Além disso, a existência de um mercado “subsidiado” privadamente pelos consumidores dos países centrais tem, obviamente, seus limites em termos de escala, e pode significar uma perigosa dependência para os produtores das regiões periféricas.

Mesmo assim, o comércio justo continua sendo a porta de entrada de muitos produtos da economia solidária no mercado internacional e – assim como a produção “por facção” – pode ser uma estratégia temporária, mas eficaz, para a capitalização das iniciativas.

2.6.3. Feiras solidárias e outros espaços de comercialização

A busca de espaços próprios de comercialização tem sido uma árdua batalha para as iniciativas de economia solidária. Sobretudo durante o processo de consolidação dos grupos, ainda sob a informalidade, ou quanto têm de fazer concorrer seus produtos com marcas consolidadas no mercado, os custos de transação tendem a ser elevados em relação à fragilidade da situação financeira.

Uma estratégia adotada tem sido a admissão de trabalho “por facção”, com a finalidade objetiva de capitalizar o empreendimento, até que uma marca própria possa ser lançada

¹⁷⁵ Cooperativa Consumo Solidário, de Novo Hamburgo (RMPA). Ver seção 2.6.4. Cooperativas de comercialização auto-geridas.

e explorada. Mesmo assim, na maioria das vezes, a estratégia pressupõe também outras formas paralelas de buscar mercado, apostando na autonomia do grupo em relação ao comprador, quando não há contratos de exclusividade para venda. Uma dessas formas é a tradicional produção “sob encomenda”, que é alcançada, muitas vezes, ainda sob condições informais, através de contatos pessoais entre os produtores e eventuais compradores, sejam já conhecidos ou simplesmente visitados e contatados.

Em paralelo a estas formas, as iniciativas buscam também construir espaços de visibilidade que permitam ao mesmo tempo expor o produto e constituir possíveis negócios futuros. Por isto, em toda parte em que há alguma organização das iniciativas de economia solidária, existem “feiras de economia solidária”.

Elas não costumam ser freqüentes. A de Porto Alegre, por exemplo, se realiza uma vez por ano e é uma feira estadual. Em São Paulo ocorrem feiras municipais (na capital, no ABC e em outras cidades do interior) e uma feira estadual. No Uruguai, os encontros deste tipo costumam ocorrer umas duas vezes por ano e também são itinerantes: em 2003 e 2004, por exemplo, ocorreram durante as conferências de preparação ao Fórum Social Mundial, em Montevideú, e em 2005 uma 1^a. Feira Nacional de ES ocorreu em Canelones, na área metropolitana da capital; mas também tem havido feiras em outras cidades do interior, geralmente articuladas a partir da Cáritas Uruguiaia, junto com outras entidades parceiras.

A existência das feiras tem levado as organizações da economia solidária a proporem a constituição de “feiras permanentes”, o que de alguma forma é o caso de experiências fora das áreas metropolitanas, com o caso do Projeto Esperança, em Santa Maria (RS), onde há alguns anos funciona um “shopping da economia popular”. Assim também, a Cooperativa Central dos Assentamentos de Reforma Agrária do Rio Grande do Sul (COCEARGS) possui uma pequena “rede de lojas” de “produtos da reforma agrária”. Esta é também, em parte, a idéia do “Mercado de los Artesanos”, de Montevideú, estruturado e gerido pela Asociación Uruguaya de Artesanos (AUDA); também é o caso do “Centro de Compras e Lazer Feira de Quem Faz”, estruturado pela Cáritas Arquidiocesana de São Paulo. O primeiro é autogerido pela AUDA; no segundo, há co-gestão entre os empreendedores e a Cáritas.

“Feiras livres”, com produtos orgânicos ou de tipo específico (peixe, mel e derivados, uma determinada fruta da estação...), são mais frequentes: há várias delas em cidades das áreas metropolitanas de São Paulo (Santo André, Taboão da Serra, Embu das Artes etc.) e Buenos Aires (San Miguel, San Isidro, Tigre etc.) – e embora nem sempre exista, em torno dessas feiras, iniciativas de economia solidária (às vezes elas são iniciativas da municipalidade), muitas vezes estão relacionadas a associações ou cooperativas de pequenos produtores (às vezes produtores “orgânicos”) que trabalham em pequenas propriedades na “fronteira” entre perímetros urbanos e zonas rurais. Em Porto Alegre, são os casos das feiras organizadas pela Coolméia – Cooperativa de Produtores Ecológicos do RS, da feira de peixes da Cooperativa de Pescadores da Ilha da Pintada e da feira de produtos orgânicos da Cooperativa Vila Nova. Também é assim com a feira de produtos orgânicos que acontece no Parque Rodo, em Montevideu, organizada pela Asociación de Productores Orgânicos de Uruguay.

2.6.4. Cooperativas de comercialização autogeridas

Duas iniciativas deste tipo foram identificadas na pesquisa: uma em Buenos Aires, no bairro de Nuñez-Saavedra; outra em Novo Hamburgo, na região do Vale do Sinos (na Grande Porto Alegre).

Ambas as iniciativas – extremamente interessantes – partem de um princípio simples e análogo às “Lojas do MST” já citadas. O fundamento é que o processo de comercialização dos produtos requer um trabalho especializado, contínuo, em escala. Pequenos produtores/empreendedores, ao mesmo tempo em que necessitam concentrar seus esforços nos aspectos produtivos de seus empreendimentos, têm enormes dificuldades de colocação de seus produtos nos circuitos convencionais do comércio, seja no varejo, seja no atacado. A idéia, então, é reunir empreendedores individuais ou familiares e iniciativas de economia solidária para estabelecer estruturas comuns de comercialização, que podem ser um espaço de comercialização (“loja” ou “supermercado”), escritórios de representação etc.

“La experiencia de las asambleas vecinales surgidas a partir del 19 y 20 de diciembre de 2001 sirvió de base para la constitución de La Asamblearia.

Cada uno de sus integrantes tiene su 'propia historia' de acercamiento a lo que

llamamos Economía Solidaria y a la necesidad de formar una cooperativa, pero colectivamente influyeron de modo decisivo los contactos con la problemática de las empresas quebradas, recuperadas y puestas en marcha por sus trabajadores, así como las prácticas de 'compras comunitarias' que se fueron realizando.

Un antecedente muy ilustrativo fue la articulación de miembros de varias asambleas en lo que se dio en llamar 'la Bolsa y la Vida', una experiencia de compras comunitarias muy valiosa pues fue poniendo a sus actores en contacto directo con distintos productores del campo y la ciudad, cuya característica común era el intento de desarrollar una producción autogestiva.¹⁷⁶

Então, a Cooperativa de Vivienda, Crédito y Consumo La Asamblearia Ltda. começou como uma cooperativa mista, com sócios-produtores e sócios-consumidores (obviamente, muitos se tornam “prossumidores” na cooperativa), mas que operam no mercado convencional, aceitando parcialmente suas regras (sua moeda, sistema de preços, etc.), mas sob relações sociais de produção muito distintas ou, querendo-se uma expressão, solidárias.

De forma semelhante – oriunda de experiências de economia solidária indiretamente vinculadas aos movimentos sociais – nasceu a Cooperativa Consumo e Comercialização Popular Solidário Ltda. (CONSOL), na região metropolitana de Porto Alegre, com sede em Novo Hamburgo. Ela nasceu do desafio de buscar comercialização para as iniciativas de economia solidária da região do Vale do Sinos, na Grande Porto Alegre.

Depois, desafiada pela organização do V Fórum Social Mundial (Porto Alegre, janeiro de 2005) a administrar o “setor de consumo e comercialização” do evento, ampliou seu escopo, incluindo um grande número de representantes das iniciativas que participam do Fórum Gaúcho da Economia Solidária.

A aposta atual é estruturar a CONSOL para que ela possa tornar-se uma ferramenta de comercialização do conjunto das iniciativas de economia solidária do Rio Grande do Sul.

¹⁷⁶ Sítio institucional da Cooperativa La Asamblearia. Disponível em <<http://www.asamblearia.com.ar>>. Acesso em 10/01/2006.

2.6.5. Cooperativas de habitação por “poupança prévia”

Finalmente, uma última forma de “consumo solidário” são as cooperativas habitacionais por “poupança prévia”, isto é, aquelas em que a cooperativa se constitui para, acessando crédito ou reunindo recursos próprios, baratear o preço das construções, através da negociação conjunta para a compra do terreno, para a realização de projetos, contratação de assessoria técnica, compra de materiais, execução, etc.

Como nos demais casos, a estrutura jurídica “cooperativa” pode ser apenas uma fachada legal para reduzir custos empresariais e aumentar as margens de lucro das empreiteiras. Portanto, a classificação “solidária” se dá, de fato, em função da existência ou não de mecanismos estatutários que garantam a democracia interna dos empreendimentos.

No Uruguai, além da FUCVAM (construção por ajuda mútua), há uma outra federação de cooperativas que também é ativa no “movimento cooperativo” uruguaio, embora com um perfil menos popular e menos militante: é a Federación de Cooperativas de Vivienda de Usuarios por Ahorro Prévio – FECOVI. Suas condições de acesso à crédito e à propriedade coletiva dos imóveis pela cooperativa – quando financiadas pelo Fundo Nacional de Habitação – funcionam igual ao modelo FUCVAM, em virtude da lei de cooperativas habitacionais do Uruguai. Há 65 cooperativas filiadas à FECOVI em Montevideu, com aproximadamente 10 mil famílias associadas.

Em Porto Alegre, segundo informações de Cleusa Prates, da ONG “Coletivo Planta Sonhos”, o Fórum de Cooperativas Habitacionais de Porto Alegre reúne 60 cooperativas de “poupança prévia”, várias delas vinculadas a sindicatos de trabalhadores, umas poucas ao movimento ecológico, e vários outros grupos comunitários.

2.7. CRÉDITO SOLIDÁRIO; COOPERATIVAS DE CRÉDITO; INICIATIVAS ECONÔMICAS SOLIDÁRIAS PARA O CRÉDITO SOLIDÁRIO

É comum encontrar na literatura sobre economia solidária referências a respeito de “crédito solidário”. Geralmente, trata-se de estruturas destinadas ao financiamento de pequenos empreendimentos ou mais especificamente de iniciativas de economia solidária. Estas organizações, entretanto, não constituem – elas próprias – iniciativas de economia solidária, no sentido dado pela noção formulada no capítulo 1 deste trabalho; aqueles que trabalham nessas organizações não são associados a elas, mas sim assalariados. Embora algumas vezes detenham muito conhecimento sobre a atividade que desempenham e mesmo, algumas vezes, tenham até certa autonomia para tomar decisões, as definições estratégicas finais não lhes são atinentes – não podem, por exemplo, decidir encerrar o empreendimento ou tomar decisões fundamentais em relação ao capital do empreendimento.

Na imensa maioria das vezes, tampouco, aqueles que dão sentido à existência da organização – os tomadores de crédito – têm algum poder de decisão. O “solidário” do crédito assim adjetivado, portanto, tem a ver com condições diferenciadas para o acesso: taxas de juro mais baixas, ou nulas; prazos de carência e de pagamentos mais facilitados em relação àqueles praticados pelo mercado bancário; diferenciações em termos de garantias fiduciárias, etc.

Existem várias organizações de “crédito solidário” nas cidades estudadas e existem também várias cooperativas de crédito. Não existem, entretanto, iniciativas autogestionárias de crédito e menos ainda iniciativas autogestionárias cujo objetivo seja financiar outras iniciativas solidárias, como se verá – no próximo capítulo – ser o caso da Caja Laboral Popular, de Mondragón.

Nas quatro cidades estudadas existem cooperativas de crédito de tipo tradicional (não-autogestionárias) com configurações bastante distintas¹⁷⁷. Tanto em São Paulo quanto em Porto Alegre há um grande número de pequenas cooperativas de crédito originadas de

¹⁷⁷ Embora os clubes de trocas comportem um certo tipo de crédito recíproco – o que permite operar as trocas, bem como a entrada de novos sócios, esta seção será dedicada apenas às funções de crédito operadas com moeda convencional.

associações de trabalhadores de determinadas categorias profissionais (neste caso, quase sempre vinculadas aos sindicatos) ou empresas específicas. Não há dados desagregados em relação ao tema. Mas há também pelo menos dois “bancos cooperativos”, originados da reunião de dezenas de pequenas cooperativas de crédito e já citados¹⁷⁸ – o SICREDI e o CRESOL¹⁷⁹.

Os bancos cooperativos no Uruguai, por sua vez, representam a maior parte do setor bancário privado. Existem 60 cooperativas de poupança e crédito, com 540 mil associados-correntistas. A maior parte destas está reunida sob cooperativas de 2º grau ou mesmo “bancos-cooperativas”¹⁸⁰, e que representam mais de 50% dos depósitos de pessoas físicas captados no Uruguai. Algumas experiências vêm sendo realizadas em termos de financiamento de iniciativas de economia solidária, especialmente com cooperativas habitacionais de poupança prévia, embora o crédito destinado a atividades produtivas continue obedecendo basicamente às regras do mercado financeiro convencional.

O Banco Credicoop, em Buenos Aires, porém, tem singularidades interessantes. É um dos maiores bancos argentinos atualmente; tem 227 agências, sendo 41 delas na Grande Buenos Aires (3,5 mil funcionários, concentrados em sua maior parte nas agências da GBA e na matriz). Sua organização possui estruturas e mecanismos interessantes, que de alguma forma apontam para o exercício democrático dos sócios (não dos funcionários...) nas suas unidades de varejo. Trata-se das “comissões de associados”, eleitos pelos sócios-cooperados-correntistas, que juntamente com as gerências fazem a avaliação das solicitações de crédito e estabelecem as estratégias “locais” (da agência) de negócios, que além disso elegem delegados regionais para o Conselho de Administração do banco.

Esta forma de organização preservou a participação ativa dos associados das 44 pequenas “cajas de crédito” que se reuniram em 1977 para formar o Banco.

“Los temas de mayor importancia para el funcionamiento del banco se consideran y aprueban en las reuniones periódicas del Consejo de Administración, el cual tiene a su cargo la dirección de las operaciones sociales. Está integrado por consejeros administradores de las 22 zonas en que se

¹⁷⁸ Seção 2.2. – Cooperativismo oficial.

¹⁷⁹ Sobre o CRESOL, ver BITTENCOURT (2000).

¹⁸⁰ FECOAC é uma cooperativa de 2º grau; FUCAC, COFAC, CONFIAR e ACAC formam bancos cooperativos (funcionando como bancos comerciais) originados da fusão/associação de cooperativas de crédito de 1º grau. Disponível em <<http://www.cudecoop.coop>>.

encuentra dividido el banco, con un mínimo de uno y un máximo de tres por zona, e igual cantidad de suplentes. [...]

Las Comisiones de Asociados son el instrumento mediante el cual se expresa la participación de los socios en la vida institucional del banco. Permiten sostener una vinculación a los asociados de cada una de la filiales y se transforman en formas de conducción local que deben contribuir a la conformación de un modelo participativo con un claro sentido de cooperación. Actualmente [2002] funcionan alrededor de 200 comisiones y se estima una participación de cerca de 3.000 miembros.

El nivel de desarrollo de las comisiones de asociados es heterogéneo y está vinculado en general al arraigo territorial de los miembros que participan en las distintas filiales, los lazos que han podido establecer con organizaciones locales, su involucramiento en la labor institucional y el grado de compromiso con los principios del movimiento cooperativo. El mayor nivel de desarrollo de las comisiones se corresponde con el conocimiento de las distintas operatorias y servicios de la cooperativa. La dinámica de funcionamiento consiste en la realización de reuniones periódicas que se convocan a través de carteleras con la información dirigida a los socios en cada sucursal.” (VUOTTO: 2004, pp. 72-73).

Para além disso, a Credicoop teve uma trajetória singular no mercado bancário da Argentina ao longo da década de 90, assumindo um papel de ponta no processo de informatização e sendo um dos únicos bancos a restituir a seus correntistas o total dos depósitos efetuados antes da crise de 2001. Mesmo com tudo isto – e independente disto – a gestão do Credicoop é feita de forma centralizada e vertical (em relação às estratégias gerais da empresa) e seus funcionários não participam das instâncias de decisão.

Nas quatro cidades estudadas, encontramos mecanismos de acesso à crédito para iniciativas de economia solidária, mas que são restritos, e de modo geral não se diferenciam das linhas de crédito destinadas a pequenos empreendedores (micro-crédito). Os programas (estatais ou privados), neste sentido, costumam ser limitados pelo fato de não tomarem em consideração as diferenças marcantes entre economia informal, pequenas empresas, iniciativas solidárias em formação e iniciativas solidárias consolidadas¹⁸¹.

¹⁸¹ Ao contrário dos bancos comerciais (inclusive os estatais), por exemplo, que detém uma miríade de produtos em seus portfólios de varejo, para cada faixa de mercado.

Entre os programas oficiais, uma primeira experiência foi a Instituição Comunitária de Crédito Portosol (ICC PORTOSOL), a partir de 1996, em Porto Alegre¹⁸²; em seguida, 1998, também Santo André (RMSP) criou o seu “Banco do Povo de Santo André”, baseado na experiência de Porto Alegre. Muitas instituições e programas oficiais de micro-crédito seguiram-nos depois.

Entre os programas de geração de trabalho e renda do governo federal brasileiro, por exemplo, havia (e há) o PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda; em São Paulo, o conjunto de programas sociais e de geração de renda incluía o “São Paulo Confia / Banco do Povo”. O Programa Manos a la Obra, do governo argentino, também prevê assistência creditícia aos empreendimentos cadastrados.

Os recursos do PROGER são acessados pela rede bancária comercial, que opera sob condições de exigência normal do mercado, tornando praticamente impossível para os empreendimentos em fase de formação obter recursos. No “São Paulo Confia” (antes) e no “Manos a la Obra” (agora) os recursos estavam (estão) focalizados para o atendimento às iniciativas oriundas dos participantes dos outros programas integrados, limitando portanto o acesso de iniciativas constituídas longe do atendimento do Estado. Isto não diminui sua necessidade e sua adequabilidade em relação aos objetivos, dada a escassez dos recursos disponíveis, mas também não constituem iniciativas “solidárias”.

Finalmente, há um conjunto de ações de ONG’s destinadas a suportar investimentos de iniciativas de economia solidária, provindos de fundos privados, nacionais ou internacionais. É o caso, no Rio Grande do Sul, da Associação do Voluntariado e da Solidariedade (AVESOL)¹⁸³, vinculada à ordem marista da Igreja Católica, e também do Fundo de Miniprojetos¹⁸⁴ (uma ONG formada por outras ONGs, especificamente para intermediar recursos financeiros para a economia popular e solidária), operado pelo Centro de Educação Popular (CAMP), com recursos originários de um *pool* europeu liderado pela Miseror, uma agência de solidariedade para com o terceiro mundo, da igreja católica alemã. A mesma Miseror também financia empreendimentos via Cáritas no Uruguai e na Argentina. Aliás, a maioria das

¹⁸² A ICC PORTOSOL atua, hoje, em mais de 40 cidades do Rio Grande do Sul. Para maiores detalhes sobre a estrutura e funcionamento originais da ICC, ver Barcellos; Beltrão: 2000.

¹⁸³ <<http://www.avesol.org.br>>.

¹⁸⁴ <<http://www.fmpsul.org.br>>

instituições religiosas que apóiam a economia solidária costuma disponibilizar fundos próprios – evidentemente bastante limitados – para apoiar financeiramente as iniciativas a elas relacionadas (e isto é assim nas quatro cidades estudadas).

Em São Paulo e Porto Alegre, também, a ADS/CUT vem procurando desenvolver o associativismo de crédito, entre as iniciativas, a partir do seu Sistema Nacional de Cooperativas de Economia e Crédito Solidário (ECOSOL), mas é um esforço que vem apenas iniciando.

2.8. PRIMEIRAS CONCLUSÕES – AVANÇANDO TEORICAMENTE SOBRE A DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

A análise comparada das configurações – origens, estruturas, funcionamento, problemas – das iniciativas de economia solidária, nas quatro cidades, mostra-se extremamente interessante. Tanto as convergências quanto as divergências são facilmente compreensíveis a partir da análise dos processos ulteriores relacionados aos fatores originários das iniciativas.

Desta análise, vale a pena destacar os seguintes elementos.

a) Os tipos de iniciativas são praticamente os mesmos, salvo algumas especificidades muito restritas, que têm a ver com opções dos agentes diante de situações igualmente específicas.

Por exemplo: a existência em profusão de grupos e iniciativas não-cooperativas no Brasil tem a ver com a exigência legal dos “20 sócios”, mas também com a resistência a adotar um modelo que pouco se identificou historicamente com as lutas populares; o modelo de cooperativas habitacionais por ajuda mútua no Uruguai recorre à tradição dos mutirões, que são uma antiga tradição popular de todos os lugares estudados, mas também se nutre das possibilidades obtidas com a conquista da Ley de Viviendas de 1967; o número de empresas recuperadas é muito maior em Buenos Aires que nas outras cidades, mas isto tem a ver com a hiper-concentração industrial argentina na capital, com a tradição de lutas do operariado peronista, com a simpatia popular em relação ao cooperativismo e, é claro, com os resultados do programa de convertibilidade levado a cabo nos anos 90; há muito mais iniciativas em Porto Alegre que em São Paulo, relativamente ao tamanho das metrópoles, mas a conformação histórica das classes trabalhadoras – mais homogênea do ponto de vista cultural e econômico em Porto Alegre que em São Paulo; em Porto Alegre com maior tradição cooperativa e com forte influência do trabalhismo; em São Paulo, com uma dinâmica capitalista de ritmo muito mais acelerado – permite compreender e explicar as diferenças.

b) Pode-se depreender facilmente da análise, também, que a economia solidária é uma caudatária direta dos novos movimentos sociais, iniciados com a crítica/autocrítica da

“derrota” diante dos golpes militares e que depois tiveram desenvolvimento com as lutas por democracia e justiça social nos períodos de ditadura e, subseqüentemente, na democratização. Estes “novos movimentos sociais” estão mais vinculados aos excluídos que à classe trabalhadora tradicional, vinculada ao mercado formal, que vem diminuindo relativamente, de forma rápida no começo dos anos 90 e agora mais paulatinamente, em função do novo padrão de acumulação capitalista e de suas repercussões específicas sobre as economias e sociedades do Cone Sul (que são distintas das repercussões na Europa e EUA, por exemplo, mas que são praticamente idênticas entre si). Os valores do discurso próprio das lideranças da economia solidária – democracia, autogestão, cooperação, igualdade, respeito às diferenças, solidariedade, preservação ambiental, resistência à globalização capitalista, etc. – provém diretamente dos valores constituídos e significados pelos novos movimentos sociais.

Evidentemente, este discurso não é apropriado pela totalidade dos que participam das iniciativas, mas ele é instituinte: ele hegemoniza e estrutura as relações entre os indivíduos, e as lideranças, tanto nas iniciativas, quanto na sociedade, quanto na política, que estão envolvidas e comprometidas com a economia solidária, saíram – em sua quase totalidade – de quadros militantes dos “novos movimentos sociais”.

c) Os setores sociais que participam das iniciativas, então, são os setores populares da classe-que-vive-do-trabalho (ANTUNES: 1995; 2000), mas que não participa plenamente (ou participa precariamente) da classe trabalhadora formal tradicional: são os excluídos, são os trabalhadores em risco de exclusão, é a classe média pauperizada e, sobretudo, são as mulheres que, longe de se emanciparem economicamente, foram tragadas pela desestruturação das relações familiares tradicionais. Mas, como já foi dito, são setores afetados ao mesmo tempo pelo processo econômico de exclusão e pelo processo de acumulação política (de empoderamento) dos novos movimentos sociais.

d) O cooperativismo oficial aproxima-se ou distancia-se da economia solidária, em cada uma das cidades, em função do processo histórico de seu desenvolvimento, de sua relação ulterior e atual com os movimentos sociais, com a esquerda política e com os setores populares; bem como o posicionamento das iniciativas econômicas solidárias em relação ao cooperativismo oficial varia em função dos mesmos fatores.

e) Como se viu, o Estado pode cumprir um papel decisivo, mas está longe de poder ser protagonista do processo de construção da economia solidária, e os programas públicos que pretendem “fomentar” ou “articular” a economia solidária a partir do Estado equivocam-se flagrantemente. Tal reflexão deriva diretamente do fato de que a economia solidária está fundamentada em valores sociais, que são resultado de uma longa maturação dos movimentos sociais, e que a consolidação (ou não) das IESs expressa diretamente o grau de incorporação desses valores como orientações estruturantes dos grupos, dos indivíduos no interior dos grupos, e dos grupos entre si. E as organizações da sociedade civil – igrejas, ong’s, sindicatos, etc. – têm papéis e limites análogos aos do Estado.

f) O fato da economia solidária se manifestar nas quatro cidades de forma quase idêntica, guardando especificidades, relaciona-se ao fato de que o desenvolvimento histórico desses países foi diferenciado, até o último quarto do século XX, em função de co-relações internas e de estruturas sociais originalmente distintas (tamanho dos mercados, inserção das elites no capitalismo mundial, formação da classe trabalhadora, etc.), mas também reflete o fato de que, de lá para cá, a indiferenciação econômica e social resultante do apagamento das fronteiras nacionais e da fluência impositiva da globalização econômica e do pensamento único neoliberal no sul do continente, vem homogeneizando progressivamente estas sociedades entre si.

g) Por tudo isto, os gargalos micro-econômicos das iniciativas, e a problemática macro-social da economia solidária, são essencialmente os mesmos nos três países, nas quatro cidades.

Eles serão analisados na primeira seção do próximo capítulo, o capítulo de conclusão deste trabalho.

Capítulo 3

A dinâmica da economia solidária

*O universo não é uma idéia minha.
A minha idéia do universo é que é uma idéia minha.
A noite não anoitece pelos meus olhos,
A minha idéia de noite é que anoitece por meus olhos.
Fora de eu pensar e de haver quaisquer pensamentos,
A noite acontece concretamente
E o fulgor das estrelas existe como se tivesse peso.*

Fernando Pessoa (como Alberto Caieiro, In “*Ficções do Interlúdio*”), 1917.

“Los que empiezan a transitar por esos caminos en una primera etapa son pocos: los más audaces, los pioneros, los que primero se dan cuenta de que es posible. Ellos enfrentan las mayores dificultades, los más grandes obstáculos, porque todo comienzo es difícil: hay que aprenderlo todo, avanzar a tientas, experimentar y por tanto errar, sufrir la incomprensión de los que no creen o no quieren, disponer de pocos medios y de escasa colaboración y apoyo. Pero a medida que van realizando lo que quieren, su testimonio invita a otros que se suman y el grupo que marcha se va engrosando.”

Luis Razeto (In “*Los caminos de la economía de solidaridad*”), 1997

3.1. PARA UMA MICROECONOMIA DAS INICIATIVAS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA

3.1.1. Iniciativas de economia solidária em economias oligopolizadas

3.1.1.1. Os trabalhadores associados: empreendedores-capitalistas-trabalhadores

“Yo no creo en brujas, pero que las hay, las hay”, diz o velho provérbio espanhol. Apesar das improbabilidades – por tudo que é o capitalismo contemporâneo –, as iniciativas de economia solidária continuam se formando e muitas delas sobrevivem, apesar das enormes dificuldades, em meio a mercados oligopolísticos, e em cidades de grande concentração econômica (como as estudadas), com escassas oportunidades para empreender, mesmo para firmas convencionais estruturadas a partir de uma acumulação prévia de capital por parte dos empreendedores. De fato, a grande maioria das iniciativas não sobrevive aos “ciclos de formação e consolidação” que foram descritos para alguns dos tipos de iniciativas abordados no capítulo 2. Mas, como se viu, o número dos empreendimentos que sobrevivem ainda é – e parece ser cada vez mais – significativo.

Como, afinal, iniciativas econômicas que “começam do nada” ou do “quase-nada”, como as cooperativas populares, conseguem sobreviver? Como as empresas que faliram sob a direção de administradores experimentados, puderam ser recuperadas e viabilizadas por trabalhadores? Como as iniciativas de consumo conseguem reduzir custos, mesmo operando em escalas muito menores que as firmas tradicionais de comercialização?

O primeiro elemento de análise a levar em consideração é o fato de que as iniciativas de economia solidária estabelecem relações sociais não-capitalistas (solidárias, se se quer) em empreendimentos que operam sob condições de mercado capitalistas. Evidentemente, há aí uma contradição cuja síntese é construída na dinâmica das iniciativas, pois elas somente serão solidárias se não reproduzirem internamente os valores e estruturas típicos das iniciativas convencionais, mas não poderão continuar existindo se não adotarem métodos e procedimentos de concorrência típicos das empresas capitalistas nos mercados em que operam.

Para a vertente ortodoxa (neoclássica) da economia, a princípio, isto não mudaria em nada a análise do comportamento das firmas convencionais em relação aos empreendimentos solidários. Uma vez que as IESs participam da concorrência capitalista, sua análise de desempenho continua sendo feita a partir da relação de custos e ganhos, e o fato das decisões serem tomadas individual ou coletivamente só tem interesse à medida que possa afetar o desempenho econômico e financeiro da empresa. O texto de Daures e Dumas (1977) é exemplar: um livro que se propõe formular uma teoria econômica da autogestão nas empresas parte da formulação matemática das determinações do equilíbrio econômico (e de suas perturbações) em empresas autogeridas. Esta é uma posição que contrasta vivamente com as elaborações da teoria econômica heterodoxa.

“No importa demasiado a la ‘teoría de la empresa’ [*teoría neoclásica sobre a empresa convencional*] que los cambios en las características de la empresa individual, p. ej., su habilidad de dirección, o las variaciones de las expectativas empresariales sobre el curso futuro de los acontecimientos, sean tratados como modificaciones en la dimensión de la empresa individual o como creación de una serie de ‘nuevas empresas’. [...] Con este propósito [*de estudar as mudanças no crescimento da empresa*] la ‘empresa’ debe ser dotada de muchos más atributos de los que posee la ‘empresa’ en la ‘teoría de la empresa’, y no puede ser representada por medio de curvas de coste e ingresos. Además, no solo no resulta conveniente representarlas así, sino que es también engañoso, porque solo aumenta la confusión debida a la imprecisa distinción entre la ‘empresa’ de la teoría de los precios y la ‘empresa’ tal como la consideran los hombres de negocios y los economistas que tratan de su comportamiento real.” (PENROSE: 1962, p. 17).

Pois bem: o funcionamento de uma iniciativa de economia solidária, por paradoxal que possa parecer ao senso comum, é bem mais complexo que o de uma firma convencional, resguardadas as proporções dos empreendimentos. Em outras palavras: quando nos deparamos com o funcionamento de duas empresas – uma convencional, outra solidária; de mesmas dimensões, operando num mesmo mercado – é coerente afirmar que o funcionamento da segunda é dotado de uma complexidade maior que o da primeira.

Isto resulta de um elemento absolutamente desconfortável para o pensamento econômico ortodoxo: o fato de que as decisões, ali, são tomadas coletivamente e que, por isto, envolvem “elevados custos de decisão”. Isto quer dizer que a tomada de decisões – empreender/não empreender, investir/não investir, produzir/não-produzir, ampliar o quadro de

associados ou não, etc. – resulta de um processo interno complexo. Ainda que se admitisse que as opiniões e posições expressadas no debate interno ao empreendimento fossem portadas por agentes racionais e informados (com o quê não há, aqui, nenhuma concordância), seria imperioso admitir, também neste caso, que os interesses individuais de múltiplos atores, e que precisam expressar-se na forma de sínteses em relação ao empreendimento (não se pode tomar duas ou três decisões distintas sobre um mesmo tema, num mesmo empreendimento) trazem consigo um custo de tempo e de recursos (humanos e materiais, em certos casos) razoavelmente elevados.

Estes “custos de decisão” podem tornar-se “investimentos de decisão” num empreendimento solidário, à medida que “quanto maiores os custos na tomada da decisão, menores os custos em relação à implementação da decisão tomada” (DAHL: 1970). Isto significa que, quanto maior for a implicação dos trabalhadores nas decisões da empresa, melhor será o resultado obtido em termos de produtividade (e a literatura sobre este tema é vasta). Mas, embora este aforismo simples, universalizado atualmente pelo toyotismo na administração das empresas, nenhum “moderno administrador” defende a adoção de qualquer modelo de autogestão nas empresas capitalistas, e por uma questão óbvia: o capital não pertence aos trabalhadores, e portanto, decisões estratégicas não podem ser submetidas à decisão democrática dos empregados da firma. Ou seja: o grau de implicação tem limites muito bem demarcados.

Ora, iniciativas de economia solidária, por definição, são regidas justamente pela quebra desta regra: as decisões *precisam* ser tomadas coletivamente, ou ao menos devem contar com a aceitação explícita dos associados¹⁸⁵, seja ela uma iniciativa de produção, de consumo, de prosumo ou de crédito (desde que solidárias). Não há limites para a tomada de decisões do ponto de vista coletivo, e se os associados concluírem que todo o dia deve haver uma assembléia para decidir quem levará as chaves para casa, esta é uma decisão soberana e que só a assembléia poderá revogar. Decisões em termos de empreender, investir, produzir, distribuir

¹⁸⁵ Decidir ou acatar uma decisão depende do grau de importância da decisão e do funcionamento da iniciativa. O regulamento interno das IESs (escrito ou pactuado oralmente) está “obrigado” a estabelecer os limites da autonomia dos tomadores de decisão no empreendimento. Por exemplo: pode-se decidir que o encarregado de compras (de suprimentos) é que decide, com base nos preços e condições levantados, de qual fornecedor se efetuará a compra. Esta decisão poderá ser questionada, no futuro, em função de excepcionalidades (desconfiança em relação à honestidade da transação, ou de sua adequação administrativa, etc.), mas caso contrário ela será apenas mais uma das decisões de rotina quotidianamente tomadas no empreendimento, por aqueles que estão autorizados a fazê-lo, de maneira que a rotina da iniciativa não seja abalada por motivos de menos importância.

resultados, etc., são decisões estratégicas e que são tomadas coletivamente, com “custos” internos políticos elevados: conflitos, dissensos, consensos, disputas, etc.

Então, um primeiro elemento decisivo e estranho aos estudos de microeconomia ortodoxos, mas que precisam ter um tratamento específico e aprofundado no caso das iniciativas de economia solidária – sendo que o objetivo aqui é apenas pauta-lo para futuras investigações – diz respeito à “micropolítica” dos empreendimentos de economia solidária, ou em outras palavras, o estudo dos processos de tomada de decisão no interior das iniciativas: o papel das lideranças e as formas de relação entre si e os demais associados; os mecanismos internos de influência e de tomada de decisão; a inter-relação entre função e conhecimento, e desses elementos em relação ao comportamento empreendedor; a influência de agentes externos (apoiadores, consultores), etc. Isto pode significar, inclusive, que o funcionamento das iniciativas não obedece exclusivamente a imperativos de racionalidade econômica, e é plausível que, se assim não fosse, a maioria das IESs simplesmente não existisse.

Esta primeira observação aponta para uma segunda perspectiva, bem mais explorada na discussão da microeconomia, pela vertente heterodoxa, e que diz respeito à oposição entre teoria do equilíbrio econômico das firmas e a idéia de dinâmica econômica:

“Uma economia mercantil, em particular a capitalista, é sem dúvida marcada [...] por ao menos duas características destacadas que interessam ao método de análise: as decisões dos agentes econômicos, embora tomadas em geral sob critérios semelhantes, são *autônomas*, isto é, não diretamente reguladas por qualquer instância econômica ou extra-econômica; e seus efeitos são *interdependentes no tempo*, não apenas quanto aos eventos já ocorridos, mas também quanto à expectativa associada aos eventos futuros. [...]

Trata-se de que as decisões capitalistas de produzir ou investir não podem ser pensadas apenas como um cálculo abstrato de avaliação de lucros ou perdas alternativas, pois elas são tomadas inevitavelmente num contexto de *concorrência* em algum (ou mais) mercados.” (POSSAS: 1987: p. 22 e 30) (grifos do autor)

No caso das IESs, as expectativas e as decisões são resultado de uma síntese complexa, que liga a micropolítica interna do empreendimento às expectativas dos associados em relação ao mercado no qual estão inseridos ou que pretendem se inserir.

“A noção teórica do tempo econômico, por sua vez, envolve três tipos de considerações referentes à natureza do efeito do tempo sobre as decisões dos

agentes econômicos: a ação dos acontecimentos passados sobre as decisões do presente; o efeito, por interação do sistema econômico, das decisões presentes sobre as decisões futuras, *no futuro*; e o efeito das expectativas acerca dos acontecimentos futuros sobre as decisões presentes.” (POSSAS, op.cit., p. 25)

Mas que motivações levam um grupo de trabalhadores a se reunir para empreender (para produzir ou consumir solidariamente) ou para recuperar um empreendimento? Serão tais motivações muito distintas das motivações típicas do empreendedor capitalista apontadas por Schumpeter?

“Chamamos ‘empreendimento’ à realização de combinações novas [*entre meios de produção e crédito*]; chamamos ‘empresários’ aos indivíduos cuja função é realizá-las. [...]

Portanto, a realização de combinações novas é ainda uma função especial, e o privilégio de um tipo de pessoa que é muito menos numeroso do que todos os que têm a possibilidade ‘objetiva’ de fazê-lo. Portanto, finalmente, os empresários são um tipo especial, e o seu comportamento um problema especial, a força motriz de um grande número de fenômenos significativos. [...]

Aqui, o sucesso de tudo depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de um modo que depois prove ser correto, mesmo que não possa ser estabelecido no momento, e da captação do fato essencial, descartando-se o não-essencial [...].

É portanto necessário uma força de vontade nova e de outra espécie para arrancar, dentre o trabalho e a lida com as ocupações diárias, oportunidade e tempo para conceber e elaborar a combinação nova e resolver olha-la como uma possibilidade real e não meramente como um sonho. Essa liberdade mental pressupõe um grande excedente de força sobre a demanda cotidiana e é algo peculiar e raro por natureza. [...]

O terceiro ponto consiste na reação do meio ambiente social contra aquele que deseja fazer algo novo. [...] Superar essa oposição é sempre um gênero especial de trabalho que não existe no curso costumeiro da vida, trabalho que também requer um gênero especial de conduta. [...]

Há liderança *apenas* por essas razões – liderança quer dizer, como um tipo especial de função em contraste com uma mera diferença de posição, que existiria em todo corpo social, no menor como no maior, com o qual essa diferença sempre aparece [*grifos do autor*].” (SCHUMPETER: 1985, pp. 54, 58, 60, 61, 62).

Um estudo realizado por Bacic, Baldeón e Almeida (2003) comparou o perfil dos empreendedores brasileiros e dos países emergentes – anteriormente formulados por textos

de Bacic (et al)¹⁸⁶ e Kantis (et al)¹⁸⁷, respectivamente – com o dos cooperados dos empreendimentos assessorados pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Unicamp. O estudo de 2003 enfatiza que entre as principais motivações dos empreendedores dos países emergentes, no levantamento de Kantis (et al), estavam: auto-realização, por em prática os conhecimentos e melhorar a sua renda; por outro lado, entre as motivações dos cooperados, destacavam-se: melhorar a qualidade de vida, inclusão no mercado de trabalho e reconhecimento pessoal (“ser alguém para as pessoas”, ser tratado com dignidade). Além disso, ainda citando as mesmas fontes, o texto sublinha que os empreendedores consideram a experiência anterior de trabalho (94,5% deles) e a realização de cursos de pós-graduação (83,3%) como elementos-chave para a obtenção de financiamento para seus projetos, e que por outro lado, apenas 31% dos cooperados haviam cursado (14%) ou estavam cursando (17%) o ensino médio, sendo que os restantes não haviam passado do ensino fundamental.

O texto conclui que:

“Os membros de uma cooperativa popular não podem ser chamados empreendedores, no sentido dado por Schumpeter, McClelland e Penrose: não são características pessoais – intuição, capacidade de enxergar as coisas, liderança, capacidade de enfrentar riscos, necessidade de lucro, aptidões, valores, insatisfação com o trabalho, capacidade de organização, versatilidade, habilidades e ambições [...]. Cooperativas populares não são, portanto, formadas por empreendedores inatos, cujas características são, desde Schumpeter, focalizadas pela literatura econômica como fundamentais ao desenvolvimento econômico. A princípio, portanto, não se pode dizer que há uma predisposição psicológica dos indivíduos a empreender, e não podemos falar de ‘espírito empreendedor’ guiando os passos dos cooperados.” (BACIC; BALDEÓN; ALMEIDA: 2003, p. 10).

De fato, os associados das IES, na condição de indivíduos, não correspondem ao empreendedor típico schumpeteriano, como alguém que planeja e lidera a execução de um projeto econômico inovador. Tampouco, as motivações dos trabalhadores associados podem ser comparadas às motivações do empreendedor típico (ambição, ousadia, liderança, etc.).

¹⁸⁶ BACIC, Miguel (coord.) (2001) *Entrepreneurship Comparative Study in Latin America and Asia: Brazilian Report* – Relatório Final do País encomendado pelo BID. Campinas: Instituto de Economia / Unicamp.

¹⁸⁷ KANTIS, Hugo, ISHIDA Masahiro; ISHIDA, Komori et al (2002) *Entrepreneurship in emerging economies: the creation and development of news firms in Latin America and East Asia*. Washington: BID.

Sem discordar das conclusões do estudo, entretanto, é importante re-significar o termo *empreendedor* em relação à economia solidária. A existência de empreendimentos solidários – em meio a uma economia capitalista oligopolística – certamente remete a lógica conclusão de que, nessas condições, se há empreendimento, há empreendedor... Talvez não sejam empreendedores econômicos vocacionados para a inovação tecnológica, mas certamente são pessoas que realizam “novas combinações entre meios de produção e crédito”. Mas, importante: o fazem não como indivíduos, mas como um sujeito coletivo empreendedor. Em meio a este sujeito coletivo, se encontram lideranças, é claro, mas que, tampouco, são empreendedores schumpeterianos, pois sua autoridade está limitada pelo coletivo e sua capacidade de realizar “combinações novas etc.” só é possível através da presença, do consentimento e da ação participante dos trabalhadores associados. Esses coletivos, como tal, são dotados de “capacidade de enfrentar riscos, aptidões, valores, insatisfação com o trabalho, capacidade de organização, versatilidade, habilidades e ambições”, e de forma ainda que relativa, têm “necessidade de lucro”, embora isto se traduza no acesso ou garantia de renda (ou de poupança, no caso do consumo) e na perspectiva de preservação (ou de melhora) da sua qualidade de vida. Caso contrário, não haveria empreendimentos solidários, que são o resultado de um esforço obstinado por parte daqueles que levam – juntos e até o fim – uma ação que a maioria ao seu redor (familiares, amigos, conhecidos, intelectuais) compreendem como uma utopia inalcançável.

Esta caracterização do grupo como “empreendedor coletivo” é primordial para compreender as condições que permitem a viabilidade econômica das IESs que existem hoje, bem como se trata de um elemento muito importante para a análise nas iniciativas que não se consolidaram.

Há, porém, um fator de risco que é decisivo na junção entre micropolítica do empreendimento e constituição do empreendedor coletivo, e que é responsável pelo insucesso de um número muito grande de iniciativas durante seu ciclo de consolidação: a incompletude do processo de constituição do grupo como empreendedor coletivo, ou em outras palavras, a incapacidade dos indivíduos – no interior do grupo – abandonarem outras “culturas do trabalho” em função do empreendedorismo solidário.

Estas “culturas do trabalho” advêm, na maior parte das vezes, das experiências de trabalho assalariado pelas quais passaram os trabalhadores das IESs. Neste caso, os conflitos

variam de uma postura de “empregado sem patrão” (do associado que exige da cooperativa todas as obrigações que uma empresa convencional teria com ele, dispensando o respeito e a reverência que ele teria normalmente por um patrão) a uma postura de “patrão sem compromisso” (do associado que se conscientiza de sua co-propriedade no empreendimento e resolve então negar qualquer forma de autoridade ou de responsabilidade pessoal em relação à disciplina do trabalho, já que ele ali tem a mesma autoridade formal que todos).

Outras vezes, os conflitos resultam da cultura do não-trabalho, ou ainda, da falta de experiência do trabalho assalariado: ou porque o associado nunca trabalhou ou porque trabalhou sempre autonomamente. Nesse caso, incorporar uma disciplina de trabalho marcada por compromissos rígidos (de horário, de ritmo, de qualidade, etc.), em função dos quais depende a produção do conjunto do empreendimento, o trabalhar em equipe, e a igualdade na soberania das decisões, constituem-se exercícios difíceis, extensos no tempo e custosos sob todos os aspectos.

3.1.1.2. Concorrência, oligopólios e iniciativas de economia solidária

Um terceiro elemento importante de estudo na microeconomia das IES – além da micropolítica das decisões e da necessária caracterização específica do empreendedorismo solidário – é a capacidade de gestão mercadológica dos empreendimentos, ou a sua capacidade de presença e de realização no mercado (em se tratando de unidades produtivas), ou sua capacidade de poupança (em se tratando de unidades de consumo), ou ainda sua capacidade de retorno e re-inversão (em se tratando de unidades de financiamento). Em outras palavras, ainda, as perguntas são:

- a) de que depende a capacidade de uma cooperativa popular ou uma empresa recuperada vender seus produtos no mercado, a um preço suficiente para garantir a reprodução ampliada do seu capital e remunerar o trabalho despendido, no processo de concorrência com firmas convencionais em mercados com as características atuais?
- b) de que depende a capacidade de uma iniciativa de consumo (de produtos e serviços ou de construção de moradias – por poupança prévia ou por ajuda mútua, no caso, tanto faz) conseguir obter preços de compra mais

vantajosos que aqueles que as grandes redes de comércio têm a oferecer aos associados?

- c) de que depende a capacidade de uma iniciativa solidária de crédito operar com taxas de juros significativamente mais baixas, mesmo correndo riscos hipoteticamente maiores que os bancos convencionais, e ainda assim, fazê-lo de forma que lhe permita remunerar o trabalho despendido, retornar o capital disponibilizado e ampliá-lo para fins de expansão do crédito?

Sob este ponto de vista, as condições de viabilização das IESs não parecem diferir, em nada, das condições das pequenas empresas quando estas se confrontam com as grandes empresas ou, ao menos, com empresas “maiores”. Logicamente, as condições de escala afetam diretamente os custos e, por conseguinte, os preços praticados, a inserção no mercado, as margens de lucro, a capacidade de investimento, a pesquisa em inovação, etc. Labini (1986), Steindl (1986) e Penrose (1962) já haviam estudado (e advertido) sobre os limites da sobrevivência das pequenas empresas em mercados concentrados, e as experiências européias recentes (3ª Itália, Baden-Württemberg, Irlanda, etc.) demonstram que a capacidade de sobrevivência das pequenas empresas está ligada diretamente ao grau de associação/coordenação/cooperação que obtém entre si e a capacidade de pesquisa e inovação daí decorrente (PIORE; SABEL: 1984; PUTNAM et al: 1999; BENKO: 1999).

Afora isto, as pequenas empresas tendem a operar nos nichos de mercado que estão “a descoberto” pelas empresas maiores, ou simplesmente como complementares a elas (SOUZA; SUZIGAN: 1998).

A primeira alternativa torna-se possível, hoje, a partir de uma mudança no padrão de consumo do nosso tempo, por um lado, e a partir de uma reestruturação dos processos de trabalho, por outro. Basicamente, se trata de uma mudança de padrões de produção antes relacionados a economias de escala, para um outro padrão, agora relacionado a economias de escopo, onde predomina uma produção orientada pela demanda e não pela oferta de produtos ou serviços. Em outras palavras, as unidades produtivas operam com linhas de produção flexíveis, em que o ferramental e os trabalhadores precisam reajustar-se freqüentemente em relação ao produto e ao processo de produção em função do atendimento, pela empresa, de demandas

imediatas e de pequena escala, oriundas do mercado. É claro que, quanto menos massiva e quanto mais “artesanal” (exclusiva) for a demanda, tanto mais intensiva em trabalho tende a ser a produção¹⁸⁸. O que vale então, neste caso, é a experiência profissional e o envolvimento (implicação) do trabalhador com o processo. As economias de escopo, então, permitem maior diversificação da oferta e a produção ajustada à demanda permite a introdução de diferenciações (UTTERBACK: 1994; BENKO: 1999; SOUZA; SUZIGAN: 1998).

Este é exatamente o caso da grande maioria de iniciativas de economia solidária. As cooperativas populares – nas áreas metropolitanas – tendem a operar em mercados onde a produção é intensiva em trabalho: reciclagem, artesanato, costura e confecção, serviços diversos, pesca, hortifruticultura, mel e derivados, panificação e confeitaria, produção de alimentos, etc. As empresas recuperadas costumam especializar-se em alguns produtos da antiga linha de produção, privilegiando aqueles em que a escala e a qualidade da produção permitem recuperar parte (senão todo) do mercado ocupado antes da quebra, ou mesmo trabalhando “por facção”, como já referido.

Mesmo operando em pequena escala, os empreendimentos autogestionários que ultrapassaram o “ciclo de consolidação” permanecem em situação de “instabilidade crítica” (Steindl: op.cit.), da mesma maneira que as pequenas empresas. Entretanto, as IESs dispõem de vantagens importantes em relação àquelas¹⁸⁹:

- a) o grau de envolvimento, de compromisso e de esforço dos trabalhadores tende a ser muito maior nas IESs que em qualquer empresa convencional (grande ou pequena) que dependa da contratação de trabalho;

¹⁸⁸ Mesmo que, numa empresa convencional, isto signifique apenas o trabalho de re-programar uma máquina automatizada ou um robô, pois isto necessariamente exige uma interrupção do processo produtivo e uma carga de trabalho alterada em relação à rotina anterior, produzindo portanto perdas de escala e incorporação de “mais trabalho humano” ao processo.

¹⁸⁹ Ao contrário do que indica o senso comum, as cooperativas têm uma carga tributária praticamente igual a das empresas convencionais, nos três países pesquisados. Há alguns pequenos incentivos fiscais no Uruguai e na Argentina, de pouco peso. As contribuições sociais que agravam as folhas salariais não existem, no Brasil, em relação ao trabalho cooperativo, mas há custos equivalentes, relativos às férias dos trabalhadores, por exemplo, ou ao provisionamento de fundos para abonos de Natal (em lugar do 13º salário). As vantagens, sob este aspecto, portanto, são mínimas.

- b) não existe “lucro” no sentido capitalista do termo nas IESs: as sobras do exercício contábil podem ser distribuídas entre os associados, mas também podem ser simplesmente convertidas em capital¹⁹⁰;
- c) a inexistência do lucro também permite margens de manobra em termos de preço, embora, é claro, isto possa afetar as condições de investimento da iniciativa;
- d) a folha de pagamentos, que é contabilizada como um “custo fixo” numa empresa convencional, torna-se “custo variável” nas IESs, uma vez que os próprios trabalhadores podem tomar a decisão de fazer variar as retiradas mensais em função da sazonalidade dos ganhos, de prejuízos inesperados, ou de uma estratégia de mercado específica em termos de preços;
- e) a mesma flexibilidade em relação aos salários também funciona em relação às jornadas;
- f) no caso das cooperativas de moradia por ajuda mútua, todo o custo da mão-de-obra é automaticamente convertido em patrimônio da cooperativa, anulando a necessidade de desembolso;
- g) diferentemente das pequenas empresas, as iniciativas que operam com mais associados possuem ganhos evidentes de escala em função da maior especialização de funções.

Interessante, porém, é o fato de que embora quase todos esses elementos estejam presentes no cotidiano das iniciativas, eles não são vistos pelas lideranças ou pelos trabalhadores como “estratégias de sobrevivência em mercados concentrados”, mas sim como “paliativos”, como “fragilidades” enfrentadas pelas iniciativas e pelas quais eles gostariam de não

¹⁹⁰ As combinações entre consumo e investimento dos excedentes são bastante variáveis. Mesmo que possa parecer “irracional” à luz dos manuais de microeconomia, as sobras destinadas à distribuição entre os associados, para consumo individual, tendem a ser proporcionalmente maiores nas iniciativas em que os rendimentos obtidos no empreendimento são menores. A explicação de tal fato reside na lógica imperativa da máxima kaleckiana de que “os trabalhadores gastam tudo que ganham”. Poder-se-ia acrescentar: “e quanto menos ganham mais gastam tudo que ganham”. Ocorre que as condições de vida desses trabalhadores são tão estreitas que nem mesmo as necessidades básicas e imediatas são atendidas. Assim, trabalhadores das iniciativas de reciclagem, por exemplo, que percebem algo como um salário mínimo mensal ou pouco mais, como rendimento de seu trabalho, estão praticamente “obrigados” a consumir todo o rendimento do empreendimento. Só quem vive nessas condições pode avaliar o quão difícil é poupar, mesmo quando se sabe que da poupança depende a continuidade de seu negócio.

passar. Em parte, isto também é resultado da cultura do trabalho assalariado, uma vez que os trabalhadores estão obrigados a sair de uma posição ilusoriamente “estável” (rotina definida, autoridade imposta e reconhecida, salário fixo e em dia) para a selva das incertezas do mercado, onde a sobrevivência do empreendimento precisa ser conquistada na concorrência do dia-a-dia e que – o que é pior – agora é uma responsabilidade e um compromisso de todos...

Quanto à capacidade de cooperação econômica entre os empreendimentos, em qualquer das quatro cidades, pode-se dizer que é praticamente nula. Há uma forte tendência em termos de associação política que visa estabelecer demandas coletivas em relação ao Estado – é o caso do fórum brasileiro (e dos fóruns regionais) de economia solidária, da ANTEAG e da UNISOL, do MNER, do MNFRT, da FECOOTRA, da FUCP, etc.¹⁹¹.

A maioria das entidades de apoio, ao contrário, tem muito clara esta questão e insistem permanentemente no tema da inter-cooperação. Algumas poucas tentativas concretas vêm acontecendo, como é o caso da “Justa Trama”, articulada pela ADS-CUT¹⁹²; além disso, algumas empresas metalúrgicas vinculadas à ANTEAG também vêm experimentando processos de complementaridade produtiva. Mas é importante ressaltar que tais experiências têm ainda um caráter mais experimental e simbólico, que efetivamente econômico, o que por outro lado, apenas ressalta sua importância, isto é, trata-se de recordar que as experiências são parte essencial dos processos sociais.

3.1.1.3. Conhecimentos e tecnologia

Um outro fator decisivo na competitividade dos empreendimentos, largamente explorado pela literatura econômica, diz respeito à capacidade de inovação tecnológica: de produtos, de processos, e mais recentemente, também, de organização do trabalho e de publicidade.

Já há um conjunto bastante significativo de estudos sobre o emprego de tecnologia nas iniciativas de economia solidária (TIRIBA: 1994; HOLZMANN: 2000; ODA: 2000; VALLE: 2002; FAJN et al: 2003; AZEVEDO: 2003; CAFFARATTI: 2004; NOVAES:

¹⁹¹ A origem das lideranças a partir dos movimentos sociais explica, em boa parte, esta característica.

¹⁹² A “Justa Trama” é uma experiência que reúne seis iniciativas: coletores/as de sementes de Rondônia (AÇAI), plantadores/as de algodão do Ceará (ADEC), operários/as de fiação de São Paulo (CONES), trabalhadores/as têxteis também de São Paulo (TEXTILCOOPER) e costureiros/as do Rio Grande do Sul (UNIVENS) e de Santa Catarina (FIO NOBRE).

2004), especialmente em empresas recuperadas, e um texto publicado por Novaes, Assis e Dagnino (2004) apresenta uma síntese muito interessante da discussão, baseando-se, inclusive, em alguns dos textos citados.

A partir do conceito de “adequação sócio-técnica” (DAGNINO: 2002)¹⁹³, Novaes, Assis e Dagnino (op.cit.) observam que a maioria das empresas recuperadas, atualmente, alcança, no máximo, a capacidade de re-formulação dos processos de trabalho em função da nova propriedade coletiva da empresa.

“Em linhas gerais, a AST [*adequação sócio-técnica*] pode ser concebida por semelhança ao processo extensivamente abordado na literatura latino-americana sobre Economia da Tecnologia, de adaptação ou ‘tropicalização’ da tecnologia proveniente dos países centrais às nossas condições técnicoeconômicas (preço relativo dos fatores capital e trabalho; disponibilidade de matérias-primas, peças de reposição e mão-de-obra qualificada, tamanho, capacidade aquisitiva, nível de exigência dos mercados, condições edafoclimáticas, etc). [...]

No contexto da preocupação com os empreendimentos autogestionários, a AST teria então por objetivo adequar a tecnologia convencional (e, inclusive, conceber alternativas) aplicando critérios suplementares aos técnico-econômicos usuais [...].

Dentre esses critérios pode-se destacar a participação democrática no processo de trabalho, o atendimento a requisitos relativos ao meio-ambiente (através, por exemplo, do aumento da vida útil das máquinas e equipamentos), à saúde dos trabalhadores e dos consumidores e à capacitação autogestionária dos trabalhadores.” (NOVAES; DAGNINO; ASSIS: 2004, p.

Pode-se afirmar, em função da observação de campo realizada para este trabalho, que na escala de sete estágios possíveis de adequação sócio-técnica apontados pelos autores (uso simples da tecnologia antes empregada; apropriação do conhecimento produtivo pelos trabalhadores; revitalização das máquinas e equipamentos; ajuste do processo de trabalho à nova estrutura organizacional; busca de tecnologias alternativas; incorporação de novos conhecimentos já existentes; desenvolvimento de tecnologias alternativas), a maioria dos empreendimentos logra alcançar apenas até o terceiro estágio¹⁹⁴.

¹⁹³ O conceito – e suas implicações sobre a microeconomia das iniciativas de economia solidária – voltará a ser tratado na subseção 3.1.3. Possibilidades, alternativas, campos de estudo.

¹⁹⁴ Há algumas exceções, como o exemplo da COOFAZ, em São Paulo, e que fabrica auto-peças, que conseguiu desenvolver um processo de reciclagem do óleo utilizado nas máquinas; ou o caso da Pauny (ex-Zanello), em Córdoba (Argentina), relatado por Caffaratti (2004) e por Novaes (2004) em torno da tecnologia de tratores “baratos e ecológicos” (movidos a gás líquido, que não emite poluentes).

No caso das cooperativas populares, em geral, apenas ao segundo estágio (apropriação do conhecimento produtivo pelos trabalhadores). Um caso excepcional refere-se a pouquíssimos empreendimentos que lidam com seleção de resíduos sólidos e que conseguiram alcançar o estágio de reciclagem de resíduos, introduzindo aí inovações incrementais, no sentido empregado por Utterback (1994).

Há também, algumas experiências incipientes em termos de colaboração entre centros de pesquisa (universidades, mais propriamente) e iniciativas econômicas solidárias. É o caso do convênio assinado entre ANTEAG e UNICAMP, em 2002, de mútua colaboração, e que ainda espera frutos mais concretos; ou da relação entre as empresas recuperadas argentinas e as universidades públicas, que desenvolvem vários projetos conjuntos, de caráter pontual, inclusive com uma linha de financiamentos de pesquisa tecnológica aplicada, específica para empresas recuperadas, disponibilizada pelo Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC)¹⁹⁵.

Finalmente, uma pequena nota a respeito das tecnologias de publicidade e de vendas utilizadas pelas iniciativas de produção e de consumo.

Da observação de campo realizada, pode-se identificar dois tipos de estratégias, já anteriormente referidas *en passant*: estratégias de contato direto (antigos clientes, no caso das empresas recuperadas; militantes sociais, outras iniciativas, comerciantes “convencionais”, no caso das cooperativas populares) e algumas poucas ações de visibilidade (presença em telejornais e programas de rádio, impressões de *folders* e *flys*). Não se encontrou, entretanto, nenhum caso de formulação de estratégia mercadológica efetivamente construída e definida – estratégias de associação da marca, ou materiais de publicidade com foco em segmentos específicos, ou busca de apoio e auxílio sistemático nesta área, ou investimentos significativos, etc.

E um dado que chama a atenção: na estratégia de contato direto, o foco da venda é a qualidade do produto; mas nos materiais de publicidade, o foco tende a ser o caráter solidário do empreendimento, mais que a qualidade do produto. Um exemplo ilustrativo disso foi o *release* de lançamento da Justa Trama (ver nota, acima), onde se lia: “quem compra uma roupa da Justa Trama está contribuindo com um modelo de desenvolvimento sustentável e solidário, em que a cooperação vai do primeiro ao último elo da cadeia: você.” É claro que quando uma

¹⁹⁵ Um número expressivo de experiências deste tipo foi apresentado no Seminario Nacional de Incubadoras de Economía Social, promovido pelo MNER em novembro de 2003.

publicidade como esta está focada num público alvo restrito, que compreende e apóia as iniciativas de economia solidária (como parece ser o caso), constitui-se como uma estratégia típica de “foco no segmento”. Quando não é o caso – e muitas das vezes observadas, não era – o resultado é um claro déficit publicitário¹⁹⁶.

Em resumo, o elemento-chave da competitividade dos empreendimentos continua sendo a emulação coletiva originada da solidariedade destes, como aponta Tauille (2002), articulada a uma inserção empirista (às vezes quase intuitiva) em termos de direcionamento de mercado, e à máxima exploração das vantagens competitivas originadas pelas estruturas específicas (legais e produtivas) dos empreendimentos. Os outros elementos que potencializam a competitividade das pequenas empresas em mercados oligopólicos – inovação tecnológica e estratégia mercadológica adequada – não estão presentes, ou estão presentes de forma frágil ou inadequada, na grande maioria dos empreendimentos solidários.

3.1.1.4. Consumo, comercialização e crédito

Como visto no capítulo anterior, algumas ações vêm sendo realizadas no sentido de associar a comercialização de produtos da economia solidária a formas de “consumo solidário”.

“Consumo solidário significa consumir bens ou serviços que atendam às necessidades e desejos do consumidor, visando: (a) realizar o seu livre bem-viver pessoal; (b) promover o bem-viver dos trabalhadores que elaboram, distribuem e comercializam aquele produto ou serviço; (c) manter o equilíbrio dos ecossistemas; (d) contribuir para a construção de sociedades justas e solidárias.” (MANCE: 2003, pp. 44-45).

São exemplos destas iniciativas os clubes de trocas e o comércio justo.

Em que pese os poucos resultados alcançados e os limites intrínsecos a essas ações, elas constituem exercícios válidos de aprendizado sobre a possibilidade de organização de outras formas de mercado e de relação econômica entre os indivíduos, e ao contrário do que afirmam seus críticos, não há qualquer ingenuidade daqueles que discutem e promovem essas ações. Nenhum dos três “movimentos” – consumo solidário, clubes de troca, comércio justo – se

¹⁹⁶ Mesmo assim, há exceções, aqui também. É o caso da Geralcoop, de Guaíba (na RMPA), que fabrica fogões e aquecedores e centra sua (pouca) publicidade na qualidade dos seus produtos.

propõe, ou se propôs, a revolucionar o capitalismo a partir de suas práticas; nenhum deles acredita ser possível uma expansão *ad infinitum* de suas práticas, e consideram todas estas experiências sob um prisma construtivista, ou seja, de uma pedagogia coletiva que se orienta a partir de novos valores e da experiência concreta do dia-a-dia. Ainda assim, tais tentativas comportam alguns elementos de fragilidade teórico-prática pouco considerados por suas lideranças e, por outro lado, produzem efeitos importantes sobre aqueles que deles participam, o que é ignorado por seus críticos.

Em primeiro lugar, os clubes de trocas e o comércio justo esbarram num elemento essencial da discussão teórica da economia desde os clássicos: o problema do valor.

No caso dos clubes de trocas, ignora-se que o estabelecimento de uma moeda não subverte em nada as relações de trocas desiguais – vale dizer: de quantidades desiguais de trabalho agregadas a cada produto ou serviço – que se realizam no mercado. Se é verdade que a moeda não é neutra, também é verdade que ela é, antes de mais nada, um signo: um significante (em metal ou papel, etc.) que dá significado (expressa relações de troca) a um referente (uma mercadoria ou serviço disponível para ser trocado no mercado). Assim, parece correto quando a teoria da moeda social reivindica o controle democrático (contratual, pactuado) da moeda e de tudo que envolve sua administração (emissão, controle, recolhimento, tipo de câmbio, etc.). Entretanto, nenhuma moeda expressa a quantidade e a qualidade do trabalho incorporado a um produto. Como se precifica, no clube de trocas ou no comércio justo? O que diz que o preço de uma pizza cuja massa foi produzida numa máquina, numa escala equivalente a 10 “x” deve ser maior, menor ou igual que uma pizza cuja massa foi produzida sobre a mesa, com um rolo caseiro, numa escala equivalente de “x”? Ora, esta discussão tem dois séculos e meio e não será retomada aqui. Mas é importante ter em conta que os referenciais de preço dos clubes de troca são os preços do mercado convencional, e não outros.

Isto é importante porque um elemento essencial que tanto num quanto no outro “movimento” não parece ser sublinhado (embora certamente reconhecido por seus dirigentes), é que ali se realizam trocas desiguais em termos de quantidades de trabalho e que, portanto, é evidente que pode haver acumulação no interior dos sistemas, mesmo que isto seja contra as

regras¹⁹⁷; e que uma vez que a moeda funciona como signo de troca, ela será objeto de todas as distorções a que a moeda historicamente conheceu – antes do capitalismo, no capitalismo e em outras tentativas de superação do capitalismo: sobreacumulação, inflação, deflação, falsificação, flutuações cambiais, usura, etc. A possibilidade de evitar as “tramóias” que sujeitos pouco escrupulosos realizam utilizando-se da cortina de fumaça que o dinheiro produz sobre as relações “reais” (concretas, materiais) da produção e da troca, está em estabelecer uma instituição cujo mandato emane dos “contratantes” e que tenha a autoridade de controlar e vigiar para que as propriedades monetárias do dinheiro sejam preservadas. Nos clubes de troca isto pode ser feito por delegação da assembléia do clube ou por um “banco central”, como era o caso do PAR na RGT argentina. Nos estados-nação isto é incumbência do banco central de cada país, que tem métodos, estrutura e recursos muito mais sofisticados que os clubes de trocas para exercer o controle que se pretende; por outro lado, o “banco central” dos clubes de trocas é fiscalizado pelos associados, ao passo que a capacidade de influência dos grupos de interesse sobre os bancos centrais estatais é absolutamente desigual.

A tentativa de frear as possibilidades de acumulação (e de sobre-acumulação) no interior dos clubes levam, então, a uma sucessão de paradoxos: se as regras anti-acumulação não são cumpridas, a moeda social serve de instrumento para todas as formas de especulação monetária; se as regras são cumpridas, não é possível a acumulação e, portanto, a utilização dos excedentes para investimento e expansão da produção, gerando possíveis pressões de demanda; se, novamente, as regras são flexibilizadas, permitindo-se a acumulação, a capacidade de capitalização de alguns agentes produzirá a ampliação do fosse existente entre as capacidades de escala, produzindo diferenciações importantes de preço, qualidade, etc. E assim por diante.

Além disso, há o *trade-off* das relações com o mercado convencional, rapidamente detectado pelo PAR na RGT: insumos que não são produzidos por membros dos clubes precisam ser comprados com moeda convencional, enquanto o produto produzido com os insumos será trocado por moeda social; estabelece-se aí uma necessária – e difícil – relação de câmbio entre uma moeda e outra...

¹⁹⁷ Isto, de fato, ocorreu. Existindo uma moeda de troca, num mercado em que participam milhares de pessoas (como no caso das *redes de trueque*), torna-se quase impossível estabelecer mecanismos de controle que evitem que os agentes usufruam as vantagens que a reserva de valor pode proporcionar em termos de liquidez e de oportunidades.

Mas se os clubes de trocas constituem um exercício pedagógico sobre a moeda e suas co-relações políticas no interior da sociedade, convém ressaltar que este não é seu objetivo. Para as pessoas que deles participam, o objetivo concreto – que de fato, se realiza então sob uma interessante “pedagogia da moeda” – é melhorar sua qualidade de vida, tendo acesso a produtos e serviços que não teriam se fossem comprá-los no mercado convencional. O que o clube de trocas lhes permite (o que também é o caso do comércio justo) é a realização de suas mercadorias, isto é, a troca de sua produção por moeda, e de moeda, pela produção de outrem.

A rigor, isto não tem nada de diferente do capitalismo ou de qualquer outra forma de mercado pré ou pós-capitalista. Aquilo que caracteriza o capitalismo – suas relações sociais de produção e seu tipo específico de propriedade sobre os meios de produção – permanece intacto. Isto explica porque tantas empresas participaram dos clubes de trocas no auge do *trueque* na Argentina e talvez até explique, também, porque o Estado, que deveria ser o guardião da moeda nacional, participou de alguma forma (com apoios, estruturas, propostas de regulamentação legislativa, etc.) do processo.

Igualmente, o comércio justo tem limites importantes. À medida que há um mercado nos países centrais para produtos “socialmente corretos”, e que esses produtos podem ser acessados por mais de uma instituição intermediadora, parece provável que se estabeleçam processos de concorrência entre essas instituições, diante de dificuldades de coordenação entre elas, ou ainda em função de práticas de comércio mais “flexíveis” (menos solidárias) de parte de alguma(s), ou mesmo que os produtores, de alguma forma, induzam este processo ao escolherem alguns intermediadores em detrimento de outros.

Porém, como já foi afirmado, tanto uma quanto a outra ação produziram e produzem resultados concretos e importantes sobre a vida de centenas de milhares de pessoas na América Latina. Os clubes de trocas foram e continuam sendo, em muitos lugares, a oportunidade de muitas pessoas melhorarem sua vida através de um mecanismo simples de mercado, ainda que com todos os limites apontados. E sem as iniciativas do comércio justo na Europa, muitas iniciativas de economia solidária na América Latina não teriam podido se consolidar.

Ambas as ações constituem, sim, espaços de comercialização para as iniciativas de economia solidária, mas a expansão de ambas – clubes de trocas ou comércio justo –, além de

não dispor das estruturas necessárias para um crescimento sem entraves da economia solidária como um todo, permitindo abarcar o conjunto das iniciativas, não parece apontar para relações significativamente diferentes das que existem hoje. Numa hipótese esgarçada, em que os clubes de trocas houvessem se expandido para o conjunto da população argentina, por exemplo, a diferença fundamental que existiria entre o arbolito e o peso, e entre o PAR¹⁹⁸ e o BCRA, estaria na relação de controle que a sociedade poderia exercer, num caso e no outro. E é importante frisar que isto não seria pouca coisa. Mas não se alteraria substantivamente a situação das iniciativas de economia solidária em relação às empresas convencionais.

E por outro lado: qual o tamanho do mercado do comércio justo? Quantos cidadãos europeus, por quanto tempo, estão dispostos a pagar mais caro pelos produtos que consomem? E quantos cidadãos europeus, dentre aqueles que desejam participar do comércio justo, podem fazê-lo, agora e no futuro?

Em resumo: os clubes de trocas e o comércio justo são oportunidades importantes para as iniciativas de economia solidária, mas têm limites objetivos em relação à possibilidade de consolidação de um mercado amplo e suficientemente estruturado, que permita garantir a viabilização da maioria da IESs.

Permanece aqui, ao que parece, a contradição fundamental entre produzir sob relações solidárias e operar num mercado capitalista, o que significa a necessidade de buscar espaços de comercialização nele.

A realização de feiras e a constituição de espaços específicos para a comercialização de produtos da economia solidária parecem ser iniciativas igualmente importantes, mas igualmente limitadas.

As feiras costumam ter razoável sucesso, dependendo da qualidade dos produtos apresentados. Mas são pontuais: ocorrem apenas eventualmente, e os consumidores que a elas acorrem o fazem não como uma rotina de compras, mas como uma atividade de “turismo de consumo social”: aliam passeio, compras e consumo solidário. Isto é logicamente positivo para todos – produtores e consumidores –, mas evidentemente insuficiente para os primeiros.

¹⁹⁸ Desde que ele não houvesse se burocratizado e se descolado das decisões assembleárias.

Os espaços permanentes de comercialização, por outro lado, permitem esta “rotina”, isto é, a frequência física ao espaço sempre que há uma necessidade a ser atendida. Entretanto, ela pode significar desperdícios de tempo e de recursos por parte dos que mais precisam, ou seja, dos cidadãos comuns: ele terá de deslocar-se à “loja solidária” para comprar “produtos solidários”, e à loja convencional para comprar os produtos que não encontrou na loja solidária. Ora, este é o princípio básico das grandes redes de supermercados (assim como o era nos grandes armazéns de antigamente): quantidades adequadas, qualidades garantidas, preços competitivos.

A alternativa, então, seriam as cooperativas de consumo? Em parte, talvez. Embora do ponto de vista da comercialização tenha havido experiências exitosas (El Hogar Obrero, Coop, etc.), como já se viu, não se trata de iniciativas de economia solidária: são empreendimentos em que o trabalho segue sendo assalariado, portanto alienado, etc. A relação entre produção e consumo continua sendo permeada por simples relações de troca em que não há mudanças substantivas em torno das relações sociais de produção capitalistas. Em outras palavras: a diferença, nesses casos, entre a cooperativa de consumo e os hipermercados S/A é a quantidade de quotas/ações a que os proprietários podem aceder.

O mesmo comentário vale para as experiências de crédito. Embora a configuração interessante que o Banco Credicoop, em Buenos Aires (e em toda Argentina), acabou adotando, a partir da participação ativa das caixas de crédito ligadas ao IMFC, ou do Sistema CRESOL, no Brasil, os funcionários das iniciativas estão na mesma condição que os bancários do sistema privado¹⁹⁹. Além disso, as outras iniciativas produtivas (ou de consumo, ou de auto-construção), continuam dependendo diretamente, em termos de crédito para seu financiamento, das instituições bancárias comuns, ou da solidariedade representada por fundos privados, ou do Estado. Apesar das (poucas) experiências entre os bancos cooperativos uruguaios

¹⁹⁹ “Las relaciones entre el BC [*Banco Credicoop*] y el personal están reguladas por el derecho privado y consiguientemente se aplica el convenio colectivo de trabajo 18/75, las normas laborales de carácter general, así como los reglamentos internos de la entidad. El 60% del personal del banco está afiliado a la Asociación Bancaria y el BC integra en sus estructuras comisiones gremiales regionales. [...] Hasta 1998, en los congresos nacionales realizados por la Asociación Bancaria, la subcomisión sobre banca cooperativa destacó por parte del BC el trato ‘considerado y respetuoso del derecho de sus trabajadores a lo largo de su historia’. [...] Sin embargo, desde 1998 la asociación considera que la entidad adoptó ‘actitudes con sus trabajadores que consisten básicamente de proceder indebidamente discriminatorios en materia de remuneraciones y demás recompensas, que resienten la unidad y solidaridad que debe existir entre todos los empleados.” (VUOTTO: 2004, p. 71)

e a FECCOVI, por exemplo, o fato é que os bancos cooperativos, por força de sua estrutura análoga à dos bancos comerciais (isolados de outras alternativas econômicas e sob condições de mercado oligopolístico etc.) não conseguem oferecer produtos e linhas de financiamento de acordo com as demandas das iniciativas.

Em outras palavras: não há iniciativas financeiras constituídas *a partir* dos empreendimentos produtivos ou de consumo e nem tampouco *para* os empreendimentos, de forma que lhes permitissem autogerir o capital-dinheiro que circula no interior e no entorno de suas iniciativas.

3.1.2. O paradigma Mondragón

A pergunta então é: há alternativas experimentadas em termos de viabilização econômica de iniciativas de economia solidária em que a consolidação dos empreendimentos lhes tenha permitido escapar à instabilidade crítica típica das pequenas empresas em economias oligopolizadas?

A resposta é: em parte, sim. As cooperativas iniciadas em Mondragón (província de Guipuzcoa, na Comunidade Autônoma Basca, Espanha), em 1955, e que hoje representam, juntas, o 7º maior grupo empresarial da Espanha – sendo parte, ainda que pequena, do grande jogo dos oligopólios mundiais –, apresentam uma trajetória relevante para pensar, sem automatismos ou transposições mecânicas, a economia solidária do Cone Sul da América.

Infelizmente, a maioria dos que estudaram a experiência de Mondragón a partir da ótica da economia solidária latino-americana não o fizeram com a devida profundidade e construíram sua análise com pouca informação (sobre sua forma de funcionamento, apenas) e em geral a partir das fontes “oficiais” (em que a iniciativa pessoal do impulsionador do processo – o Pe. José María Arrizmendiarieta – aparece como sendo a semente e o esteio de toda a experiência). Mondragón é importante para a reflexão que se faz aqui sob três aspectos-chave: em primeiro lugar, por sua história; em segundo lugar por seu êxito econômico, e em terceiro lugar por, apesar do êxito, continuar sustentando sua estrutura autogestionária, mesmo que sob

questionamentos (nem sempre bem informados e nem sempre bem intencionados) em relação a isto. Vejamos:

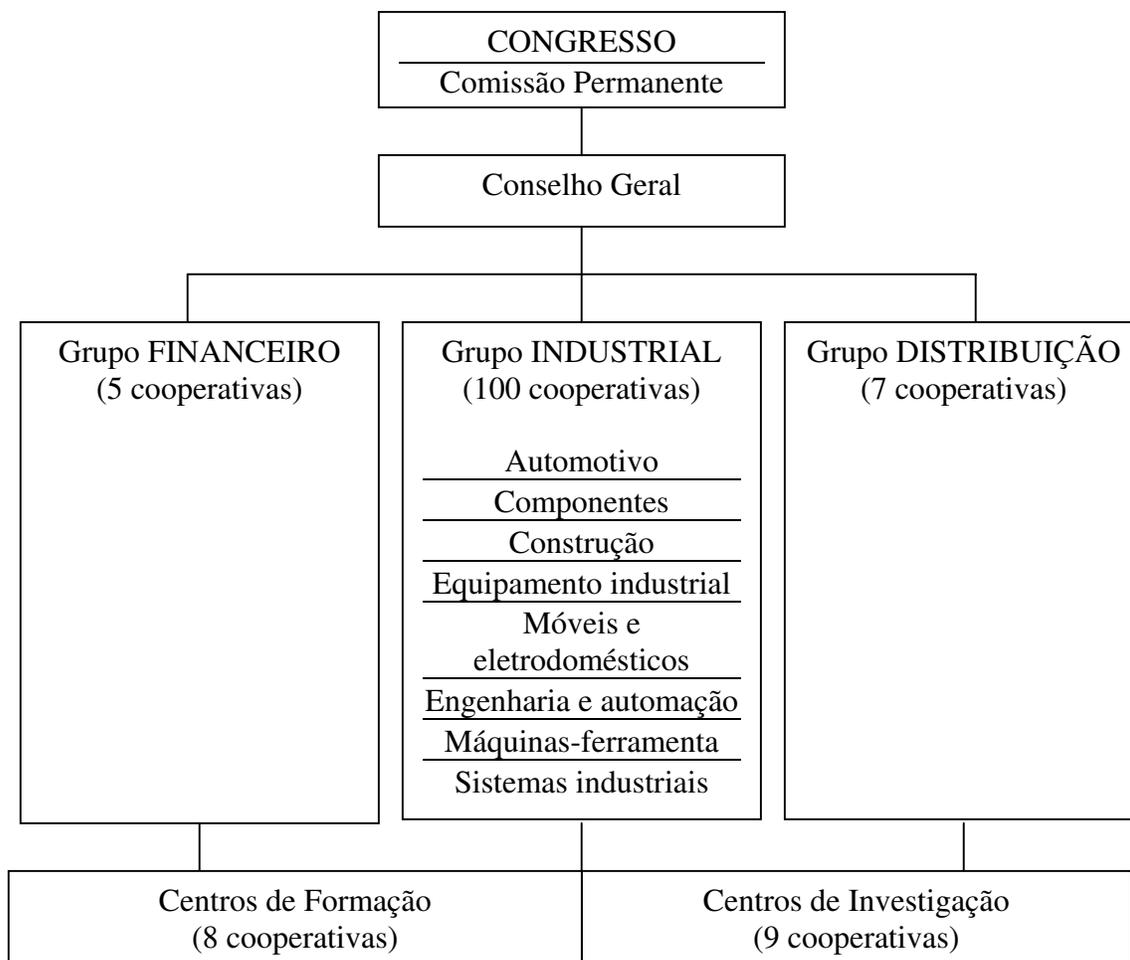
A Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) é uma “holding invertida”: ela é uma empresa com departamentos e sub-departamentos que coordenam departamentos e sub-departamentos (financeiro, de marketing, de pesquisa, social, etc.) das cooperativas. Porém, a MCC é uma propriedade das cooperativas reunidas, e não o contrário. Atualmente, são 129 cooperativas na Espanha, mais 38 plantas industriais espalhadas por quatro continentes, somando aproximadamente 71 mil postos de trabalho, sendo 49% na Comunidade Autônoma Basca, outros 39% no resto da Espanha, e mais 12% nas plantas fora da Espanha²⁰⁰.

Do ponto de vista da distribuição dos postos de trabalho entre os setores econômicos, 47,5% são postos de trabalho industriais (onde estão contatadas as cooperativas de P&D), 47,5% estão nas redes de distribuição, 3,5% no setor financeiro (que inclui banco, seguradoras e fundo de pensões) e 1,5% em atividades “corporativas” (assessorias, consultorias e coordenação & planejamento). O faturamento total das cooperativas de Mondragón alcançou, em 2004, €10,5 bilhões, e outros €12 bilhões foram movimentados pelo setor financeiro. Eroski – a cooperativa de trabalho que vertebra o grupo de distribuição – tem 12,3 mil trabalhadores-proprietários (e 357 mil sócios-consumidores) e possui 1.199 pontos de venda na Espanha (entre hipermercados, postos de gasolina, perfumarias, agências de viagem, *fast food* e outros), além de outros 38 pontos nas províncias bascas da França²⁰¹. O gráfico abaixo representa uma cópia (traduzida) do organograma apresentado por MCC em seu sítio web:

²⁰⁰ As plantas localizadas fora da Espanha (38 indústrias) não são cooperativas, mas empresas de propriedade das cooperativas-matrizes espanholas ou da própria MCC. Objeto de intensa polêmica, este tema será tratado nas páginas seguintes.

²⁰¹ Todas as informações: fonte – MCC. Disponível em <<http://www.mcc.es>>. Acesso em 04/01/2006.

Gráfico 9 – Organograma da estrutura de empresas de autogestão e cooperativas vinculadas à
MCC



Fonte: MCC. Disponível em <<http://www.mcc.es>>.

Nota:

- não estão incluídas as empresas fora da Espanha.
- os centros de formação incluem duas escolas politécnicas e uma universidade.

Generalizando, pode-se dizer que são cifras que despertam a curiosidade e o interesse da maioria dos empresários capitalistas, ao mesmo tempo em que fazem brotar a desconfiança da maioria dos militantes da economia solidária. Um certo sentimento de que “algo tão grande e envolvendo tantos recursos não pode ser parte de uma economia ‘solidária’ ”.

Mas as cooperativas de Mondragón são – todas, explicitamente – cooperativas de trabalho, ou configuradas segundo o modelo das cooperativas de trabalho (muitas delas adquiriram outras formas jurídicas em função de estratégias de expansão). A rede de hipermercados e de comercialização “Eroski” possui sócios-consumidores, mas os sócios-proprietários, que são os donos e os controladores da empresa, são os seus trabalhadores. Apenas como ilustração, o sítio web da Eroski apresenta uma “lista de vantagens” para quem trabalha na empresa, e apesar do carácter oficial da informação, ela deve ser interpretada como algo que produz significados sobre sua comunidade:

“Trabajadores y propietarios.

GRUPO EROSKI tiene como carácter diferenciador el hecho de que la participación en la propiedad, la gestión y los resultados se encuentra en manos de los trabajadores propietarios. El origen cooperativista del Grupo es el que imprime carácter a nuestro modelo participativo. Se extendió desde 1998 a la plantilla de trabajadores de nuestros Hipermercados a través de GESPA (Gestión en la Participación). Esta es una experiencia inédita en España que traslada a una sociedad anónima la voluntariedad de sus trabajadores de ser propietarios de la empresa. 1.430 nuevos propietarios se han incorporado este año completando la cifra de 12.298 propietarios trabajadores.

Ser socio trabajador en el GRUPO EROSKI significa: - Tener empleo seguro - Ser propietario. Participar del Capital Social de la empresa. - Participar del reparto de los resultados económicos. - Intervenir directamente de las decisiones empresariales, eligiendo o siendo elegido para formar parte de los diferentes órganos de gestión que configuran nuestra organización democrática interna. En estos momentos somos 12.298 los trabajadores propietarios del Grupo.”²⁰²

A “Caja Laboral” – o banco cooperativo – é uma experiência muito interessante, do mesmo tipo.

“When the Caja Laboral Popular began operating in 1960, it employed two people. Within the next quarter-century, it had grown to become one of the most profitable savings institutions in Spain and was playing a central role in strengthening the Mondragón complex. [...]

The General Assembly of the Caja is structured so as to represent the interests of the cooperatives it serves, as well as those of its own worker-owners, who are outnumbered two to one. [...] The governing council has twelve members, eight representing the cooperatives and four representing workers in the Caja.” (WHITE; WHITE: 1991, p. 68)

²⁰² Disponível em <<http://www.eroski.es/eroski/>>. Acesso em 10.11.2005.

Nas empresas e cooperativas de Mondragón cada sócio tem um voto na assembléia geral. No Congresso da MCC, que se realiza ordinariamente a cada quatro anos, mas que costuma ter edições extraordinárias, os sócios das cooperativas são representados na proporção de 1 delegado para cada 30 trabalhadores.

O esquema de ganhos é simples e também é comumente objeto de críticas. O *salário* (retirada mensal) básico é igual ao piso do acordo sindical do ramo profissional em que está situada a cooperativa. O teto, na cooperativa, é de 6 vezes o valor do básico. Evidentemente, há muita distância entre o salário mais baixo e o mais alto do conjunto das cooperativas (digamos, entre o salário básico de um trabalhador do setor comercial e o de um gerente de uma empresa do setor de P&D).

Comparações automáticas entre Mondragón e as iniciativas de economia solidária da América Latina, evidentemente, são inconsistentes. A dimensão própria do complexo, as condições econômicas e sociais em que opera, sua dinâmica interna, etc., estão muito longe das condições atuais da IESs das cidades aqui analisadas.

Entretanto, quando se atenta para as características e para a história de Mondragón, é possível apreender elementos que permitem estabelecer parâmetros de reflexão sobre a experiência basca. E a melhor forma de empreender este percurso parece ser através da sua história, que será abordada, aqui, de forma muito sintética.

Aparentemente, tudo começou em 1955, com um grupo de cinco jovens técnicos que trabalhavam nas empresas da região (especialmente na “Unión Cerrajera” – uma fábrica de cofres e fechaduras que era a maior e principal empresa da pequena cidade de Mondragón), e que eram egressos da Escuela Profesional, que havia sido fundada pelo Pe. Arrizmendiarieta em 1943. Eles se reuniram e compraram a planta de uma pequena fábrica de fogões e aquecedores que estava em processo de quebra, e convidaram os trabalhadores da fábrica a formarem com eles uma cooperativa.

Este é um ponto-chave da história, que se abre a seguir “à jusante e à montante”, no tempo. A pergunta crucial é: por que uma cooperativa? Por que os sócios não se reuniram e, com a experiência que tinham do trabalho nas empresas capitalistas, não abriram uma S/A ou uma companhia limitada?

Embora nesta parte da história, da “nascente à jusante” pudesse remontar ao século XV²⁰³, voltaremos apenas algumas décadas.

O País Basco, já no século XIX, tinha uma secular tradição de luta política e liberal. O nacionalismo basco – republicano e liberal, influenciado pela maçonaria – lutava contra a monarquia absolutista espanhola. Na virada dos 1800 aos 1900, o movimento operário irrompeu na cena política, sob influência socialista (de corte cristão, mais moderado, ou de corte anarquista, mais radical), tornando o País Basco um dos centros da luta sindical e socialista na Espanha. E Mondragón, com apenas 3 mil habitantes, era uma cidadela operária, com lutas e manifestações freqüentes (KASMIR: 1999).

Quando, poucos anos após a proclamação da República (1930), a Frente Popular – uma coalizão de partidos e movimentos de esquerda, que chegou ao poder (1934), vencendo as eleições – iniciou um processo de autonomização relativa das províncias, o movimento operário basco tomou a frente de uma ampla aliança regional que visava sustentar o governo e sua política de transição ao socialismo, e ao mesmo tempo garantir as liberdades culturais nacionais/regionais²⁰⁴.

Quando o General Francisco Franco e a aliança conservadora iniciaram a guerra civil (1936), o País Basco tornou-se um bastião do republicanismo popular. O jovem José María Arrizmendiarieta, seminarista e estudante de filosofia por esta época, tornou-se soldado-jornalista do exército republicano basco, a serviço do governo socialista da Frente Popular (1936) (LEIBAR; ORMAECHEA; 1993).

Por esta época, os traços centrais da visão de mundo do Pe. Arrizmendiarieta já começavam a se definir. Seus principais biógrafos, mais tarde, situariam as raízes do seu pensamento na busca da síntese de três vertentes: o socialismo utópico europeu do século XIX (Robert Owen, especialmente), a doutrina social da Igreja e o marxismo.

“Uno de los temas en que Don José María ha incidido repetidamente, y sobre el que más preocupación mostraba en los últimos meses, posiblemente sea el de la ‘revolución’, ‘nuestra revolución’, según su expresión.[...]”

²⁰³ Para uma análise mais detalhada, ver Kasmir (1996) e Cruz e Cardoso (2004).

²⁰⁴ Isto significava, por exemplo, devolver às províncias o direito de falar sua língua nativa, ostentar símbolos regionais e promover a cultura local. As principais províncias onde esta questão era muito forte eram a Catalunha, o País Basco e a Galícia. E foi onde depois, durante a guerra civil, o exército republicano, defensor do governo eleito da Frente Popular, obteve mais apoio.

Contrariamente a lo que acontece en sociedades estables, Don José María estima que el hombre de hoy – más concretamente el hombre de Euskal Herria [*do País Basco*] – siente como jamás lo ha sentido la absoluta no viabilidad del actual orden social y político.

Subrayaba machaconamente que es el momento de los ‘revolucionarios’. El hombre de Euskadi no solamente tiene conciencia de que la organización que le han impuesto y los valores oficiales en la que descansa están en crisis, sino que él mismo se encuentra amenazado por una profunda crisis.

Las múltiples utopías que han aparecido en el presente de Euskadi constituyen hechos evidentes de que se ha llegado no sólo a un momento de crisis, sino de ruptura.

Frente al modelo de revolución ciega y violenta, Don José María introduce el concepto de ‘proceso transformador y revolucionario’. La promoción de oportunidades culturales y profesionales, la propiedad social, las estructuras empresariales autogestionadas... constituyen la acción del proceso de revolución.

El proceso revolucionario ni es ciego ni determinista. Son los hombres, los colectivos de las empresas, los vecinos del barrio, los profesores y alumnos en las instituciones educacionales, los pueblos, las comarcas, las regiones, etc. quienes deben permanecer como verdaderos protagonistas, y agentes del proceso dirigiendo y controlándolo en forma solidaria, sin aceptar dirigismos e imposiciones externas.

El protagonismo de los colectivos exige una articulación de los esfuerzos de todas las personas y grupos comprometidos en el proceso, la socialización de las fuentes económicas y financieras tanto en la vertiente del ahorro como en la del crédito, así como la implantación creciente de la propiedad social.” (ARROYABE apud LEIBAR; ORMAECHEA: op.cit., pp. 30-31)

Terminada a guerra, Don José María é preso, julgado e indultado. Pronto para transferir-se para Louvaine (Bélgica) para um mestrado em sociologia, seus planos são interrompidos por ordens eclesiásticas superiores, que o destinam a paróquia de Mondragón.

Lá, envolve-se com o trabalho junto à juventude católica, em meio a uma crise econômica e social sem precedentes, de elevado desemprego e estagnação econômica, resultante da guerra civil e do “garrote” (aperto político e econômico) imposto por Franco às províncias que haviam sido majoritariamente republicanas. Como forma de combater o desemprego, funda uma escola profissional (cujo nome era precisamente este – “Escuela Profesional”), de onde saíam – sob a marcante influência de Arrizmendiarieta, o quê se seguiria após a conclusão do ciclo de estudos – os cinco jovens que fundariam em 1956, junto com os trabalhadores da antiga fundição *Arrazate*, a ULGOR, a primeira cooperativa (MCC: 2000).

E aqui, inicia-se a história “à montante” do momento-chave da formação da ULGOR. Desde sempre, o Pe. Arrizmendiarieta atuou com os iniciadores do processo, sempre pensando estrategicamente, com eles, os passos seguintes.

Operando num mercado nacional fechado e incorporando as técnicas mais avançadas de produção para a época, que haviam sido estudadas na Escola Profissional e experimentadas por seus egressos em sua rápida passagem pelas firmas capitalistas da região, a ULGOR alcançou um rápido sucesso econômico e financeiro. Isto lhe permitiu financiar a abertura de mais 11 (onze) cooperativas nos três anos seguintes. Foi então (1959) que se decidiu abrir a Caja Laboral Popular, a fim de garantir a independência das cooperativas frente ao crédito bancário convencional. Os depósitos bancários das cooperativas e as cadernetas de poupança dos cooperados (que eram já cerca de 500) dirigiram-se à Caja Laboral, que utilizava os recursos como *funding* para estratégias de expansão. Os créditos eram concedidos prioritariamente sob estudos técnicos, e não necessariamente sob garantias patrimoniais ou financeiras dos tomadores.

Logo a seguir, diante dos obstáculos apresentados pelo Estado para que os cooperados contribuíssem para a previdência social estatal (não eram trabalhadores, era o argumento), as cooperativas fundam Lagun-Aro, o fundo de pensões, o que também reforçou a capacidade de investimento da Caja Laboral. Em 1962 a Escola Profissional tornou-se a Escola Politécnica que em 1966 deu origem, através de seus egressos, à ALECOOP, uma cooperativa de P&D que passou a trabalhar no desenvolvimento de inovações de produtos e de processos para as cooperativas já instaladas.

As dificuldades encontradas para a comercialização dos produtos das cooperativas começaram a ser suplantadas com a fundação de sua já citada cooperativa de distribuição: Eroski, em 1969. O esquema era simples: Eroski funcionava como um supermercado comum, que vendia uma grande variedade de mercadorias: as produzidas pelas cooperativas, de forma privilegiada, e outras mercadorias, de outras empresas, numa estrutura clássica de supermercado de varejo. O compromisso da Eroski com os produtos das cooperativas levava os trabalhadores das cooperativas, por sua vez, a comprarem nas lojas da Eroski, que além disso disputava mercado com outras empresas, capitalistas.

Durante a década de 70 iniciaram-se algumas experiências de trabalho em rede, a partir de circunscrições territoriais (*grupos comarcales*). A idéia era evitar a concorrência inter-cooperativa, estabelecer sinergias a partir da mútua colaboração e potencializar a presença das empresas no mercado nacional.

Mas, com a abertura do mercado espanhol em 1982, as cooperativas entraram em crise. A invasão de produtos estrangeiros, o desemprego e a retração do mercado espanhol levaram ao fechamento de muitas unidades, e em muitas cooperativas as assembléias tiveram que decidir critérios de enxugamento dos quadros a fim de evitar a quebra. Muitas foram obrigadas a realizar chamadas extras de capital a fim de cobrirem prejuízos de exercício.

Foi então, já sem o Pe. Arrizmendiarieta (que falecera em 1976), que uma reviravolta se processou.

“Frente a la crisis, las cooperativas fueron desafiadas a una lectura de coyuntura que pudiera prever el futuro a fin de re-orientar sus acciones.

Tres elementos se destacaron en este análisis:

1. la creciente internacionalización del capital y la necesidad de enfrentar la competencia en términos mundiales, una vez que sus competidores en España estaban sólidamente instalados en muchos mercados extranjeros;
2. las dificultades crecientes de supervivencia de las empresas menores ante la mega-concentración de capital, tendiendo a la oligopolización mundial;
3. las exigencias cada vez mayores de inversiones en I+D [*P&D*], obligando a las empresas a un ritmo acelerado de acumulación para hacer frente a esta exigencia.” (CRUZ; CARDOSO: 2004b, pp. 7 e 8)

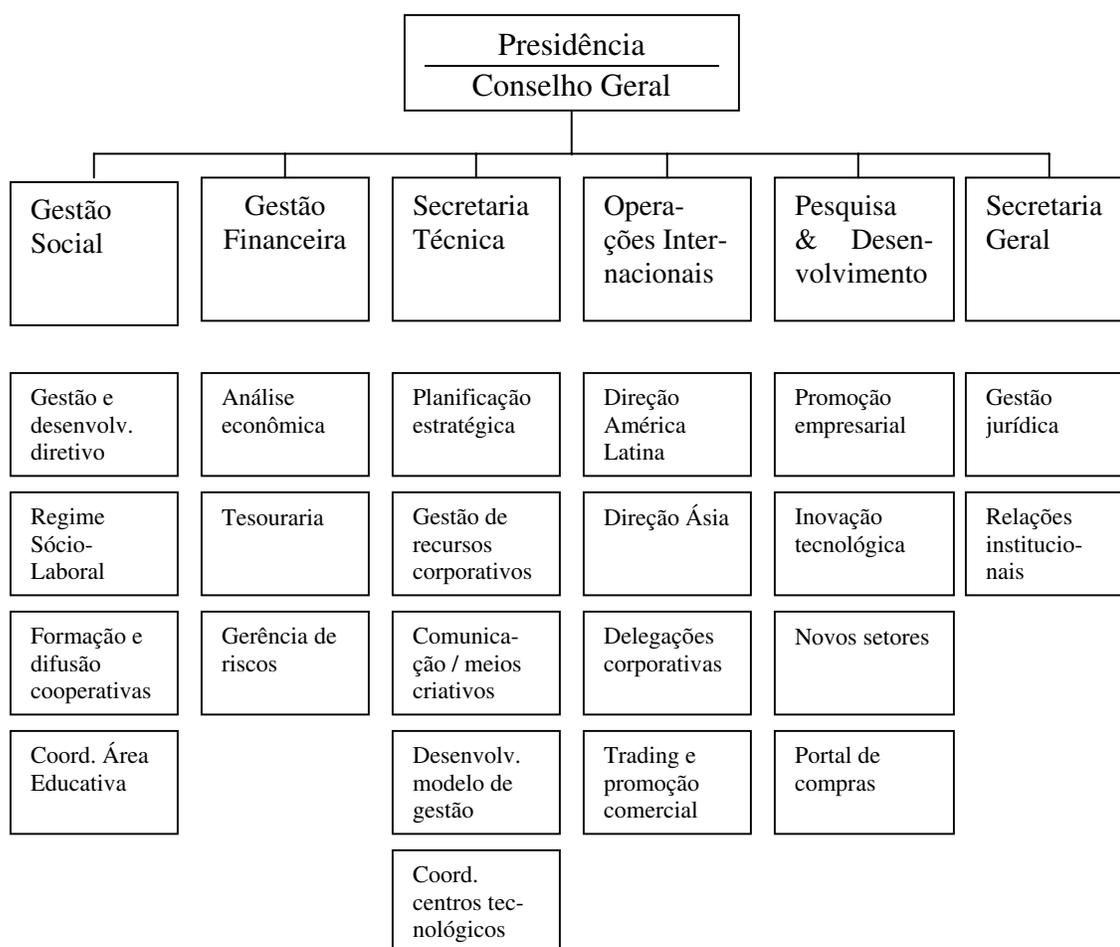
A estratégia adotada comportava as seguintes ações:

- a) um enxugamento dos custos, com adoção de estruturas integradas de assessoria, consultoria, planejamento e coordenação: era a fundação da Mondragón Corporación Cooperativa.
- b) a integração das cooperativas em grupos de produção e ramos de serviços, com a conseqüente planificação integrada dos processos de produção e de expansão;

- c) a adoção de uma estratégia de re-conversão de capital intercooperativa, com intervenção para acompanhamento, por parte dos quadros técnicos da corporação, sempre que unidades apresentarem problemas econômico-financeiros;
- d) a obrigatoriedade de planejamento de expansão com re-alocação de recursos humanos, toda vez que se apresentarem situações de excedentes de trabalho;
- e) uma aposta redobrada no campo da inovação tecnológica, com o projeto de abertura de novos centros de pesquisa, de novas instituições de ensino médio e de uma universidade;
- f) uma estratégia de expansão internacional, a fim de confrontar os concorrentes globais das cooperativas.

Em relação a este último tema convém um rápido comentário, pois uma das maiores críticas a Mondragón, que tem servido de argumento para questionar o caráter “cooperativo” das empresas, é a forma de propriedade que adquiram as empresas no exterior.

Gráfico 10 – Estrutura administrativa do Conselho Geral da MCC



Fonte: MCC (2000).

Antonio Cancelo, que foi presidente da MCC entre 1996-2000, numa conferência realizada no IMFC em Buenos Aires, em setembro de 2003, explicava que a abertura das empresas no estrangeiro havia sido um imperativo da concorrência global, e que abrir plantas industriais fora do país de origem do capital de investimento tinha muitas complicações: de ordem legal (é possível a abertura de uma cooperativa subsidiária de outras cooperativas estrangeiras?), de ordem de recursos humanos (os trabalhadores do lugar têm uma cultura cooperativa? Estão preparados para participar de algo como a MCC?) e de ordem de associação

de capital (os trabalhadores-sócios teriam condições de integralizar quotas-partes? De compreender com clareza o funcionamento do processo?). Mesmo assim ele sublinhava a preocupação de estabelecer processos de co-gestão nas plantas do exterior. E, finalmente, no último congresso da MCC foi aprovada uma moção que encaminha experiências de cooperativização de empresas no exterior – uma delas é a Fagor Ederlan Brasil (em Extrema, Minas Gerais) – a fim de avaliar as possibilidades de uma mudança mais profunda a longo prazo.

Uma outra crítica importante diz respeito à burocratização produzida pela formação da MCC, com a perda da autonomia e da participação democrática dos trabalhadores nas cooperativas (KASMIR: 1996). Pode-se fazer duas observações a este respeito. A primeira delas é fundamental: como enfrentar o *trade-off* entre concorrência capitalista e autogestão solidária? A resposta pacientemente construída por décadas a fio por Don José María Arrizmendiarieta continha uma única expressão: mediação. Ou seja: é necessário criar formas de estrutura e de ação que permitam adaptar-se às exigências das conjunturas específicas, mas preservando sempre os princípios estabelecidos.

Neste caso, a pergunta subsequente é: existem os canais normativos internos que garantem a participação e o controle das empresas pelos trabalhadores e esses canais funcionam ou podem funcionar se forem acionados? A resposta é: sim, eles existem. Eles estão garantidos no conjunto das normas internas da MCC, que foram votadas pelos sucessivos congressos de trabalhadores.

Uma terceira observação é bem mais pragmática: poderiam as cooperativas sobreviver sem adotarem uma estratégia de confronto competitivo em relação aos oligopólios capitalistas? E a resposta é igualmente simples: muito provavelmente, não, por tudo que a teoria econômica já foi demonstrou em relação às condições de concorrência em mercados oligopolísticos.

Finalmente: as iniciativas de economia solidária de São Paulo, Porto Alegre, Buenos Aires e Montevideu teriam algo a aprender com uma experiência que hoje é tão díspar em relação às suas realidades?

Em primeiro lugar, Mondragón não nasceu da maneira como é, e a Espanha não era, então, o que é hoje. Obviamente, *não* se compartilha, aqui, a idéia de que o desenvolvimento

tem um caminho a seguir e que aqueles que chegaram na frente são o exemplo para os que vêm atrás. Mas a estratégia basca não se deteve a modelos e nem estabeleceu limites para a mudança, afora seus próprios princípios. Se a Espanha e a Europa mudaram, Mondragón também mudou, mas não percorreu o mesmo caminho; acompanhou tendências, como se andasse por um trilho paralelo, acompanhando em separado a trajetória da economia. Assim, a trajetória da experiência basca, portanto, parece transitar na *mediação* entre *princípios*, de um lado, e *estratégias adaptativas*, de outro. E desta mediação nasce a longevidade e o êxito da sua experiência.

Em segundo lugar, é importante notar que a gênese de seu processo – num desacordo parcial com a história “oficial” de Mondragón – teve, de fato, a marca do caráter obstinado e inteligente de Don José Maria, mas ele foi possível em função da presença de valores sociais que estão na origem, também, da economia solidária do Cone Sul: solidariedade dos trabalhadores, anti-capitalismo, mobilização social, socialismo, democracia participativa, etc.; valores herdados de uma luta política intensa e sangrenta, daquela que foi talvez a maior guerra civil da Europa no século XX.

Por fim, como eles mesmos dizem, é uma experiência “em aberto”. Ela pode degenerar-se, pode manter-se em sua estratégia de mediações, pode engessar-se e morrer. Mondragón, tampouco, é o paraíso do cooperativismo autogestionário e solidário, como nenhum lugar o é, porque as relações entre seres humanos são contraditórias, conflituosas; mas as relações sociais que institui e sustenta são flagrantemente diferentes das relações sociais capitalistas, e seus efeitos políticos são também visíveis (embora aqui não seja o espaço para esta discussão específica²⁰⁵).

Estratégias de sobrevivência de iniciativas autogestionárias em meio a mercados oligopolísticos é o tema desta seção. Para construir uma microeconomia das iniciativas de economia solidária, parece que conhecer e discutir a experiência de Mondragón, com um mínimo de profundidade, é ilustrativo, pedagógico e necessário.

²⁰⁵ Apenas a título de observação, Mondragón e Guipúzcoa foram e continuam sendo uma fortaleza do nacionalismo popular basco. Os militantes políticos que trabalham nas cooperativas e que participam ativamente da política se dividem em dois blocos, segundo Kasmir (1996). De um lado, os quadros executivos, em geral, militam no Partido Nacionalista Basco, social-democrata e autonomista (nacionalista); os militantes operários, de modo geral, alinhavam-se ao Herri Batasuna (Unidade Popular), socialista e nacionalista radical, aliado político-institucional da ETA (*Euskadi ta Askatasuna* – Pátria Basca e Liberdade). Em Mondragón, particularmente, o Herri Batasuna teve a maior bancada do parlamento local durante quase vinte anos...

3.1.3. Possibilidades, alternativas, campos de estudo

Três campos de análise, aqui abordados, permitem – a partir do seu cotejo – estabelecer algumas reflexões sobre a microeconomia das iniciativas de economia solidária. São eles: a teoria da concorrência sob mercados oligopólicos; a experiência atual das iniciativas de economia solidária das cidades estudadas; a experiência basca de Mondragón.

Estas reflexões, por sua vez, podem ser agrupadas sob duas ordens de análise transversal aos processos: os *princípios de funcionamento* dos empreendimentos; e as mediações internas para a formulação de *estratégias adaptativas* em relação ao mercado capitalista.

Por fim, pode-se ainda delimitar três áreas de ação das empresas em que essas três ordens de análise podem ser estudadas: (1) os processos de gestão (o que inclui o trabalho necessário para a organização do consumo); (2) o emprego das tecnologias; (3) as estratégias de comercialização e de crédito (financiamento).

3.1.3.1. Os processos de gestão

A priori, o princípio de funcionamento elementar das iniciativas de economia solidária, por definição, é a primazia do trabalho sobre o capital. Isto se expressa nos processos produtivos e de gestão, pelo compartilhamento das tarefas e das funções; pelo controle coletivo dos tempos, espaços e recursos disponíveis; pelo processo coletivo de tomada e de controle do cumprimento das decisões; pelo compartilhamento da propriedade sobre os meios de produção; pela repartição de seus resultados.

A presença das iniciativas no mercado capitalista – sejam elas cooperativas populares, empresas recuperadas, cooperativas de habitação, iniciativas de consumo, etc. – obriga esses empreendimentos a participar do circuito de valorização do capital, concorrendo com outras empresas, a fim de manter vivas as condições de controle da propriedade (autogestionário) do capital a que elas se propuseram. E isto exige a adoção de mecanismos de produção que viabilizem economicamente os empreendimentos, como (1) a adoção de determinados ritmos, (2) a aceitação das regras de mercado em relação a preços e concorrência (o que significa que muitas vezes os trabalhadores das firmas convencionais “percam” enquanto os trabalhadores autogestionários “ganham”...), (3) a idéia de instabilidade permanente, (4) o crescente aumento

da composição orgânica do capital (o que significa a necessidade de investimentos cada vez mais freqüentes em maquinário e a redução relativa do trabalho humano no processo produtivo), gerando excedentes de trabalho, etc.

O que diferencia as iniciativas de economia solidária das empresas convencionais, diante destes imperativos? A autogestão. O fato simples e direto de que o trabalho e o produto dos trabalhadores não estão alienados a ninguém (ou seja: que pertence a eles, aos próprios trabalhadores). É a relação de apropriação e de participação democrática das decisões que potencializa a implicação dos trabalhadores com o processo produtivo. É a consciência de que a sua associação é que lhes permite concorrer sob condições menos desvantajosas em relação às firmas capitalistas (sejam elas uma fábrica, uma empreiteira ou um supermercado) do que o fariam se trabalhassem de forma isolada, e de que o resultado econômico do trabalho será recompensado na medida da capacidade de concorrência do empreendimento.

Para a democratização da gestão, há duas preocupações que convergem para impor barreiras à autogestão.

A primeira delas é a estrutura de tomada de decisões dos empreendimentos. Nas iniciativas observadas, entretanto, esta talvez seja a questão melhor resolvida, no geral. Com imperfeições e problemas, os empreendimentos se estruturam para um processo democrático de decisão e é essencialmente isto, por definição, que os qualifica como iniciativas de economia solidária.

A segunda preocupação, que constitui de fato um gargalo perigoso para a dinâmica das iniciativas, é o problema da socialização e da incorporação do *conhecimento* pelos trabalhadores como elemento-chave da possibilidade da autogestão. Sem conhecimento, é simplesmente impossível (a) formar expectativas, (b) tomar decisões, (c) executar com êxito as decisões tomadas, (d) avaliar os resultados, (e) incorporar novos conhecimentos.

As IESs das cidades estudadas caracterizam-se por altos “índices” de implicação (participação) dos trabalhadores e por graves déficits de conhecimento. A demanda por conhecimento existe e se expressa constantemente, mas esbarra em múltiplas barreiras:

- o preconceito das lideranças, que oriundas muitas vezes dos movimentos sociais, olham com desconfiança (e às vezes com desdém) os

conhecimentos relacionados às técnicas de gestão econômica e financeira dos empreendimentos;

- o despreparo das instituições de apoio – cuja absoluta maioria dos quadros também é oriunda de instituições de apoio aos movimentos sociais –, que em geral estão preparadas para discutir e apoiar a formação dos grupos e a constituição de uma dinâmica de autogestão, mas que, tão pouco quanto os empreendimentos, estão familiarizadas com o conhecimento que envolve a gestão econômica e financeira (quando não desenvolvem os mesmos tipos de preconceitos, inclusive);
- o déficit de educação formal da maioria dos participantes das IESs, sobretudo em São Paulo e em Porto Alegre, o que dificulta a incorporação dos conhecimentos necessários para uma autogestão plena e efetiva.

O problema da democratização do conhecimento é central em Mondragón – o foi desde o início da experiência e continua sendo. Da Escuela Profesional à Mondragon Unibertsitatea, passando pelos centros politécnicos e pelos departamentos de qualificação e educação cooperativa das empresas, etc., ele é atacado sempre como um elemento definidor das possibilidades de sobrevivência das iniciativas. Mas é importante lembrar que, no País Basco, 98% dos jovens de 15 anos freqüentam a escola²⁰⁶...

Não se trata, apenas, de que os trabalhadores das iniciativas do Cone Sul tenham acesso ao conhecimento (o que é óbvio e urgente), mas se trata de discutir como, isto é, a forma através da qual isto será possível. Neste sentido, uma inverossímil – embora urgente – aliança entre economistas e administradores, de um lado, e agentes sociais e educadores populares, por outro, terá de constituir métodos adequados de ensino-aprendizagem desses conteúdos para os trabalhadores das IESs.

Um segundo elemento em termos de estratégias adaptativas diz respeito às condições de inter-associação dos empreendimentos, sem o quê as IESs permanecerão operando sob condições de instabilidade “super-crítica”, com baixa longevidade.

A experiência de Mondragón parece indicar três atributos importantes:

²⁰⁶ Fonte: Governo da Comunidade Autônoma Basca. Disponível em <<http://www.euskadi.net>>.

- a) as associações horizontais – com a formação de estruturas comuns de assessoria e consultoria, de pesquisa, de formação, de representação comercial e jurídica, de crédito, etc. – são estratégicas;
- b) as associações verticais – o encadeamento produtivo com a necessária complementaridade das linhas de produção, etc. – são importantes, mas devem obedecer a análises de custos que precisam ser cuidadosamente planejadas;
- c) as associações horizontais ou verticais obedecem a uma dada territorialidade e/ou disponibilidade de estruturas de comunicação e transporte.

O que isto significa para as IESs? Que não se pode construir redes ou associações “por cima”, isto é, que elas devem (1º) ser viáveis economicamente, (2º) ter objetos de ação bem definidos, claros, e com benefícios para todos, (3º) ser construídas sob um ambiente de respeito mútuo entre as iniciativas, a partir de identidades e objetivos comuns bem construídos, e (4º) começar pequenas, com pequenos gestos e ações, mas (5º) devem se ampliar o mais rapidamente possível, respeitando os condicionamentos anteriores.

Por fim, estratégias adaptativas de empreendimentos autogestionários devem levar em consideração as necessárias mediações entre a estrutura do trabalho cooperativo e o mercado de trabalho convencional. A maioria das empresas recuperadas na Argentina, por exemplo, opera sob a repartição igualitária dos resultados. Sendo esta uma decisão soberana das assembleias, não há o que discutir, mas é preciso avaliar se a incorporação de técnicos de qualificação superior, que se propõem a trabalhar sob regime de autogestão (estando submetidos, portanto, ao coletivo) pode se realizar – objetivamente – ignorando as oportunidades que o mercado de trabalho convencional oferece a eles. Mondragón, onde as diferenças existem, tem perdido quadros em função disto, o que indica que, muito provavelmente, se não existissem diferenças mediadoras, a evasão seria maior²⁰⁷. Da mesma forma, a autogestão não pode pressupor a inexistência de autoridades internas no processo de produção – coordenação de

²⁰⁷ Na já citada conferência realizada por um ex-presidente da MCC, alguém cometeu a indiscrição (muito proveitosa) de perguntar-lhe qual era o seu salário. Sua resposta foi interessante: ele disse que recebia aproximadamente 20% dos ganhos obtidos pelos presidentes das corporações espanholas que rivalizavam em faturamento e número de postos de trabalho com a MCC...

produção, supervisão de qualidade, controle de faltas e horários, etc. –, o que não significa, por outro lado, que quem deve regular o trabalho seja estas “autoridades”, mas sim o coletivo, bem como eventuais sanções devem ser julgadas e homologadas (ou não) pelo coletivo. Igualmente importante é o problema da comunicação interna, algo que é visto apenas como um instrumento de produtividade nas empresas capitalistas, e que precisa ser visto como uma função central nas IESs: sem informação a autogestão não é possível. E, por fim, é importante lembrar que, se a capacidade competitiva vincula-se diretamente à capacidade de investimentos dos empreendimentos, torna-se perigoso distribuir rendimentos entre os cooperados em níveis acima dos praticados pelas empresas concorrentes, reduzindo as margens de excedentes para reconversão.

Todos esses elementos precisam ser pesquisados, discutidos e analisados criteriosamente, e para isto é preciso que as experiências sejam conhecidas, difundidas, e comparadas entre si pelos sujeitos coletivos.

Depreende-se, deseja já, que as instituições de apoio – o que inclui os setores internos às universidades que estão dispostos a participar do processo de expansão da economia solidária – têm um papel muito importante.

3.1.3.2. Emprego das tecnologias

Retomando a discussão sobre a adequação sócio-técnica (DAGNINO: 2002; NOVAES; ASSIS; DAGNINO: 2004) nos empreendimentos solidários, e dados os limites estreitos representados pelo tratamento desta questão nas IESs das quatro cidades estudadas, cabe salientar alguns aspectos relativos às possibilidades e alternativas que se apresentam.

O conceito de adequação sócio-técnica²⁰⁸ permite remeter a questão novamente aos *princípios de funcionamento* e às *mediações* referentes às *estratégias adaptativas* das IESs ao mercado capitalista. De pronto, o conceito de adequação sócio-técnica coloca em discussão a possibilidade de que os padrões técnico-científicos de produção das iniciativas convencionais –

²⁰⁸ “[...] Conceito de AST, [aqui] concebido como um processo que busca promover uma adequação do conhecimento científico e tecnológico, esteja ele já incorporado em equipamentos, insumos e formas de organização da produção, ou ainda sob a forma intangível e mesmo tácita, não apenas aos requisitos e finalidades de caráter técnico, como até agora tem sido o usual, mas ao conjunto de aspectos de natureza sócio-econômica e ambiental que constituem a relação CTS [ciência, tecnologia e sociedade].” (DAGNINO: 2002, p.3)

mesmo aqueles característicos da chamada “especialização flexível²⁰⁹ – possam servir à construção de relações sociais de produção, no interior dos empreendimentos solidários, que por sua vez sejam caracterizados pela horizontalidade dos processos de decisão, pelo controle do trabalho e pela apropriação do conhecimento produtivo, pelos produtores diretos. Agrega ao debate, ainda, os efeitos do padrão atual sobre a natureza em geral e os recursos ambientais, especificamente, e o imperativo ético que os valores da economia solidária impõem às iniciativas em termos do emprego de tecnologias alternativas em função da preservação do meio ambiente.

Posto isto, as mediações em torno das estratégias adaptativas relacionadas às iniciativas se deparam com problemas estruturais de difícil resolução. Trata-se da necessidade de desenvolvimento de um padrão tecnológico socialmente adequado à autogestão e à preservação ambiental, num ambiente econômico dominado por tecnologias exclusivamente orientadas sob padrões técnico-econômicos que visam exclusivamente os resultados financeiros dos capitais investidos. Qual a possibilidade de que isto possa ser alcançado, se nem ao menos, até agora, a maior parte dos empreendimentos logrou apropriar-se do conhecimento técnico vigente? Existe a possibilidade de uma crítica e de uma ação crítica a esse respeito?

Em primeiro lugar, a adequação do padrão de organização do processo de trabalho à autogestão é um imperativo para as IESs. A adoção de formas de organização do trabalho fundamentadas na incorporação do conhecimento dos trabalhadores, no trabalho em equipe, nas formas criativas de relação do trabalhador com o seu trabalho, na troca permanente de conhecimentos, no processo cooperativo de resolução dos problemas técnicos, etc., são pressupostos, ao mesmo tempo, da ampliação da produtividade dos empreendimentos e da apropriação autogestionária do trabalho pelos trabalhadores²¹⁰. As inovações incrementais em termos de processos de trabalho, visando ao mesmo tempo a produtividade e o bem-estar do trabalhador, costumam estar presentes naquelas (poucas) iniciativas em que os trabalhadores se apropriaram efetivamente do controle sobre o trabalho e do conhecimento sobre o ferramental.

²⁰⁹ Marcada, por um lado, pela maior implicação dos trabalhadores nos processos de decisão, por maior liberdade em termos de criação e solução de problemas encontrados, pelo apelo ao trabalho em equipe etc.; mas por outro lado, pela subordinação do trabalho ao capital, pelos limites impostos em termos de decisão e controle da produção pelos trabalhadores, pela lógica da “destruição criativa”.

²¹⁰ A pesquisa IBASE/ANTEAG (2004) perguntou aos trabalhadores entrevistados das empresas recuperadas “qual a forma da integração/colaboração” que existia no trabalho? Dos 320 questionários respondidos, 38,43% afirmavam que ela se dava na forma de “colaboração em todos os setores”; e 53,8% informaram que a forma era: “quando um precisa, o outro ajuda”.

Sob este ponto de vista, o principal problema está nesta última condição: novamente a questão do conhecimento interfere direta e negativamente, uma vez que na maioria das iniciativas a “apropriação formal” da empresa e seu capital, pelos trabalhadores, é uma realidade, mas não o é a apropriação dos trabalhadores acerca do conhecimento técnico-produtivo. Nas empresas recuperadas é mais comum aos trabalhadores conhecerem as máquinas, conhecerem o processo e alguns deles (não todos) estabelecerem uma atitude de apropriação do conhecimento técnico. De alguma forma, isto é resultado das velhas “estratégias de resistência” do chão de fábrica, onde o conhecimento do maquinário era uma pré-condição para o menor esforço e preservação da saúde do assalariado em relação às exigências dos superiores hierárquicos. Mas nas cooperativas populares, de modo geral, esta apropriação não existe, e o processo produtivo é visto como uma única possibilidade, um único arranjo “que é o certo”.

A apropriação crítica do conhecimento sobre a tecnologia e o processo de trabalho é, portanto, um imperativo cultural preliminar para o desenvolvimento da adequação sócio-técnica nas IESs e necessita, portanto, de um esforço transformador que normalmente é tão lento e difícil, quanto urgente no atual momento...

Em segundo lugar, cabe destacar o papel que cumprem e podem cumprir as instituições de apoio a este respeito. Igualmente, a discussão sobre o problema da tecnologia – assim como o da gestão econômica – passa ao largo da maioria dos debates. Ambas precisam ser colocadas também no centro da questão, tanto quanto a construção dos mecanismos democráticos de gestão, que costumam ser o centro da intervenção social das instituições de apoio.

Do ponto de vista não apenas do debate, mas também da pesquisa aplicada, por um lado, e da formulação de uma “pedagogia da adequação sócio-técnica”, por outro lado, a contribuição que as universidades e centros de pesquisa podem aportar é essencial.

O atual estágio da economia solidária no Cone Sul está longe de permitir a constituição das ferramentas de pesquisa existentes em Mondragón e, ao que parece, o debate sobre as idéias colocadas em pauta pelo conceito de adequação sócio-técnica, apenas em germe aparece no debate da experiência basca.

Em terceiro lugar, os aspectos ambientais da adequação sócio-técnica *não* são algo que se possa “deixar para depois”, para quando as IESs atingirem uma ilusória e inexistente

“estabilidade em termos de *marketshare*” e puderem “dar-se ao luxo de pensar ecologicamente”. Se não bastam os imperativos éticos da questão, que sejam então os imperativos econômicos: neste começo de século XXI já está bastante claro que os custos das matérias-primas e insumos produzidos a partir de recursos não-renováveis caminham para a inviabilização econômica de sua utilização; em outras palavras: dentro de alguns anos elas vão se tornar tão caras que nenhuma pequena empresa ou IES poderá ter acesso a elas, sem maiores problemas. Dominar a tecnologia da produção feita a partir de recursos renováveis é um desafio para as empresas que quiserem se manter competitivas sob o capitalismo de um futuro não muito distante (se ele ainda existir).

Aqui re-aparecem, outra vez, o problema da cultura dos trabalhadores associados e o das universidades e centros de pesquisa aplicada, e sob os mesmos condicionamentos.

O desenvolvimento de formas de adequação sócio-técnica nas IESs parece pressupor, então:

- a) uma apropriação dos trabalhadores dos conhecimentos relativos à tecnologia atualmente empregadas, e a capacidade de exercício crítico em relação a elas, em direção a padrões tecnológicos adequados à autogestão e à preservação (ou ao menos à redução radical da degradação) ambiental;
- b) um esforço das instituições de apoio, especialmente das universidades e centros de pesquisa, para o desenvolvimento de alternativas tecnológicas socialmente adequadas, bem como para a construção de ferramentas de intervenção pedagógica para auxiliar o debate dos trabalhadores sobre o tema.
- c) na medida máxima do possível, construir estruturas comuns de produção e difusão de tecnologias socialmente adequadas.

3.1.3.3. Estratégias de comercialização e de crédito (financiamento)

As iniciativas levadas a cabo até aqui para garantir a comercialização de produtos da economia solidária (clubes de trocas, comércio justo, feiras e espaços específicos de comercialização, iniciativas de associação consumidores-produtores, etc.) e de crédito (crédito solidário, linhas especiais originadas de fundos públicos ou de bancos cooperativos, etc.) têm

sido fundamentais para o desenvolvimento de um número significativo de iniciativas, mas são claramente insuficientes diante das necessidades para a viabilização das iniciativas.

Os exemplos de Mondragón – Eroski e Caja Popular – parecem indicar caminhos importantes a serem estudados pela economia solidária do Brasil, Argentina, Uruguai e do resto da América Latina. E é por isto que iniciativas de comercialização do tipo da “La Asamblearia”, em Buenos Aires, ou da CONSOL, na grande Porto Alegre, adquirem renovado interesse, embora estejam ainda longe da proposta representada pela Eroski.

Começando pelo problema da comercialização. De modo geral, a idéia de juntar sob um mesmo teto produtos da economia solidária e da produção convencional (como na Eroski) costuma sofrer fortíssima resistência por parte daqueles que articulam alternativas de comercialização²¹¹.

Entretanto, este ponto de vista costuma representar o *trade-off* entre “produtores solidários” e “consumidores solidários”, que ostentam óticas bastante distintas sobre o problema. O objetivo dos primeiros é a realização econômica de sua produção, e encontra-se aí um imperativo mercadológico, pois disso dependem para sobreviver economicamente; o objetivo dos segundos é muito mais ideológico: trata-se de exercitar uma posição crítica em relação ao padrão de consumo supérfluo, massificado e midiaticizado que vigora. A queixa dos produtores é não conseguir colocar seus produtos nas redes de hipermercados; a queixa dos consumidores é que os hipermercados existem, sendo como são.

Kasmir (1999) entrevistou uma terapeuta ocupacional (Itxiar era seu nome) que era voluntária num dos “comitês de consumidores” da Eroski²¹², idealizados ainda pelo Padre Arrizmendiarieta. Ela era também esposa de um gerente de loja da Eroski. Itxiar, na entrevista, critica fortemente o individualismo e a apatia dos consumidores dos supermercados Eroski, pois segundo ela

²¹¹ Da Feira de Economia Solidária que ocorre em Santa Maria, no Rio Grande do Sul, anualmente, por exemplo, foi abolida a comercialização de refrigerantes e cervejas na praça de alimentação, em que muitas iniciativas vendiam produtos alimentares (pizzas, cachorro quente etc.) acompanhados desses produtos. Os cigarros também o foram proibidos, mas por outras razões. A mesma posição, em 2004, ao menos, era sustentada pela maioria dos sócios da “La Asamblearia”.

²¹² Poucos anos após a fundação da Eroski, Arrizmendiarieta convenceu os cooperados de Mondragón que era necessário não apenas comercializar produtos, mas também educar os consumidores em relação ao consumo – evitar desperdícios, exigir qualidade, comparar preços e quantidades, priorizar produtos da economia social etc. Então, se criaram nos supermercados da Eroski “comitês de consumidores” com este objetivo (KASMIR: 1999).

“In Mondragón, when someone buys something and it turns out to be defective, they are reluctant to return and would rather fix it themselves. They don’t think about how this will affect the next person who has the same problem. They’re unwilling to demand better service.” (KASMIR: op.cit., p. 88)

Kasmir observa que o tipo de consumidor que Itxar espera formar e que está na “filosofia de consumo” promovida pela Eroski, é raro, mesmo no País Basco (pelo menos em 1997, época da pesquisa). Porém, ela reconhece que, se Eroski e as demais cooperativas (de produção) dependessem somente deste tipo de consumidor para sobreviverem economicamente, provavelmente elas já não existiriam.

Portanto, pode-se indicar uma necessária estratégia adaptativa em termos de descolamento das relações entre comercialização da produção solidária e consumo solidário, embora sejam parte de um mesmo processo de transformação das relações econômicas. Isto significa admitir que o processo de comercialização é parte do processo de produção: ele envolve custos, estratégias, gestão, trabalho... Portanto ele precisa ser operado a partir de relações de trabalho autogestionárias, sócio-tecnicamente adequadas, objetivando estrategicamente o mercado capitalista. Isto não elimina a adoção de mecanismos educativos a respeito do consumo, em seus aspectos de cidadania, ambientais, etc. Mas pressupõe a comercialização como parte do processo produtivo mais geral e, portanto, fora da esfera de decisão dos consumidores.

Da mesma forma, a criação de estruturas-ferramentas comuns de comercialização – escritórios de representação comercial, de produção publicitária, de assessoramento logístico, etc. – que atendam a muitos empreendimentos ao mesmo tempo, permite a construção de redes de interesses comerciais e de redução de custos transacionais.

Sobre as instituições de crédito, a questão é relativamente similar, embora com diferenças importantes. As operações financeiras não são parte do processo produtivo. Um empreendimento produtivo que se autofinancie pode prescindir das relações de crédito e financiamento, ao passo que jamais poderá deixar de comercializar seus produtos e serviços. O dinheiro é uma mercadoria de tipo especial, uma vez que é desprovida de valores de uso (enquanto dinheiro), e a não ser através do fetichismo, o dinheiro pode aparentar (e apenas aparentar) um poder de “gerar” mais dinheiro.

Entretanto, também é fato que os serviços prestados pelas instituições bancárias igualmente demandam trabalho: também envolvem custos, estratégias, gestão, demanda de esforço físico e mental, etc. São os trabalhadores do serviço bancário que de fato conhecem o funcionamento do mercado e operam as ações necessárias ao funcionamento das instituições. Mesmo que tais instituições não tivessem nenhum objetivo de lucro, o trabalho dessas pessoas precisaria ser remunerado, como é remunerado o trabalho dos funcionários do Credicoop (em Buenos Aires), ou do COFAC (em Montevideu), ou até mesmo de uma instituição de crédito solidário, como a AVESOL (em Porto Alegre).

Entretanto, é necessário que aqueles a quem pertence a riqueza convertida em moeda tenham controle sobre sua propriedade. É necessário que possam decidir onde os excedentes serão alocados, que destino social será dado à riqueza por eles produzida e que lhes pertence. Que recursos podem e devem ser despendidos, sob que riscos e com quais objetivos.

Mais uma vez, o exemplo de Mondragón, através da Caja Laboral Popular, parece ser paradigmático. Trata-se da formação de um fundo de financiamento para a produção. As atividades bancárias de tipo comercial (crédito ao consumidor, empréstimos pessoais, etc.) têm uma finalidade precípua: ampliar o fundo de investimentos, alimentando a expansão econômica das cooperativas, garantindo os postos de trabalho autogestionários de dezenas de milhares de trabalhadores.

Cada uma das cooperativas, associações e empresas autogestionárias de Buenos Aires, Montevideu, Porto Alegre e São Paulo possuem uma conta bancária. Boa parte de seus associados, também. Esses recursos estão diluídos na enorme massa de recursos monetários que são movimentados pelo circuito dos bancos comerciais (onde se incluem também os bancos públicos). Mesmo quando os recursos são originados de fundos sociais públicos, eles entram no circuito de valorização dos ativos do sistema financeiro.

A experiência do Banco Credicoop, com seus comitês de agência, entretanto, representa algo que poderia ser aproximado da experiência de Mondragón, se as cooperativas argentinas, por exemplo, tivessem assentos privilegiados na sua gestão, e se os seus trabalhadores pudessem tornar-se sócios co-proprietários, junto com as cooperativas e os sócios-correntistas.

3.1.3.4. Uma agenda em construção

Para todas estas possibilidades, o princípio fundamental, e no qual insistia – de fato – José María Arrizmendiarieta, é um só: a primazia do trabalho sobre o capital, estruturado a partir da democratização da propriedade, do poder e do conhecimento.

As estratégias adaptativas de inserção das iniciativas no mercado capitalista pressupõem sempre conhecimento e cooperação (ou querendo-se de outra forma: adequação sócio-técnica e formação de estruturas em rede).

O campo de estudos e de pesquisas que se abre é enorme: ele prefigura o debate sobre as possibilidades e os métodos e técnicas de se estruturar iniciativas econômicas associativas, não-capitalistas, sob relações sociais de produção hegemonicamente capitalistas. Trata-se de repensar o funcionamento das firmas a partir do trabalho autogestionário, da propriedade social, da tecnologia socialmente adequada, da ação social e da pedagogia necessárias à formação e educação dos trabalhadores para o exercício soberano de decisões tomadas coletivamente, enfim, para a re-apropriação do trabalho pelos seus donos, ainda que sob a ótica reificada do mercado capitalista.

Pensar estas possibilidades tornar-se-á cada vez mais complexo à medida que as estruturas possam expandir-se; e cada vez mais difícil, à medida que o capital oligopolístico reaja, em função de sentir-se, de alguma forma – econômica, política ou mesmo ideologicamente –, ameaçado.

Mas estas possibilidades dependem, em última instância, da dinâmica da economia solidária.

3.2. NOTAS SOBRE CENÁRIOS MACROECONÔMICOS E POLÍTICAS DE APOIO À ECONOMIA SOLIDÁRIA

A multiplicação das iniciativas de economia solidária no Cone Sul a partir da década de 90 obedeceu, como se pôde demonstrar, a uma dada conjuntura econômica e uma dada trajetória política dos movimentos sociais.

Essa conjuntura econômica resultou da implementação de um modelo de política econômica que buscava ajustar as economias nacionais do continente a um novo padrão de acumulação, definido a partir da reestruturação do capitalismo mundial, advinda com a falência do sistema de Bretton Woods, de uma nova revolução tecnológica e de uma nova hegemonia liberal. As características fundamentais deste modelo – e suas poucas especificidades em relação aos países das cidades estudadas – foram apresentadas na seção 2.1., que versou sobre os contextos da emergência da economia solidária.

As iniciativas aparecem, então, como uma tentativa de resposta dos movimentos sociais ao desemprego e à precarização das relações de trabalho resultantes da reestruturação produtiva.

Há aí, de pronto, uma primeira diferenciação profunda entre o aparecimento do cooperativismo do século XIX e a economia solidária do século XXI. O cooperativismo pretendia melhorar a vida dos trabalhadores num período em que o modo de produção capitalista recém começava a consolidar-se, e embora seus ciclos econômicos produzissem crises temporárias que afetavam diretamente as condições de vida da classe trabalhadora, sua espiral expansiva produzia um efeito cíclico invertido sobre o crescimento do movimento cooperativo, que se expandia nos momentos de crise do sistema e se retraía nos momentos de expansão.

Diferentemente, as iniciativas de economia solidária do século XXI não se forjaram pela pretensão de “melhorar a qualidade de vida dos trabalhadores”, mas a grande maioria das iniciativas surgiu como uma forma de recompor a qualidade de vida perdida pelos trabalhadores após a mudança no padrão de acumulação. Não se trata de uma resposta à

exploração capitalista, como no passado, mas de uma resposta à sua ausência, à não-exploração capitalista.

Duas perguntas, então, surgem dessa constatação:

- a) uma possível reversão do quadro atual de desemprego tenderá a reverter, também, a tendência atual ao crescimento do número de iniciativas de economia solidária? E ainda: é possível uma reversão do quadro atual de desemprego?
- b) a economia solidária amplia a oferta de postos de trabalho ou ela não produz diferenças em relação ao nível geral de emprego da mão-de-obra?
- c) a economia solidária produz ou pode produzir efeitos sobre outros agregados econômicos, além do emprego?

Em primeiro lugar, uma resposta que não seja exclusivamente teórica às questões acima ainda é impossível. A falta de uma definição mais consensual sobre a economia solidária e a conseqüente falta de dados empíricos quantitativos sobre o fenômeno, impede a formulação de parâmetros de análise em relação às proposições teóricas que se possa fazer a respeito.

Num outro texto (Cruz: 2004), apresentou-se uma estimativa para o tamanho da PEA ocupada na economia solidária em relação à PEA total do Brasil, com base em dados disponíveis.

Tabela 15 – Estimativa da PEA ocupada vinculada a iniciativas de economia solidária no Brasil

Tipo de empreendimento	Observações explicativas	Postos de trabalho estimados
“Empresas recuperadas”	Empresas que faliram e foram assumidas pelos trabalhadores – aproximadamente 250 empresas, segundo dados da ANTEAG	45.000
“Cooperativas da Reforma Agrária” (CONCRAB)	Cooperativas rurais organizadas nos assentamentos assistidos pelo MST – 86 cooperativas, reunindo 60 mil famílias.	180.000
Cooperativas populares assistidas pelas ITCP’s	Cooperativas apoiadas pela Rede de Incubadoras Universitárias de Cooperativas Populares	11.500
Cooperativas autogestionárias vinculadas à OCB	A OCB registra 5 milhões de cooperados nas empresas a ela afiliadas. Estima-se em 10% deste número os cooperados que se organizam de acordo com os princípios da economia solidária.	500.000
TOTAL		736.500
PEA Brasil (dados IBGE)	Aproximadamente	78 milhões
PEA ocupada – 86,5%	Aproximadamente	67 milhões
Econ. Solidária / PEA	Estimativa	0,94%
Econ. Solidária / PEA ocupada	Estimativa	1,10 %

Fonte: CRUZ (2004)

Nota: não há dados sobre iniciativas assistidas por outras instituições de apoio.

Os números (em que pese a sua imprecisão), se por um lado expressam pouca magnitude de um ponto de vista estático da economia²¹³, por outro lado podem ensejar reflexões interessantes do ponto de vista da dinâmica econômica, tais como aquelas expressadas nas

²¹³ O que também é relativo. Segundo o IBGE (<http://www.ibge.gov.br>), o número de famílias assentadas pelo governo federal e pelos estados, desde 1985, é de 220 mil. Isto representaria aproximadamente 660 mil postos de trabalho, o que vale dizer que a reforma agrária – enquanto geradora de postos de trabalho diretos, até o momento – contribui com a PEA menos que a economia solidária. Entretanto, dada a capacidade de mobilização do MST e o que ele representa politicamente, a reforma agrária é um tema permanente da discussão econômica.

questões introdutórias da sessão, mais acima. Mesmo assim, tais reflexões não podem ser testadas do ponto de vista empírico, ao menos ainda, uma vez que não há dados (e por conseguinte, também não há séries históricas) a respeito do tema.

Em segundo lugar, mesmo as respostas que se possa formular teoricamente em relação às questões, obviamente estarão subordinadas à perspectiva teórica mais geral a partir da qual se possa esboçar tais reflexões, sem que se possa validá-las (ou invalidá-las) em função de dados concretos.

Em função destes limitadores, optou-se, aqui, pela formulação de uma breve nota de caráter teórico a respeito da relação entre economia solidária e cenários macroeconômicos.

3.2.1. Apontamentos teóricos relativos aos efeitos sobre a demanda efetiva e o emprego

Do ponto de vista teórico, mais uma vez, as teorias econômicas de corte ortodoxo ou neoclássico têm pouco a oferecer em relação à discussão. Sob esta ótica, o fato de que os empreendedores sejam os trabalhadores do empreendimento ou não, que os trabalhadores sejam os proprietários ou não, etc., em nada altera os mecanismos de funcionamento da economia ou o comportamento dos agregados econômicos, que são definidos em função das relações de equilíbrio (ao menos no “longo prazo”...) da oferta e da demanda por bens e serviços, o que inclui o trabalho, etc. Não cabe aqui retomar o exaustivo debate teórico sobre a questão, mas apenas assinalar que uma análise deste tipo – provavelmente, apenas, porque não se tem conhecimento de nenhuma até o momento – tenderia a perceber a economia solidária somente como um produto residual do desemprego contemporâneo.

A abordagem teórica mais profícua tende a ser aquela que toma em consideração os resultados das decisões dos agentes econômicos em função de suas expectativas em relação ao futuro, isto é, a teoria da demanda efetiva, especialmente em sua versão kaleckiana.

“Enquanto no âmbito da Lei de Say os condicionantes do movimento da economia tenderiam a situar-se exogenamente ao processo econômico como tal, uma vez que a produção, ao garantir sua própria realização, não encontra

obstáculos a não ser a eventual escassez de recursos produtivos, sob a ótica da demanda efetiva a investigação dos mecanismos de tal movimento passa a contar com elementos internos ao próprio processo de acumulação de capital, dado o papel crucial que o investimento é levado a assumir neste caso. [...]” (POSSAS; BALTAR: 1981, pp. 115-116).

Uma vez que a economia capitalista é uma economia monetária – isto é, a produção está orientada para a troca, mas através da intermediação do dinheiro –, e uma vez que a possibilidade de que as mercadorias produzidas não se realizem no mercado existe permanentemente, a mobilização de recursos econômicos para a produção depende essencialmente das expectativas e, por conseguinte, das decisões de investimento dos agentes econômicos que dispõem ou que têm acesso (através do crédito, por exemplo) a tais recursos. Uma vez mobilizados os recursos, os resultados obtidos com a produção e a venda devem permitir ao investidor o pagamento dos recursos despendidos (trabalho, matérias-primas, máquinas, etc.), garantindo-lhe um excedente. Além disso, tal mobilização de recursos gera também demanda para outros produtores: insumos precisam ser comprados; os salários pagos aos trabalhadores também geram demanda por produtos para seu consumo, etc., num efeito multiplicador (KEYNES: 1985). Completado o ciclo, se por algum motivo o capital recuperado e seu excedente não forem re-investidos e/ou consumidos (por exemplo: porque o capitalista pretende esperar uma oportunidade mais vantajosa, porque quer precaver-se contra imprevistos, etc.) o resultado disso é uma diminuição da demanda esperada por seus fornecedores. Por outro lado, o investimento nunca traz resultados imediatos, uma vez que há um lapso de tempo entre a decisão de investir e a recuperação dos valores monetários investidos. E o que é mais perigoso: se a demanda for menor que a produção alcançada com o aumento da capacidade instalada, o dinheiro investido não retornará às mãos do investidor tão cedo. E se isto acontecer com muitos capitalistas ao mesmo tempo, o que se terá então será uma recessão.

“Na medida porém, em que o investimento começa a exceder o nível da necessária reposição do capital fixo, isto é, uma vez que são anualmente construídos mais estabelecimentos do que os [...] retirados, então aparecem os fatores que freiam a expansão econômica. Do mesmo modo que durante a depressão a retirada de equipamento de capital foi o começo da recuperação, agora a ampliação desse equipamento acaba por provocar a parada da expansão econômica e dá início à fase descendente.

Torna-se claro que o investimento tem um efeito favorável sobre a situação econômica somente no tempo em que é efetuado e provê uma saída para o poder

de compra adicional. De outro lado, o caráter produtivo do investimento contribui para o enfraquecimento da recuperação e finalmente a estanca, porque é a ampliação do equipamento de capital que [...] causa o colapso da expansão econômica. Encontramos aqui um dos mais notáveis paradoxos do sistema capitalista. A ampliação do equipamento de capital, isto é, o aumento da riqueza nacional, contém a semente de uma depressão no curso da qual a riqueza adicional se comprova ser apenas potencial. Porque uma parte considerável do capital permanece ociosa e somente torna-se útil na próxima recuperação.” (KALECKI: 1983, pp. 26-27)

O nível de atividade econômica corresponde, portanto, às decisões autônomas de gasto: de investimento e de consumo. Como os trabalhadores têm uma propensão e uma capacidade de poupar muito limitada, eles tendem a despender em consumo todo o seu rendimento, retornando a parte representada pelos salários na renda agregada às mãos dos capitalistas. As decisões de gasto que constituem variáveis autônomas residem, então, na propensão conjuntural dos capitalistas a investir (ou a consumir) os resultados financeiros de seus negócios. Daí a máxima kaleckiana (agora completada no seu todo) de que os trabalhadores gastam tudo que ganham, enquanto os capitalistas ganham tudo que gastam.

A distribuição de renda, por outro lado, também é um fator de determinação da demanda efetiva, e vice-versa. Kalecki procurou demonstrar que uma elevação da participação dos salários, em detrimento dos lucros na renda nacional, não representa uma diminuição da capacidade de investimento global, mas sim do “grau de monopólio” [*sic*] de uma economia. Isto resulta do fato de que o aumento dos salários aumenta também os lucros globais; num primeiro momento, eles tendem a se concentrar no setor da economia que produz mercadorias e serviços destinados ao consumo dos trabalhadores (o “Departamento III”, ou DIII). O aumento da demanda no DIII eleva também os investimentos e o consumo dos capitalistas do DIII, que demandam bens de produção (ao DI) e bens de consumo dos capitalistas (ao DII). Esta elevação geral da demanda é respondida por novos investimentos e segue-se uma expansão do sistema, em que várias firmas investem simultaneamente, buscando incorporar fatias do mercado em crescimento, e reduzindo, portanto, o “grau de monopólio”. Inversamente, uma redução da participação dos salários reduz o nível geral de investimentos e de lucros, reduzindo igualmente o nível de emprego, o que leva a uma redução dos salários. Esta, não é acompanhada por uma redução proporcional nos preços dos produtos dos setores oligopolísticos. Isto ocorre porque

estas firmas acabam reduzindo o custo variável unitário (pela rebaixa de salários e dos preços dos insumos) das unidades produzidas, aumentando suas margens de contribuição; porém, as empresas líderes de cada ramo evitam as variações de preços, que poderiam deflagrar uma guerra de preço, reduzindo as “barreiras de entrada”.

Com o rebaixamento generalizado dos preços e salários, e a manutenção dos preços dos setores oligopolísticos, estabelece-se um processo de transferência de renda em direção aos oligopólios, expropriando não apenas os trabalhadores (cujos salários reais foram diminuídos), mas também os setores empresariais não-oligopolísticos, que são obrigados a reajustar seus preços acompanhando a queda generalizada dos salários e dos lucros.

“Em geral, a diminuição dos salários nominais leva, devido à ‘rigidez’ dos preços, ao aumento do ‘grau de monopólio’ e igualmente à redução dos salários reais. À diminuição dos salários, porém, nesse sistema de relações, liga-se não ao crescimento, mas à queda do emprego, que ocorre no setor produtor de bens de consumo dos trabalhadores. A renda real dos capitalistas não aumenta, mas a renda real dos trabalhadores declina.” (KALECKI: 1983c, p.88)

Assim, sumariada a teoria da demanda efetiva em sua versão kalekiana²¹⁴, pode-se esboçar alguns elementos para análise (em teoria) do impacto de um hipotético (e futuro) crescimento da economia solidária sobre o agregados macroeconômicos.

Em primeiro lugar, parece ser importante distinguir os investimentos que permitem o aparecimento de uma iniciativa, de um lado, daqueles referentes à expansão de empreendimentos consolidados, de outro. Denominar-se-á de “decisões solidárias de empreender” ao primeiro tipo, e de “decisões solidárias de investir” – em relativa identidade com as firmas convencionais – ao segundo tipo.

Por que esta distinção? Porque a decisão solidária de empreender não toma em consideração expectativas de crescimento da demanda efetiva, e costuma realizar-se, inclusive,

²¹⁴ A formulação de Keynes sobre a demanda efetiva é virtualmente idêntica à de Kalecki. Keynes, entre outras diferenças menores, não detalha a idéia de fluxos de renda entre “departamentos de produção” (que Kalecki faz derivar do esquema marxiano). Por outro lado, ambos consideram, para fins de análise, as economias nacionais fechadas e excluem os gastos do governo a fim de permitirem um modelo dinâmico *ceteris paribus*. Para uma discussão mais completa da teoria, ver: POSSAS; BALTAR: 1981; KALECKI: 1983a; 1983b; 1985; POSSAS: 1987; MACEDO E SILVA: 1994.

durante o período recessivo do ciclo. Ela não é resultado de uma expectativa positiva em relação ao futuro, mas sim de uma situação de desespero em relação ao presente.

Nesse caso, em que a entrada no mercado é feita sob uma situação adversa, de retração, se as iniciativas forem bem sucedidas elas deverão fazer reduzir os rendimentos totais (lucros mais salários) das empresas concorrentes, acarretando uma redução dos postos de trabalho destas empresas, num processo de mera substituição de postos, em firmas convencionais, por empregos em IESs. Se, entretanto, estas novas iniciativas representarem um volume significativo de demandas de bens de produção ao DI, tal movimento produziria um efeito anti-cíclico bastante parecido com o aumento dos gastos governamentais, nestas ocasiões, uma vez que as expectativas das empresas do DI desencadeariam uma retomada dos investimentos, com repercussões positivas sobre os demais setores.

Uma empresa que, depois da quebra, retome sua atuação em um setor oligopolístico, a partir da recuperação pelos seus trabalhadores – o que é incomum, mas não raro dentre os casos estudados – na sua re-entrada no mercado reduzirá o “grau de monopólio”, produzindo um impacto positivo sobre a demanda efetiva. Mas a probabilidade de que isto aconteça é remota e seu impacto é insignificante sobre os agregados, se for apenas um ou outro caso isolado. No caso da grande Buenos Aires, porém, onde cerca de 30 ou 40 empresas de médio porte foram recuperadas num espaço de 3 ou 4 anos, é possível que o impacto sobre a economia local não tenha sido desprezível, embora uma análise mais densa da questão exigisse dados empíricos confiáveis.

Numa outra situação, se um conjunto significativo de decisões solidárias de empreender toma forma num momento de expansão do ciclo, as iniciativas tendem a gerar impactos positivos sobre a demanda efetiva, da mesma maneira que os investimentos realizados por firmas convencionais. Mas a parte da renda consumida pelos trabalhadores deverá contribuir para reduzir o grau de monopólio existente, uma vez que os rendimentos obtidos destinam-se, normalmente, ao DI e ao DIII, com repercussão insignificante sobre DII. Entretanto, convém sublinhar que a dinâmica própria da economia solidária tende a produzir um número maior de decisões solidárias de empreender nos períodos cíclicos de recessão, e não ao contrário.

Em segundo lugar, cabe analisar a natureza das decisões solidárias de investir. IESs consolidadas (isto é: normalmente, em “condição de instabilidade”), tendem a definir seus investimentos da mesma forma que as firmas convencionais: em função das expectativas futuras, que são dadas pela presunção da continuidade das condições presentes (KEYNES: 1985; KALECKI: 1983b; 1985). Entretanto, remontando à seção anterior deste trabalho, é importante salientar que o grau de acumulação interno das IESs tende a ser superior às suas concorrentes congêneres, isto é, às firmas capitalistas que atuam no mesmo mercado e que possuem mais ou menos o mesmo tamanho.

Esta condição é dada, diga-se de passagem, pela configuração atual das iniciativas associativas, em oposição às experiências cooperativas passadas. Basicamente, no passado, as experiências cooperativas tinham como fundamento a melhoria das condições de vida de seus associados e, então, as políticas de reconversão de resultados esbarravam normalmente nas expectativas de melhor remuneração dos associados em relação às firmas convencionais. Atualmente, a experiência do desemprego ou de seu risco eminente, ou da precarização das condições de trabalho, tende a tornar a continuidade do empreendimento e a conseqüente manutenção do posto de trabalho como a prioridade única dos associados. Isto pode ser observado tanto nas IESs das cidades estudadas, quanto nas empresas de Mondragón.

Isto significa que a taxa de investimento das IESs deverá ser tendencialmente maior que a das firmas convencionais durante o período de expansão do ciclo, colocando-as em condições privilegiadas para a concorrência durante o período recessivo. Tudo isto está dito em tese, mas a expansão da MCC nos últimos 20 anos tende a confirmar as evidências.

Por fim, uma rápida observação. Do ponto de vista dos efeitos das políticas econômicas sobre a expansão/retração da economia solidária, é difícil prever uma redução, nos próximos anos, do nível de empreendedorismo associativo. Não apenas porque o desemprego estrutural tende a manter elevados os índices de desocupação – com variações em função do ciclo, é verdade –, mas também porque as motivações para empreender solidariamente não obedecem apenas a razões de caráter econômico, mas também sócio-político. Evidentemente, a direção desta onda associativista estará relacionada também ao êxito ou fracasso das experiências em andamento.

O que é importante destacar, entretanto, é que uma vez que as IESs participam do mercado capitalista sob condições de investimento e rentabilidade similares às firmas convencionais, o impacto que o conjunto da economia solidária pode produzir sobre os agregados macroeconômicos será muito limitado enquanto este conjunto não constituir um volume significativo de investimentos e postos de trabalho²¹⁵. Mesmo assim, tendencialmente, sob uma perspectiva kaleckiana, a economia solidária tenderia a ampliar o nível de emprego e melhorar a distribuição de renda, em função do aumento da demanda efetiva e da diminuição do grau de monopólio.

3.2.2. Políticas públicas e terceiro setor – alcances e limites

3.2.2.1. Políticas públicas

As políticas públicas de apoio à economia solidária em vigor nas quatro cidades estudadas foram descritas ao longo do capítulo 2. O objetivo do presente comentário é apenas indicar alguns elementos de contribuição crítica, a partir das reflexões construídas até aqui.

Uma primeira constatação, como se depreende da história do desenvolvimento do cooperativismo nas regiões estudadas e, posteriormente, da emergência da economia solidária, é de que o Estado tem um papel decisivo, mas não protagonista, no desenvolvimento das iniciativas econômicas associativas. O protagonismo é dos próprios empreendedores, e é derivado do grau de organização política da classe trabalhadora, quando se trata do associativismo urbano.

O Estado, porém, pode obstaculizar ou facilitar politicamente o processo de desenvolvimento da economia solidária a partir das estruturas legais e institucionais de que dispõe.

A primeira possibilidade deriva de uma postura conservadora dos governos e legislativos, que pode ignorar a existência de diferenciações sociais entre grandes empresas, pequenas empresas, iniciativas associativas e economia informal, por exemplo. As formas através das quais se pode fazer isto são muitas.

²¹⁵ Este é o caso do País Basco, por exemplo: em 2000, a MCC, sozinha, representava 4,2% do PIB e 3,5% dos empregos na CAV, e o conjunto das cooperativas de trabalho representava quase 6% do PIB total e cerca de 7% dos empregos (fontes: MCC [<http://www.mcc.es>] e CAV [<http://www.euskadi.net>]).

Por exemplo, no processo de concessão de créditos oriundos de fundos públicos, a exigência de garantias patrimoniais ou financeiras – como no caso do Programa de Geração de Emprego e Renda/PROGER-Brasil – tende a excluir as iniciativas associativas em formação, que ainda são parte da economia informal. Por outro lado, a concessão de créditos para “cooperativas”, indistintamente, premia mega-empresas com estatuto jurídico de “cooperativa” ou mesmo uma cooperativa-fraude, reduzindo os fundos disponíveis para os empreendimentos solidários. Créditos para programas de habitação que igualmente não fazem distinções, tendem a priorizar empresas construtoras, que operam com escalas maiores, sem levar em consideração as possibilidades de redução de custos através da construção por ajuda mútua.

No caso do gasto público, por outro lado, a realização de obras, de serviços ou de fornecimento de insumos, ao estabelecer lotes de grande escala para compra, parte da idéia que – necessariamente – quanto maior a escala, menor o preço, o que não é necessariamente verdade, uma vez que pequenos empreendimentos podem produzir em escopo com grande redução de preços em função de sua estrutura econômica (como as IESs, por exemplo). Neste caso, tomadas de preços em lotes fracionados podem ocasionar um custo maior em termos de burocracia, mas que pode ser compensado por preços menores obtidos pelo acirramento da concorrência entre as firmas participantes.

O Estado também pode optar por dirigir fundos públicos para pesquisa, educação e qualificação à formação de mão-de-obra para as grandes empresas ou cooperativas, ou para órgãos a elas vinculados, em detrimento de instituições de apoio vinculadas às IESs.

Ao inverter suas linhas de prioridade ou ao menos destinar os recursos de acordo com a demanda social real, para além dos grupos de pressão que exercem influência e poder (às vezes de forma legítima, às vezes não) sobre o Estado, os governos têm a possibilidade de garantir às IESs condições rigorosamente iguais de concorrência com outras formas de empreendimento econômico.

Vale sublinhar: condições iguais de concorrência, pois as estruturas atuais de relação entre governo e mercado privilegiam abertamente às iniciativas convencionais de grande porte em detrimento das demais. Por outro lado, formas paternalistas de apoio – subsídios a fundo perdido, contratos privilegiados para fornecimento de mercadorias e serviços ao poder público,

utilização de recursos próprios do Estado, etc. – constituem formas de “proteção” que tendem a criar vínculos de dependência entre o poder público e os empreendimentos, expondo as iniciativas à possibilidade de perda progressiva da competitividade e, por conseguinte, de um fracasso econômico tão rapidamente quanto cesse a “proteção” estatal.

Por outro lado, estruturas de incubação de IESs – espaços físicos, programas de assessoria, editais para projetos de pesquisa aplicada, estruturas para comercialização ou exportação, etc. – fazem parte de um arcabouço de medidas governamentais que podem garantir a consolidação das iniciativas. Mas nesse caso, outra vez, não se tratam de privilégios, mas ao contrário: da necessidade de desconcentrar os recursos públicos em programas de apoio às iniciativas convencionais, atendendo – proporcionalmente à quantidade e à qualidade dos postos de trabalho gerados, por exemplo – também às iniciativas de economia solidária.

Uma segunda forma equivocada de apoio do Estado à economia solidária é a tentativa de “fomentar” a formação de empreendimentos, através da realização de cadastros, cursos de sensibilização (para o cooperativismo, para economia solidária, para a autogestão, etc.), e formação de grupos. As razões para a crítica são óbvias, fundamentadas ao longo de todo este trabalho: iniciativas de economia solidária são o resultado de um processo de auto-organização dos trabalhadores, a partir de identidades previamente constituídas através de experiências de longo tempo. As tentativas comuns em estruturas de estado clientelistas, de “encontrar soluções associativas para grupos de desempregados”, “criar cooperativas”, “organizar os trabalhadores”, etc. costumam produzir resultados opostos, com a formação de cooperativas dominadas por lideranças inescrupulosas ou máfias organizadas externamente ao empreendimento, às vezes oriundas das próprias estruturas do Estado.

Formas positivas de apoio indireto, dentre as encontradas na pesquisa de campo, são:

- a) a estruturação de espaços de decisão e de controle da utilização dos recursos públicos – leia-se: orçamentos participativos; através da participação direta e democrática, transparente, onde os grupos sociais podem expressar seus interesses próprios e seus conflitos, na construção; conjuga-se aí o caráter político e pedagógico de um projeto de autogestão para a sociedade (que se

- alia à autogestão dos empreendimentos) com a possibilidade dos empreendimentos terem acesso aos recursos privatizados pela estruturas dominantes do Estado sob o capitalismo;
- b) a construção de marcos legais efetivos, com a participação direta dos setores sociais interessados, possibilitando a instituição de políticas específicas e diferenciadas para as IESs, em conformidade com o tamanho da demanda e com os resultados obtidos, como no caso da política de habitação por ajuda mútua ou do crédito solidário;
 - c) a inversão das práticas excludentes de realização do gasto público, a partir de um tratamento mais democrático e transparente em relação às formas diversas de iniciativa econômica;
 - d) a inversão das práticas excludentes de realização do investimento público, através do atendimento de demandas de formação, de pesquisa, de assessoramento, etc. de parte das IESs, garantindo o acesso às estruturas de Estado responsáveis pela oferta desses serviços à sociedade, especialmente o sistema universitário e os centros de pesquisa públicos;
 - e) o desenvolvimento de políticas educativas que permitam aos trabalhadores apropriarem-se dos conhecimentos técnicos necessários ao desenvolvimento de iniciativas econômicas (por exemplo, a introdução da economia e da administração como disciplinas obrigatórias no currículo médio das escolas públicas).

3.2.2.2. Terceiro setor

Assim como o Estado, as instituições de apoio à economia solidária não são protagonistas do processo. Mas é fácil perceber, dado o que foi visto até este ponto, o papel decisivo que essas organizações desempenharam no crescimento da economia solidária até aqui.

Parte dessas instituições de apoio são mantidas com recursos privados (organizações internacionais de solidariedade, igrejas, fundações privadas...), outras são parte do próprio aparelho de Estado (estruturas universitárias, centros e instituições de pesquisa, órgãos

públicos de ação social...) e, finalmente, uma parte delas sobrevive com recursos públicos repassados a instituições privadas através de programas governamentais²¹⁶.

São sindicatos e estruturas sindicais, organizações religiosas e de origem religiosa, universidades – com incubadoras, centros de pesquisa, programas de extensão, organizações não-governamentais e outras formas institucionais, cujo compromisso com o atendimento das demandas sociais se expressa das formas mais variadas, às vezes suprindo a ausência do Estado, mas na maioria delas contribuindo de forma sintomática dos tempos presentes: aportando conhecimento.

Há formas igualmente paternalistas e dependentemente vinculantes de relação; há “falsas instituições” cujo objetivo apenas é acessar recursos públicos. Entretanto, de modo geral, a avaliação da diferença entre os aliados sinceros e os “de ocasião”, e entre as ações efetivas e aquelas que apenas tergiversam, é feita de forma rápida e crítica (e às vezes até mesmo ácida...) por parte dos trabalhadores dos empreendimentos. Mesmo assim, a forma de solidariedade predominantemente exercida é a difusão do conhecimento.

Como já foi referido anteriormente, infelizmente, esse conhecimento solidariamente construído e difundido nem sempre supre o conjunto das demandas das iniciativas. De modo geral, os aspectos relativos às formas e mecanismos de autogestão, à percepção política e social das relações de trabalho, à crítica do padrão de acumulação atual, etc., e à solidariedade pura e simples (a presença, a visita, a conversa, a dinâmica, a “força pra frente”) tendem a ocupar mais tempo e mais recursos na ação de apoio.

Mas, de modo geral, o conhecimento aportado é frágil, sobretudo, quando se trata de dois componentes cruciais do êxito dos empreendimentos: a gestão econômica e a gestão tecnológica. E isto pode ser corrigido se as instituições perceberem o papel decisivo das relações econômicas e forem capazes de instrumentar pedagogias que sejam capazes de construir as devidas mediações entre os objetivos da economia solidária e as necessárias estratégias adaptativas em relação ao mercado.

²¹⁶ As relações que se constituem nessa combinação específica de recursos públicos e instituições privadas, é objeto de óbvia e intensa polêmica. Não cabe aqui uma discussão sobre este tema, mas é preciso salientar que generalizações contra ou a favor podem trazer evidentes prejuízos ao movimento da economia solidária atual.

Mesmo assim, é importante frisar que a presença de apoios externos, que permitam aos grupos dialogar com o conhecimento e a tecnologia disponíveis, costuma tornar possível a consolidação dos grupos, ao mesmo tempo em que determinadas formas de ação tendem a bloquear o desenvolvimento da autogestão.

3.3. A DINÂMICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

A economia solidária nasce do encontro de uma conjuntura econômica marcada por profundas transformações do mundo do trabalho, de um lado, e do desenvolvimento de uma nova visão-de-mundo construída pela classe trabalhadora a partir dos novos movimentos sociais, eclodidos durante e após as ditaduras militares do Cone Sul, de outro lado. Ela foi e é a tentativa de uma resposta organizada de uma fração da classe-que-vive-do-trabalho à reestruturação do mercado de trabalho ocorrida a partir dos anos 90.

Numa perspectiva crítica ao cooperativismo oficial, suas iniciativas estão orientadas a partir dos valores construídos ao longo das lutas sociais das últimas décadas: solidariedade entre “os de baixo”, democracia e participação, autonomia, primazia do trabalho sobre o capital, autogestão.

As relações de trabalho, marcadas pela re-regulamentação de corte liberal, acompanharam um processo mais amplo, de uma dinâmica macroeconômica estruturada em torno da financeirização da riqueza e da mundialização dos fluxos de capital e dos processos produtivos. O Estado abandonou progressivamente seu papel de regulador das relações sociais em prol de um papel regulador do mercado; afastou-se de sua condição de protagonista dos projetos de desenvolvimento nacionais, assumindo um caráter de promotor de uma integração subordinada (“possível”) à nova ordem econômica internacional. A estabilização das moedas nacionais, a liberalização dos mercados e a busca de investimentos externos capazes de retomar o crescimento econômico vertebraram a política econômica dos últimos 15 à 20 anos dos países do Mercosul, enquanto a integração econômica da região avançava em ritmo irregular. Os mercados nacionais que haviam se consolidado sob o modelo de regulamentação anterior, se internacionalizaram, tanto na forma de uma integração parcial das economias do sul do continente, quanto em suas relações comerciais e financeiras globais. A dívida pública cresceu assustadoramente nos anos 90, crises monetárias profundas se tornaram lugar-comum ao longo de uma década tão conturbada quanto a anterior, e ritmos de crescimento medíocres tornaram-se razoáveis apenas quando erigidos sobre frágeis arranjos monetários.

O desemprego, a precarização do trabalho e o aprofundamento dos métodos e ritmos de exploração da força de trabalho do mercado formal foram acompanhados por uma crise igualmente profunda das antigas formas de organização e resistência dos trabalhadores.

Após a explosão do mercado informal na década de 80, a “economia da violência” ganhou expressão. Transversalmente a ela, uma nova onda associativa – décadas após as primeiras manifestações cooperativas – emergiu, timidamente.

Sob condições macroeconômicas muito adversas – encurtamento dos ciclos, movimentos sucessivos de *stop-and-go*, aceleração da concentração –, mas sustentadas por valores apoiados na velha utopia igualitária, iniciativas econômicas associativas vão brotando lentamente em meio aos bairros pobres e às paisagens urbanas da desindustrialização: grupos que se associam para produzir e às vezes para simplesmente trocar; conhecidos que organizam empreendimentos econômicos para alcançar uma casa própria e digna; trabalhadores que se recusam a renunciar a seus postos de trabalho e que se prendem às máquinas até terem o direito de fazê-las produzir novamente; articulações que viram associações, que viram cooperativas.

Impulsionadas por lideranças mais ou menos experimentadas pela ação coletiva, com o apoio de pessoas e de instituições que não participam de suas circunstâncias, mas que aportam compromisso e apoio, os grupos de trabalhadores vão pouco a pouco modificando culturas de trabalho construídas anteriormente sob a disciplina taylorista ou sob situações de exclusão ainda herdadas do passado.

A nova experiência, repleta de conflitos, de contra-marchas, de decepções e desilusões, de novas esperanças, enfim, aponta para um princípio comum que permite a todos almejarem a construção de algo diferente: autogestão.

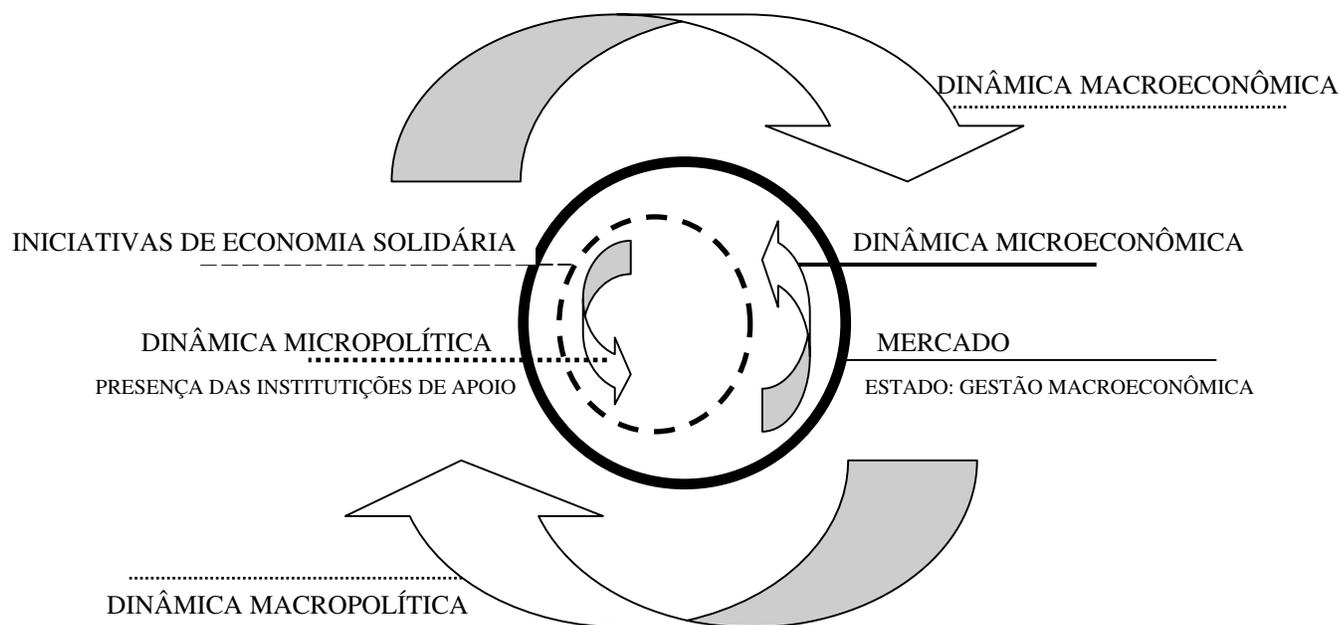
Geralmente com pouquíssimo capital, muito trabalho e muitos conflitos, as iniciativas vão se gerindo, quase “tateando” em meio a um mundo hostil e desconhecido para quase todos: o leviatã-mercado. Suas “armas” são restritas – concorrendo contra administradores ensinados pela tradição familiar, pela experiência cotidiana ou pelo refinamento acadêmico (e às vezes pelos três ao mesmo tempo), trabalhadores e apoiadores vão aprendendo aos poucos a sobreviver economicamente e avançar suas vidas solidariamente.

A possibilidade de sobrevivência depende, às vezes, da capacidade do conjunto desses sujeitos conquistarem condições legais e estruturais para exercerem o direito ao trabalho como padrões coletivos de si mesmos. Às vezes sim, é possível, às vezes não.

A dinâmica da economia solidária está marcada, então, por uma dupla pressão externa, cujos vetores variam em função de ciclos que apenas tangencialmente estão articulados: de um lado, os ciclos econômicos em sua inconstância característica do período global; de outro, o ciclo político que, de alguma forma, pode conservar ou alterar as condições de desenvolvimento do ciclo econômico, ao mesmo tempo em que pode posicionar as estruturas do Estado para reagir de distintas maneiras em relação ao fenômeno.

No interior de cada mercado, uma dinâmica microeconômica condicionada pelos aspectos macro, estabelece diferentes ambientes para o surgimento e o crescimento das iniciativas. A capacidade de cumprir o “ciclo de consolidação” de cada iniciativa depende de sua capacidade em mediar seus princípios solidários a partir de estratégias adaptativas à dinâmica microeconômica, pautada pela disputa concorrencial.

Gráfico 11 – Diagrama: componentes gerais da dinâmica



Esta capacidade, por sua vez, está articulada ao papel das lideranças no interior das iniciativas, da cultura coletiva que se gesta e que se desenvolve, do apoio de atores externos, do conhecimento acumulado coletivamente e da forma específica como esses fatores se combinam, produzindo diferentes arranjos microeconômicos, o que inclui a possibilidade de articulações inter-associativas, ainda que estas permaneçam raras nos territórios estudados.

Por outro lado, o ímpeto da expansão inicial das iniciativas está também condicionado pela cultura específica da classe trabalhadora em cada cidade/micro-região e pela dinâmica meso-econômica do lugar.

A cultura do trabalho relaciona-se à história de organizações e de lutas desenvolvidas pelos trabalhadores, e os valores contraditórios presentes em cada trajetória (autonomia/clientelismo, pactuação/enfrentamento, fragmentação/unidade, economicismo/politização, etc.), bem como à imagem, de elementos igualmente contraditórios, construída pela história do movimento cooperativo junto aos trabalhadores (reprodução/ruptura, manipulação/transparência, fracasso/êxito, etc.).

A dinâmica meso-econômica também produz impactos objetivos e subjetivos. Uma dinâmica que concentra recursos de um território mais amplo tende a criar uma dinâmica de mercado de trabalho com oportunidades de emprego de ampla variação no espectro ocupacional e salarial, o que produz deslocamentos subjetivos importantes em termos das expectativas geradas por diferentes oportunidades profissionais e de ganhos dos trabalhadores.

A tudo isto, agrega-se as dinâmicas de poder local, relativas às estruturas do Estado e das instituições de apoio, e as formas específicas como estes ancoram seus projetos aos projetos das iniciativas com que tomam contato.

E, finalmente, o papel central da apropriação e da produção do conhecimento socialmente adequado à economia solidária. Todo a dinâmica está atravessa e condicionada pelo problema do conhecimento, da exclusão de uns em relação a ele, e de sua apropriação privada por parte de outros. Sem conhecimento não é possível transformar nada.

É assim que a multiplicidade de possibilidades “micro” em meio a condições “macro” relativamente uniformes, vai moldando os aspectos locais que matizam a economia solidária de cada lugar, e ao mesmo tempo a constituem como uma resposta de conjunto de

frações de uma classe-que-vive-do-trabalho que, paradoxalmente, empobreceu economicamente, ao mesmo tempo em que se enriquecia politicamente, ao longo de 20 ou 30 anos.

Os cenários desta dinâmica estão em aberto. Suas co-relações complexas não são previsíveis, uma vez que aqui, mais que em qualquer outro espaço econômico, as expectativas dos agentes respondem a estímulos que ultrapassam a ordem do econômico, incorporando-os à ordem do sócio-político, e para além disso, à ordem do ideológico-utópico. De uma utopia que reside na incrível diferença que é, nos dias hoje, propor a igualdade; da uma utopia da solidariedade como forma de diferenciação, em um mundo em que a indiferença é a única coisa igual em toda parte.

3.4. PARA UMA ECONOMIA POLÍTICA DOS TRABALHADORES ASSOCIADOS

Que relações sociais produz a economia solidária? Os trabalhadores associados são parte da classe trabalhadora assalariada? A economia solidária, afinal, reforça os valores sociais do *ethos* capitalista, aponta para uma transformação social ou ela existe simplesmente como um fenômeno econômico, sem reverberações do ponto de vista das classes sociais e da política? A economia solidária é um novo modo de produção? Ela se constitui como uma alternativa para o desenvolvimento local?

Cabe agora retornar às primeiras páginas deste trabalho e refletir, ainda que de forma muito inicial, quanto à pertinência do debate sobre o cooperativismo no século XIX (os utópicos, Proudhon e Marx) e na virada ao século XX (Walras, Marshall, os socialistas da II Internacional – Bernstein, Kautsky, Luxemburg, Lênin) e, finalmente, quanto às elaborações e proposições dos teóricos da economia solidária, nossos contemporâneos (Razeto, Coraggio, Singer). Uma reflexão que deve ancorar-se no material empírico reunido, observado e analisado.

Para responder estas questões, concluindo este trabalho, e procurando abrir o leque das discussões que se aproximam, invoca-se aqui a reconstrução de um conceito que enfeixa em si uma temática e um método, e que foi relegado aos armários sombrios do esquecimento deste começo de século XXI, tanto quanto outros conceitos “ultrapassados” e exorcizados pela economia contemporânea – coisas como classes sociais, valor e teoria do valor, transformação social, etc.: a economia política.

Convém advertir, antes que se criem falsas expectativas, que não se trata aqui de *construir* uma economia política, mas apenas de reivindicá-la; de propor-se a assumir honradamente um lugar discreto ao lado daqueles que ainda fazem da teoria uma trincheira para a transformação social; trata-se de sugerir um caminho abandonado pela maioria dos que escrevem, porque não escrevem para a maioria dos que vivem e trabalham; enfim, trata-se de pontuar de forma tímida alguns elementos teóricos, chamando das páginas empoeiradas do passado os espectros “malditos” da crítica e da utopia que assombram sem trégua, com a *danação da igualdade*, àqueles que usufruem, indiferentes, os benefícios de uma economia que só funciona

para uma quinta parte do planeta, bem como àqueles que confortavelmente pesquisam e escrevem sobre economia de poucos para poucos.

Pois bem. Ao finalizar o seu famoso *Prefácio de Para a Crítica da Economia Política*, em 1859, Marx alertava:

“Esse esboço sobre o itinerário dos meus estudos no campo da economia política tem apenas o objetivo de provar que minhas opiniões, sejam julgadas como forem e por menos que coincidam com os preconceitos ditados pelos interesses das classes dominantes, são o resultado de uma pesquisa conscienciosa e demorada. Mas na entrada para a Ciência – como na entrada para o Inferno – é preciso impor a exigência:

*‘Qui si convien lasciare ogni sospetto
Ogni viltà convien che sia morta’.*²¹⁷” (MARX: 1987, p. 27)

Na sua introdução, o texto de Marx especificava que “o objeto deste estudo [*da crítica da economia política*] é, em primeiro lugar, a produção material. Indivíduos produzindo em sociedade, portanto a produção dos indivíduos determinada socialmente, é por certo o ponto de partida”.

Marx recuperava, depois de uma década e meia debruçado sobre as questões do método de análise da sociedade e da história, e de intensa atividade política, as formulações dos autores conhecidos como “economistas políticos”.

O objeto da economia política, conforme Marx delimitava em seus contornos, vinha da tradição anglo-francesa, iniciada de certa forma pela “aritmética política” de William Petty²¹⁸ (1623-1687) e pelos “economistas” (fisiocratas) franceses, como Quesnay (1694-1774) e Turgot (1727-1781); foi desenvolvida por Adam Smith²¹⁹ e depois consolidada por Say, Ricardo e Malthus.²²⁰

²¹⁷ “*Que aqui se afaste toda a suspeita, que neste lugar se despreze todo o medo.*” Marx cita Dante Alighieri, na “*Divina Comédia*”.

²¹⁸ “O método que eu segui não é ainda muito usual; pois, em vez de usar somente palavras comparativas e superlativas, e argumentos intelectuais, persegui o objetivo (como um Espécime da Aritmética Política que sempre busquei) de expressar-me em termos de número, peso e medida; usando sempre os argumentos do sentido [...]” William Petty, citado na “Apresentação” feita por Roberto Campos do texto *Petty: obras econômicas* (São Paulo: Nova Cultural, 1986).

²¹⁹ O livro IV de “A riqueza das nações”, publicado por Adam Smith em 1776, intitula-se “Sistemas de economia política” e o autor define assim o seu objeto: “[...] considerada como um setor da ciência própria de um estadista ou legislador, propõe-se a dois objetivos distintos: primeiro, prover uma renda ou manutenção farta para a população

Ricardo, a fonte principal da inspiração de Marx, no prefácio de seu *Principles*, propunha também um escopo para a economia política:

“O produto da terra [...] se divide entre três classes da sociedade, a saber: o proprietário da terra, o dono do capital necessário para seu cultivo e os trabalhadores cujos esforços são empregados no seu cultivo.

Em diferentes estágios da sociedade, no entanto, as proporções do produto total da terra destinadas a cada uma dessas classes, sob os nomes de renda, lucro e salário, serão essencialmente diferentes, o que dependerá principalmente da fertilidade do solo, da acumulação de capital e da população, e da habilidade, a engenhosidade e dos instrumentos empregados na agricultura.

Determinar as leis que regulam essa distribuição é a principal questão da Economia Política [...].” (RICARDO: 1985, 39)

Então, embora a economia política tenha começado como um estudo das relações entre economia e Estado, com Smith, a partir de Ricardo ela se desloca definitivamente para a análise das relações de produção, de consumo, de distribuição e de acumulação material na sociedade. Mais adiante, agrega-se a esta análise a noção de classes sociais e de suas relações em torno da produção material da vida. Marx insiste na incorporação do método dialético ao estudo dessas relações, como superação metodológica do cientificismo cartesiano, incorporando então as idéias de totalidade histórica e de dialética das relações sociais.

Como forma de romper com esta “politização” da economia proposta por Marx a partir das reflexões de Smith e Ricardo, os neoclássicos tornam a reivindicar uma separação rígida entre a economia e a política. Walras (em seu texto publicado originalmente em 1876²²¹) começa propondo uma “economia política pura”, que distinguisse a economia política “científica” (positiva) dos “preconceitos morais” da “economia política” de Ricardo, de Marx e de seus sucessores.

“O valor de troca é, pois, uma grandeza [...]. E, se as Matemáticas em geral têm como objeto o estudo das grandezas desse gênero, é certo que há um ramo das Matemáticas, até agora esquecido pelos matemáticos e ainda não elaborado, que

ou, mais adequadamente, dar-lhe a possibilidade de adquirir ela mesma tal renda ou manutenção; segundo, prover o Estado ou a comunidade de uma renda suficiente para os serviços públicos. Portanto, a Economia Política visa enriquecer tanto o povo quanto o soberano.” (SMITH: 1985, p. 357).

²²⁰ Através de suas obras “*Traité d’économie politique*” (Say, 1803), “*On the principles of political economy and taxation*” (Ricardo, 1817) e “*Principles of political economy considered with a view to their practical application*” (Malthus, 1820).

²²¹ *Éléments d’économie politique pure*.

é a teoria do valor de troca. [...] As forças, as velocidades, são, elas também, grandezas avaliáveis, e a teoria matemática das forças e das velocidades não é toda a Mecânica. Entretanto, é certo que essa Mecânica Pura deve preceder à Mecânica Aplicada. Da mesma forma, há uma Economia Política Pura que deve preceder à Economia Política Aplicada, e essa Economia Política Pura é uma ciência em tudo semelhante às ciências físico-matemáticas. Se a Economia Política Pura, ou a teoria do valor de troca e a da troca, isto é, a teoria da riqueza social considerada em si própria, é, como a Mecânica, como a Hidráulica, uma ciência físico-matemática, ela não deve temer que se empreguem o método e a linguagem das Matemáticas.” (WALRAS: 1986: p. 23)

De outra parte, apenas dois anos após a morte de Walras, Rosa Luxemburg escrevia (em 1912), prefaciando seu “A acumulação do capital”, que:

“Deu ensejo ao presente trabalho a versão popular de uma Introdução à Economia Política que eu preparava há muito tempo para a mesma editora [...]. Quando em janeiro deste ano, após as eleições do Parlamento, lancei-me à tarefa de concluir, ao menos no esboço, aquela popularização da doutrina econômica de Marx, defrontei-me com uma dificuldade inesperada. Não conseguia expor com clareza suficiente o processo global da produção capitalista em suas relações concretas, nem suas limitações históricas objetivas. [...] Caso eu tenha êxito na tentativa de abordar esse problema com a devida exatidão científica, quer parecer-me que este trabalho, além de apresentar um interesse puramente teórico, também adquire importância para a luta prática na qual nos empenhamos contra o imperialismo.” (LUXEMBURG: 1985, p. 3).

O fundamento da economia política, portanto, reside em considerar as relações econômicas que se estabelecem na sociedade como parte inter-relacionada de um processo histórico mais geral, resultante não apenas das configurações relativas aos processos de produção-consumo-distribuição-acumulação da riqueza, mas também da ação social e política dos sujeitos sociais. Estes, por sua vez, constroem tais relações a partir de condições históricas herdadas do passado e que não são “determinadas” no sentido de um “destino transcendente”, inescapável, mas apenas como o resultado histórico de uma dada co-relação entre estruturas e forças (econômicas, sociais, políticas, culturais...) que se deslocam em meio à dinâmica da economia e da sociedade.

Neste sentido, a intenção de propor uma *economia política dos trabalhadores associados* é aquela de permitir, a partir da reflexão crítica, recompor a totalidade das relações

históricas que envolvem os sujeitos de um processo econômico que é ao mesmo tempo, também, social e político.

O primeiro elemento desta reflexão remete à natureza social da categoria proposta, isto é, admitir a existência – ao menos embrionariamente – de uma classe social que, originada da classe trabalhadora assalariada, se constitui objetivamente a partir de relações sociais distintas daquela.

O fato de que a renda e a riqueza continuam sendo produzidas de forma amplamente preponderante a partir das relações sociais de produção capitalistas, não significa que não co-existam com elas outras formas de relações sociais, como já advertido ao final do capítulo 1, ao discutir-se os modos de produção e as formações sociais (históricas). Tampouco se deve negligenciar que o estabelecimento de relações sociais distintas pode produzir lógicas de comportamento econômico, social e político diferentes, por parte dos sujeitos sociais. E por fim, nada – afora a permanência das condições históricas atuais – assegura a continuidade da existência de determinadas relações sociais e das classes que a representam (como a economia solidária, por exemplo).

Nas iniciativas de economia solidária, a extração direta de mais-valia e a alienação do produtor em relação à propriedade de seu produto e de sua força de trabalho, estão abolidas, ao menos em sua forma tipicamente capitalista. Determinadas formas de subordinação econômica dos empreendimentos à formas de capital concentrado, denotadas pelo poder econômico de oligopólios ou simplesmente de firmas capitalistas com ascendência de mercado em relação às IESs, não prefiguram necessariamente uma forma disfarçada de exploração do trabalho assalariado (VAINER: 2000) pelo simples fato de que o produto do trabalho pertence exclusivamente aos produtores²²², sob a forma de propriedade coletiva; isto os faz diferentes, ainda, do trabalho autônomo, onde a propriedade e os resultados econômicos das atividades são apropriados individualmente pelo trabalhador.

As queixas recorrentes de alguns setores sindicais em relação à “alienação” dos trabalhadores das cooperativas, que participam pouco da luta sindical, retornam a eles como uma

²²² Situação distinta das empresas “cooperativas” que atuam sob a dependência de um monopólio contratualmente estabelecido. Nestas, de fato, prevalece o trabalho assalariado disfarçado legalmente como trabalho autônomo cooperativo. Mas tais situações estão longe de constituir a regra entre as iniciativas econômicas associativas.

ironia: enquanto os primeiros se esforçam por negociar o preço da força de trabalho, os segundos são os próprios donos da sua força de trabalho²²³. Se o capitalismo um dia deixar de existir, os sindicatos não terão sentido, a menos que o capitalismo seja substituído por um Estado-patrão como aquele que vigorou na União Soviética e no leste europeu, ou na China contemporânea, ao passo que unidades autogeridas por trabalhadores poderão vir a ser o fundamento econômico desta outra (possível) sociedade.

Por outro lado, a idéia que prevalece em parte significativa dos trabalhadores das IESs, embora raramente entre suas lideranças, de que os resultados econômicos do empreendimento dependem apenas de seus esforços e habilidades pessoais (profissionais, de gestão etc.), contrasta vivamente com o entorno político que envolve as relações de mercado atuais (HARVEY: 1993; POULANTZAS: 2000; MÈZAROS: 2003).

De um ponto de vista meramente economicista, a luta sindical e a economia solidária se complementam de forma muito interessante. As IESs não apenas se mostram como uma alternativa aos trabalhadores das firmas convencionais, como também incidem positivamente na pressão salarial, quando os sindicatos paralisam as atividades dos trabalhadores assalariados das firmas concorrentes às IESs (e estas, porque não participam da negociação salarial, seguem operando). Por outro lado, as retiradas mensais dos trabalhadores associados dependem diretamente dos níveis salariais das firmas convencionais, uma vez que eles configuram o parâmetro para o cálculo dos custos da mão-de-obra na determinação dos preços praticados pelas firmas autogeridas.

Essas relações de trabalho diferenciadas podem produzir – em muitos casos já estão produzindo – alterações substantivas do ponto de vista da alteridade social dos trabalhadores associados. Diferenças do ponto de vista da auto-estima, da relação com a família e com os vizinhos, com as formas diversas de participação política, de aproximação com mecanismos de poder público (orçamentos participativos, conselhos sociais, etc.). Esta relação não é automática, mas o exercício da autogestão no interior dos empreendimentos suscita tais experiências e seus resultados.

²²³ Interessante como esses mesmos setores, muitas vezes, se recusam a incorporar à luta sindical os trabalhadores desempregados, que estão à margem de qualquer possibilidade de negociação em relação à sua força de trabalho.

Ao mesmo tempo em que a forma típica de organização das IESs – a autogestão – reafirma valores construídos em meios às lutas dos novos movimentos sociais, ela também informa uma reflexão utópica, por parte de intelectuais e de algumas lideranças (mas provavelmente não pelo conjunto dos trabalhadores).

A possibilidade de que a economia solidária possa dar respostas a problemas sócio-econômicos contemporâneos e ao mesmo tempo (ou em momentos diferentes) apontar para a construção de uma nova sociedade, mobiliza sujeitos em torno da sua construção.

De fato, analisando sua dinâmica (em suas considerações micro e macroeconômicas), e ao menos em teoria, pode-se inferir a potencialidade de um papel protagonista da economia solidária na revitalização de setores sociais e de espaços geográficos atingidos pelos processos de “criação destrutiva” do capitalismo contemporâneo. Ao ampliar a demanda efetiva em um território local/regional, a partir de micro-investimentos que produzem expectativas positivas nos demais agentes, a economia solidária tende a produzir impactos importantes sobre a dinâmica da economia local²²⁴.

Esta perspectiva foi e é defendida por José Luis Coraggio e é coerente com aquilo que foi observado e analisado até aqui sobre a dinâmica da economia solidária nas cidades estudadas.

Da mesma forma, a idéia de que a economia solidária estrutura-se a partir de um modo de produção não-capitalista, de acordo com a formulação de Paul Singer, está também em acordo com as reflexões aqui estabelecidas. Recuperando as observações de conclusão da primeira parte deste trabalho, é possível afirmar que as relações de trabalho associativas (ou cooperativas, ou autogestionárias) e a forma de propriedade coletiva, que caracterizam – entre outras coisas – a produção e a distribuição da riqueza nas iniciativas de economia solidária, denotam relações sociais de produção diferentes e contraditórias em relação ao modo de produção capitalista, uma vez que aquelas estão orientadas segundo uma lógica de cooperação autogestionária, ao passo que estas se orientam a partir de uma lógica competitiva e heteronômica.

²²⁴ Um exemplo importante desse fenômeno é a dinamização econômica de muitos municípios do interior brasileiro circunvizinhos às áreas de assentamento da reforma agrária.

A possibilidade de a economia solidária sobreviver às relações sociais de produção capitalistas que delimitam o entorno das iniciativas, dependerá da dinâmica que se estabelecer daqui em diante.

Um elemento decisivo deste processo diz respeito à capacidade de seus agentes saltarem de um estágio reativo – ainda que orientado a partir de valores específicos – à crise do mercado de trabalho, a um estágio propositivo em termos de projeto civilizatório, no sentido emprego à questão por Luis Razeto.

A construção de um projeto civilizatório, é importante observar, não se constitui apenas a partir de identidades objetivas originadas do processo da produção material. Se para Marx (1987, p. 25) “o modo de produção da vida material condiciona o processo em geral de vida social, política e espiritual”, ele também afirma, no mesmo texto que “com a transformação da base econômica, toda a enorme superestrutura se transforma com maior ou menor rapidez” (idem).

Para que isto ocorra, entretanto, é necessário que a classe social transformadora/revolucionária deixe de ser *classe em si* (de identidade meramente objetiva) para tornar-se *classe para si* (MARX: 1984), portadora, em suas expressões políticas e culturais, de um novo projeto de sociedade.

Esta formulação não é uma invenção do pensamento de Marx. Este tipo de processo esteve presente em todas as grandes transformações da história. Sweezy (1986) e Dobb (1986) travaram uma célebre polêmica sobre a transição do feudalismo ao capitalismo e do papel que cada classe social cumpriu naquele processo. Ao debater sobre o “caráter de classe” do Regime Absolutista, ambos concordaram que a chegada da burguesia ao poder político apenas se processou depois que ela já havia adquirido sua hegemonia no campo econômico da sociedade, e – *last but not least* – depois de haver acumulado conhecimento e poder ainda sob a hegemonia da nobreza e do modo de produção feudal.

O debate de Sweezy e Dobb foi complementado depois por Anderson (1989), que sustentava – em acordo com o segundo – que a burguesia havia desenvolvido relações sociais de produção capitalistas em meio à hegemonia estruturante das relações sociais de produção feudais, e que apesar das contradições entre o modelo dominante e o modelo então subordinado, a

burguesia soube produzir estratégias de resistência e de adaptação ao longo de seu processo de acumulação econômica e política. Pouco a pouco, uma classe social intermediária e numericamente reduzida durante vários séculos, espremida em meio às grandes lutas travadas entre a nobreza terratenente e o campesinato, ergueu-se o suficiente para provocar a metamorfose – às vezes mais lenta, às vezes mais rápida – das instituições, em acordo com seus valores e com o projeto de sociedade da qual era portadora, que de alguma forma refletia as relações sociais de produção presentes no *seu* próprio modo de produção.

Estranhamente, as proposições de Marx e Engels e dos socialistas que lhes seguiram (em oposição a Proudhon e os anarquistas), contraditoriamente à sua própria análise da história, propunham uma *exceção histórica*: a transformação das infra-estruturas econômicas a partir da transformação anterior das superestruturas políticas. Talvez porque Marx pensava esta como a última batalha das lutas de classes, talvez porque a luta política era algo muito mais atraente e próximo à classe trabalhadora (que participava então das lutas políticas da burguesia arrastada pelas reivindicações desta classe) que os mecanismos econômicos, alheios ao olhar dos trabalhadores e típicos do funcionamento do mercado capitalista.

A idéia de que iniciativas econômicas associativas não possam sobreviver em meio ao capitalismo equivaleria dizer que as guildas não podiam existir sob uma sociedade fechada e fragmentada como o feudalismo. Foram as *estratégias adaptativas* da burguesia o que lhe permitiu desenvolver a “livre empresa” sob uma sociedade teocrática e guerreira.

As estratégias de superação do capitalismo, que pretenderam (ou que pretendem) revolucionar primeiro as superestruturas para então socializar a infra-estrutura econômica, acabaram gerando, de fato, aquilo que Proudhon previu: uma casta de dirigentes autoritários que governavam a economia a partir do Estado, e o Estado a partir de seus interesses próprios. Rosa Luxemburg não viveu para ver; Lênin morreu apreensivo diante do que via.

Obviamente, a idéia de Proudhon de construir a mudança a partir apenas do desenvolvimento econômico das alternativas não/anti-capitalistas e do movimento reivindicativo dos sindicatos, apenas tornou a classe trabalhadora uma presa fácil dos políticos oportunistas da burguesia européia e um “socialismo de mercado”, que combine concorrência econômica e propriedade coletiva dos meios de produção, ainda está para ser experimentado, embora uma

universalização de relações sociais de produção cooperativas/autogestionárias no interior das empresas pareça combinar muito mais com um modelo de Estado participativo e cooperativo, coordenador de esforços, ao invés de emulador competitivo...

Entretanto, se os trabalhadores associados poderão ou deverão constituir-se como *classe para si* e erigir um novo projeto civilizatório capaz de superar os dilemas e contradições – da exclusão social à destruição ambiental – do capitalismo contemporâneo, é algo que não se pode prever. Há, sempre, a possibilidade do aprofundamento sombrio da barbárie (social e ambiental) que se pode assistir à nossa volta, hoje (aqueles que não vêm à sua volta, podem assisti-la também nos telejornais no início ou final da noite...).

Mas se o capitalismo não for capaz de reverter seu sentido e sua orientação presentes, se a dinâmica da economia solidária atual mantiver seu curso de expansão, ainda que paulatino, se – por fim – os trabalhadores associados forem capazes de vencer os desafios que a contradição lhes apresenta entre a solidariedade do trabalho e a competição capitalista, então será possível que o desenvolvimento de novas forças produtivas (padronizadas a partir da socialização do trabalho e da propriedade, e da preservação da natureza) e novas relações sociais de produção (fundadas na autogestão e expandidas para o conjunto da atividade social) possam produzir uma nova utopia transformadora, capaz de mobilizar os descontentes do capitalismo.

Até lá, a economia solidária será um modo de produção não-capitalista e uma alternativa de desenvolvimento local. Ela existe, independente de que se queira que ela exista ou não. Ela tem uma dinâmica, quer se queira ou não. E ela transforma aqueles e aquelas que dela participam. Como as estrelas do céu, que estão lá, independente de que alguém possa (ou queira) enxergá-las ou não.

Todo este debate está recém começando.

Referências

*“A leitura do mundo precede a leitura da palavra.
Daí que a posterior leitura desta não pode prescindir
da continuidade da leitura daquele.”*

Paulo Freire (In *“A importância do Ato de Ler”*), 1982.

- ABELLA, Gonzalo (2003). *Historia diferente del Uruguay*. Montevideo: Betum San.
- ABRAMOVICH, Ana Luz et al (2003). *Empresas sociales y economía social: una aproximación a sus rasgos fundamentales*. Buenos Aires: Universidad General Sarmiento.
- ALBUQUERQUE, Paulo (2003). Autogestão. In: CATTANI, Antonio et al. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.
- _____ (2003b). Moeda social II. In: CATTANI, Antonio et al. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.
- ALMEIDA, Pedro Fernando Cunha de (1992). A gestação das condições materiais da implantação da indústria gaúcha – 1870-1930. In: *Ensaaios FEE*, Ano 13, nº 2. Porto Alegre: FEE.
- ALTIMIR, Oscar; BECCARIA, Luis (2000a). El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. In: HEYMANN, D.; KOSACOFF, B. et al. *La Argentina dos los noventa – desempeño económico en un contexto de reformas*, Tomo 1. Buenos Aires: Peudeba/CEPAL.
- ANDERSON, Perry (1989). *Linhagens do estado absolutista*. São Paulo: Brasiliense.
- ANDRENACCCI, Luciano (2002). *Cuestión social y política social en al Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: Al Margen / Universidad Nacional General Sarmiento.
- ANTEAG (1998). *Empresa social e globalização – administração autogestionária: uma possibilidade de trabalho permanente*. São Paulo: Anteag.
- _____ (1999). *Autogestão: construindo uma nova cultura nas relações de trabalho*. São Paulo: Anteag.
- ANTONI, Antoine (1997). *La coopération ouvrière de production*. Paris: Confederation Générale des Sociétés Coopératives Ouvrières de Production.
- ANTUNES, Ricardo (1995). *Adeus ao trabalho?* Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. Campinas: Cortez / EdUnicamp.
- _____ (2000). *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo.
- ARKEL, Henk van; RAMADA, Camilo; ALBUQUERQUE, Paulo; PRIMAVERA, Heloísa (2002). *Onde está o dinheiro?* Pistas para a construção do movimento monetário mosaico. Porto Alegre: Dacasa.
- ARVON, Henri (1980). *Que sais-je? L'Autogestion*. Paris: Presses Universitaires.
- ASTORI, Danilo (2003). Estancamiento, desequilibrios y ruptura (1955-1972). In: NOTARO, Jorge et al. *El Uruguay del siglo XX – la economía*. Montevideo: Banda Oriental / Instituto de Economía.

AUYERO, Javier (2001). *La política de los pobres: las prácticas clientelistas del peronismo*. Buenos Aires: Manatíal.

AZEVEDO, Alessandra de (2003). *Inovação tecnológica em empreendimentos autogestionários: utopia ou possibilidade?* Apresentação ao IX Colóquio Internacional sobre Poder Local. Disponível em <<http://www.itcp.unicamp.br>>. Acesso em 18/12/2005.

_____; GITAHY, Leda; BACIC, Miguel; BALDEÓN, Nguyen Tufino (2004). *Incubadora tecnológica de cooperativas populares, uma alternativa para transferência de tecnologias?* Apresentação ao Congresso 2004 da Associação Brasileira de Pesquisa e Investigação Tecnológica. Disponível em <<http://www.itcp.unicamp.br>>.

AZEVEDO, Regina (1985). *A produção não capitalista: uma discussão teórica*. Porto Alegre: FEE.

BACIC, Miguel Juan; BALDEÓN, Nguyen Tufino; ALMEIDA, Camila (2003). *Empreendedorismo x cooperativismo: um estudo de caso das cooperativas incubadas pela Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares/Unicamp*. Disponível em: <<http://www.itcp.unicamp.br>>. Acesso em 15/12/2005.

BAKAIKOA, Baleren et al (1999). *Estudios sobre economía social y derecho cooperativo*. Madrid: Marcial Pons.

BAKHTIN, Mikhail (2002). *Marxismo e Filosofia da Linguagem*. São Paulo: Hucitec.

BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade (2002). Mudanças na estrutura de ocupações e no nível dos rendimentos do trabalho na Região Metropolitana de São Paulo. In: *Economia e Sociedade*, v. 11, nº 2. Campinas: IE/Unicamp.

_____. (2003). Estrutura econômica e emprego urbano na década de 1990. In: PRONI, M.; HENRIQUE, W. et al. *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: Unesp/IE-Unicamp.

_____; PRONI, Marcelo (1996). Sobre o regime de trabalho no Brasil: rotatividade de mão-de-obra, emprego formal e estrutura salarial. In: MATTOSO, Jorge et al. *Crise e trabalho no Brasil*. São Paulo: Scritta.

BANCAL, Jean (1984). *Proudhon: Pluralismo e autogestão*. São Paulo: Novos Tempos.

BARCELLOS, Jane Athayde; BELTRÃO, Ricardo Ernesto Vasquez (2000). Instituição Comunitária de Crédito Portosol: construindo uma economia solidária. In SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo et al. *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*.

BAREA, J.; JULIÁ, J. F.; MONZÓN, J. L. et al (1999). *Grupos empresariales: la economía social ante los desafíos del mercado in grupos empresariales de la economía social en España*. Valencia: CIRIEC-España.

BASAÑES, Juan Carlos (1988). El movimiento cooperativo agrario. In: HENGSTENBERG, Peter; CRACOGNA, Dante et al. *La economía social en la Argentina y el mundo*. Buenos Aires: Intercoop.

BASCO, Mercedes Caracciolo; LAXALDE, María del Pilar (2003). *Economía solidaria y capital social: contribuciones al desarrollo local*. Buenos Aires: Piados.

BASUALDO, Eduardo (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en Argentina*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes / Flacso / Idep.

BELLO, Gabriel (2001). *Desarrollo humano sustentable: análisis y propuesta*. Montevideo: "edición solidaria".

BELLUZZO, Luis Gonzaga; ALMEIDA Júlio Gomes de (2002). *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. São Paulo: Civilização Brasileira.

BENKO, George et al (1999). *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec.

BERNSTEIN, Eduard (1997). *Socialismo evolucionário*. Rio de Janeiro: Zahar.

BERTULLO, Jorge; BARRIOS, Diego; SILVEIRA, Milton; SORIA, Cecília et al (2005). Elementos de la gestión y procesos subjetivos de los trabajadores en las empresas recuperadas en forma cooperativa. In: *Estudios Cooperativos*, Año 10, nº 1. Montevideo: UEC/UdelaR.

_____; ISOLA, Gabriel; CASTRO, Diego; SILVEIRA, Milton (2004). *El cooperativismo en Uruguay*. Documento de trabajo del Rectorado nº 22. Montevideo: Universidad de la República.

BITENCOURT, Wilson Alceu (2000). Sistema Cresol de cooperativas de crédito rural: uma experiência de economia solidária entre agricultores familiares. In SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo et al. *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*.

BOMBAL, Inés González (2003). Comentarios. In: HINTZE, Susana et al. *Trueque y economía solidaria*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Prometeo.

BONFIGLIO, Nicolás; FERNÁNDEZ, Ana Laura. Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa. In: *6º Encuentro de la Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo (Argentina)*, mídia eletrônica (cd-rom).

BRANCIARD, Michel (1975). *Gestion socialiste des entreprises*. Paris: Les Editions Ouvrières.

BRENER, María Augustina; CUSMANO, Adriana (2003). Las empresas recuperadas en la ciudad de Buenos Aires. In: SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO, Gobierno da la Ciudad de Buenos Aires. *Empresas recuperadas ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires: SDE-GCBA.

BRINTON, Maurice (1972). *Los bolcheviques y el control obrero 1917-1921: el Estado y la contrarrevolución*. Paris: Ruedo Ibérico.

CACCIAMALI, Maria Cristina (2000). Globalização e processo de informalidade. In: *Economia e Sociedade*, nº 14. Campinas: IE/Unicamp.

CAETANO, Gerardo; RILLA, José (1998). *Historia contemporanea del Uruguay – de la colonia al mercosur*. Montevideo: Claeh / Fin de Siglo.

CAFFARATTI, Julieta (2004). Empresas recuperadas – Pauny S/A (ex-Zanello): estudio de caso. In: III Encuentro de Investigadores Latino-americanos de Cooperativismo. São Leopoldo: mídia eletrônica.

CAFARDO, Analia (2003). *FUCVAM: una aproximación teórica a la principal experiencia cooperativa de viviendas en Uruguay*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.

CALETTI, Alberto Mario (1988). El cooperativismo urbano. In: HENGSTENBERG, Peter; CRACOGNA, Dante et al. *La economía social en la Argentina y el mundo*. Buenos Aires: Intercoop.

CANO, Wilson (1985). *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil – 1930-1970*. São Paulo: Global.

_____ (1997). Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970/95 In *Economia e Sociedade*, nº 8. Campinas: Instituto de Economia / Unicamp.

_____ (1998). *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. Campinas: Instituto de Economia / Unicamp.

CARNEIRO, Ricardo (1993). A economia brasileira no período 1974-1989. In *Economia e sociedade*, nº 2. Campinas: IE/Unicamp.

_____ (2002). *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Unesp / IE Unicamp.

CASTRO, Nadya A.; DEDECCA, Cláudio S. et al (1998). *A ocupação na América Latina: tempos mais duros*. São Paulo: Alast.

CASTRO, Carlos Henrique; PASCALI, Maria Julia; PRIMAVERA, Heloísa; WHITAKER, Stella (2000). O clube de trocas de São Paulo. In SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo et al. *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*.

CATTANI, Antonio et al (2003). *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.

CEPAL (1990). *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*. Santiago: Cepal.

CHAGAS CRUZ, Paulo Roberto Davidoff (1994). Notas sobre o financiamento de longo prazo da economia brasileira. In: *Economia e sociedade*, nº 3. Campinas: IE/Unicamp.

CHANTREL, Laure; PREVOST, Benoît (2002). *Léon Walras, la concurrence et la rémunération du travail selon la justice: une équation impossible?* Participation au colloque de l'association internationale Walras. Montpellier: CEMI/Université de Montpellier. Disponível em: <<http://www.univ-montp3.fr/~bisiou/departement/aes/enseignants/chantrel.html>>

CHAVEZ, Daniel; CARBALLAL, Susana (1997). *La ciudad solidaria: el cooperativismo de vivienda por ayuda mutua*. Montevideo: Facultad de Arquitectura (UdelaR) / Nordan-Comunidad.

CHENAIS, François (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.

CHIAPARA, Miguel Gonzales; MARTÍNEZ, Leonardo; BALLESTEROS, Alberto Raffo (1999). *A treinta años de la Ley de Viviendas: estudios y legislación*. Montevideo: Fecovi-Fucvam.

CHUDNOVSKY, Daniel et al (1999). *Investimentos externos no Mercosul*. Campinas: IE-Unicamp / Papyrus.

_____; LÓPEZ, Andrés (2001). *La transnacionalización de la economía argentina*. Buenos Aires: Peudeba / CENIT.

CORAGGIO, José (1997). Alternativas para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado. In: *Proposta: revista trimestral de debates*, Ano 26, nº 72. São Paulo: FASE.

_____. (1998). El trabajo desde la perspectiva de la economía popular. In: *Economía popular: una nueva perspectiva para el desarrollo local*. Programa de Desarrollo Local, Catillas. San Miguel (Argentina): Instituto Conurbano-UNGS. Disponible em <<http://www.fronesis.org/public2.htm>>.

_____. (1991). Del sector informal a la economía popular: un paso estratégico para el planteamiento de alternativas populares de desarrollo social. Comunicación al II Encuentro de Partidos y Movimientos del Foro de San Pablo. Disponível em: <<http://www.fronesis.org>>

_____. (1998). Bases para una nueva generación de políticas socioeconómicas: la economía del trabajo o economía popular. Presentación realizada en el Encuentro de Cultura y Socioeconomía Solidaria, PACS, Porto Alegre. Disponível em: <<http://www.fronesis.org>>

_____. (2001). La relevancia del desarrollo regional en un mundo globalizado. In: *Ciências sociais Unisinos: Número temático – economia solidária*. São Leopoldo: Unisinos.

_____. (2002). La economía social como vía para otro desarrollo social. Documento de lanzamiento del debate sobre “distintas propuestas de economía social” – Red de Políticas Sociales. Disponível em: <<http://www.fronesis.org>>

_____ (2003). El papel de la teoría en la promoción del desarrollo local (hacia el desarrollo de una economía centrada en el trabajo). Documento preparado para el módulo 'Teoría y Práctica del Desarrollo Local', en el programa de especialización superior en 'gestión y desarrollo local', organizado por la Universidad Andina (Quito, Ecuador). Disponible em: <<http://www.fronesis.org>>

_____ (2003). Las redes de trueque como institución de la economía popular. In: HINTZE, Susana et al. *Trueque y economía solidaria*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Prometeo.

COSTA, Oscar Luis Mito (2001). *El cooperativismo en el segundo plan quinquenal: rescatando una propuesta*. Buenos Aires: Fundación Proyecto.

CRACOGNA, Dante (1994). Las cooperativas en el escenario de las privatizaciones de los servicios públicos. In HUTCHINSON, Tomás et al. *Experiencias y perspectivas de las privatizaciones en la Argentina: papel de las cooperativas*. Buenos Aires: Intercoop.

_____ (2004). Notas sobre la legislación cooperativa en Argentina. In: CRACOGNA et al. *Régimen legal de las cooperativas en los países del Mercosur* – Reunión Especializada de Cooperativas del Mercosur. Buenos Aires: Intercoop.

_____ et al (2004). *Régimen legal de las cooperativas en los países del Mercosur* – Reunión Especializada de Cooperativas del Mercosur. Buenos Aires: Intercoop.

CRUZ, Antônio (2000). *A janela estilhaçada: a crise do discurso do novo sindicalismo*. Petrópolis: Vozes,

_____ (2002) Uma contribuição crítica às políticas públicas de apoio à economia solidária. Disponível em: <<http://www.itcp.unicamp.br>>. Acesso em 10/12/2005.

_____ (2004). Economía solidária – a construção de um conceito e a consolidação de um novo objeto de investigação na ciência econômica. In: *Cadernos de economia: Revista do curso de ciências econômicas*, nº 8. Chapecó: UnoChapecó.

_____; SILVA, Gabriela Scur (2002). Levantamento, tipologia e conceituação de iniciativas de economia solidária: um estudo de caso – a metade sul do Rio Grande do Sul. Relatório de pesquisa apresentado à Fundação de Amparo à Pesquisa do RGS. Pelotas: fotocopiado.

_____; CARDOSO, Alexandra (2004a). Las lecciones de la experiencia de Mondragón para la economía solidaria del Cono Sur – Partes I. In: *Documento 44 del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas / Universidad de Buenos Aires.

_____ (2004b). Las lecciones de la experiencia de Mondragón para la economía solidaria del Cono Sur – Partes II. In: *Documento 45 del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas / Universidad de Buenos Aires.

- CUESTA, Elsa (2000). *Manual de derecho cooperativo*. Buenos Aires: Ábaco.
- DAGNINO, Renato (2002). Adequação sócio-técnica, autogestão e economia solidária. Disponível em <<http://www.itcp.unicamp.br>>.
- DAHL, Robert (1970). Uma crítica ao modelo de elite dirigente. In: AMORIM, Maria Stella de; PARSONS, Tacott. *Sociologia política II*. Rio de Janeiro: Zahar.
- DAL RI, Neusa et al (1999). *Economia solidária*. São Paulo: Arte e Ciência.
- DAURES, Nicolas; DUMAS, André (1977). *Théorie économique de l'autogestion dans l'entreprise*. Paris: Du Faubourg.
- DEBIAGGI, Carlos (1994). Argentina. In: INAC – Instituto Nacional de Acción Cooperativa. *La legislación cooperativa en el Mercosur – Anales del Primer Congreso de Legislación Cooperativa del Mercosur*. Buenos Aires: Intercoop.
- DÍAZ, Ramón (2003). *História econômica de Uruguay*. Montevideo: Taurus / Fundación Bank Boston.
- DOBB, Maurice (1986). *A evolução do capitalismo*. São Paulo: Nova Cultural.
- D'ORFEUIL, Henri Rouillé (2002). *Economia cidadã: alternativas ao neoliberalismo*. Petrópolis: Vozes.
- EICHENGREEN, Barry (2000). *A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: Editora 34.
- ENGELS, Friederich (1985). Do socialismo utópico ao socialismo científico. In: MARX, K. e ENGELS, F. *Obras escolhidas – volume 2*. São Paulo: Alfa-Ômega.
- FAJN, Gabriel et al (2003). *Fábricas y empresas recuperadas: protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.
- FELDMAN, Silvio; MURMIS, Miguel (1999). *Diversidad y organización de sectores informales*. Buenos Aires: Instituto de Ciencias de la Universidad Nacional de General Sarmiento.
- FISHLOW, Albert (1986). A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1974/1984. In: *Pesquisa e planejamento econômico*, vol. 16, nº 3. Rio de Janeiro: PPE.
- FLIGENSPAN, Flavio et al (2002). *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*. Porto Alegre: FEE.
- FOUCAULT, Michel (1995). *As palavras e as coisas*. São Paulo: Martins Fontes.

FRETELL, Alfonso Cotera; ROCA, Humberto Ortiz (2003). Comércio justo. In: CATTANI, Antonio et al. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.

FLORES, Toty et al (2002). *De la culpa a la autogestión: un recorrido del Movimiento de Trabajadores Desocupados de La Matanza*. La Matanza: MTD Editora.

FUCVAM (1998). *Material de apoyo a los nuevos grupos*. Montevideo: FUCVAM.

_____ (1999). *Cooperativismo de viviendas por ayuda mutua: una experiencia netamente uruguaya*. Montevideo: FUCVAM.

GAIGER, Luis Inácio et al (1999). *A economia solidária no RS: viabilidade e perspectivas*. Cadernos CEDOPE – Série Movimentos Sociais e Cultura, n.º 15. São Leopoldo: Unisinos.

_____ (2004). *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS.

GALVÃO, Marisa Nunes (2004). *Os fios da esperança? Cooperação, gênero e educação nas empresas geridas pelos trabalhadores*. Tese de doutorado em educação. Campinas: Faculdade de Educação / Unicamp. Arquivo eletrônico.

GEDIEL, José Antônio et al (2001). *Os caminhos do cooperativismo*. Curitiba: Editora da UFPR.

GILBOA, Felia et al (1999). *La vivienda social: evaluación de programas y tecnologías*. Montevideo: Facultad de Arquitectura / UdelaR.

GOROSTIAGA, Koldo (coord.) et al (1996). *Social economy and social participation: the ways of the basques*. Madrid: Marcial Pons / Gezki.

GORZ, Andre (1982). *Adeus ao proletariado: para além do socialismo*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária.

GOVERNO DO RIO GRANDE DO SUL (1999). *Estratégia de desenvolvimento econômico*. Porto Alegre: Governo do Rio Grande do Sul.

GRAMSCI, Antonio (1991). *Concepção dialética da história*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

GUERRA, Pablo (2002). *Socioeconomía de la solidaridad*. Montevideo: Nordan-Comunidad.

GUIMARÃES, Gonçalo et alii (2000). *Sindicalismo e cooperativismo: a economia solidária em debate*. São Paulo: Unitrabalho.

HANISCH, Markus (2005). A governance perspective on the role of cooperatives in the EU-25. Presented at the *Transcoop Workshop on “Problems of polycentric governance in the growing EU”*. Berlin: Humboldt University.

HARVEY, David (1993). *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola.

- HILFERDING, Rudolf (1987). *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural.
- HINTZE, Susana et al (2003). *Trueque y economía solidaria*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Prometeo.
- HOLZMANN, Lorena (2000). *Operários sem patrão: gestão cooperativa – dilemas da democracia*. São Carlos: Ed. UFSCar.
- HOPENHAYN, Benjamín e BARRIOS, Alejandro (2002). *Las malas herencias ¿qué dejan los gobiernos que se van?* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- HOUTART, François (2001). A economia solidária em seu contexto global. In: *Revista de ciências sociais UNISINOS* – Número temático: economia solidária. São Leopoldo: Unisinos.
- IBASE; ANTEAG (2004). *Autogestão em avaliação*. São Paulo: Anteag
- IBASE; SEBRAE (2003). *Economia informal urbana*. Rio de Janeiro: IBGE/SEBRAE.
- ICAZA, Ana Mercedes Sarria (2004). Solidariedade, autogestão e cidadania: mapeando a economia solidária no Rio Grande do Sul. In GAIGER, Luis Inácio et al. *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS Editora.
- _____; TIRIBA, Lia (2003). Economia popular. In: CATTANI, Antonio et al. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.
- INAC – Instituto Nacional de Acción Cooperativa (1994). *La legislación cooperativa en el MERCOSUR: anales del Primer Congreso de Legislación Cooperativa del Mercosur*. Buenos Aires: Intercoop.
- JUNIO, Juan Carlos (2000). *Nuestra experiencia cooperativa: Banco Credicoop – historia y desafío del presente*. Buenos Aires: IMFC.
- KALECKI, Michal (1983a). As equações marxistas de reprodução e a economia moderna. In: *Crecimiento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec.
- _____ (1983b). O mecanismo da recuperação econômica. In: *Crecimiento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec.
- _____ (1983c). Salários nominais e reais. In: *Crecimiento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec.
- _____ (1985). Teoria da dinâmica econômica. In: *Kalecki, Sraffa, Robinson: Coleção Os Economistas*. São Paulo: Nova Cultura.
- KAMMER, Marcos (1998). *A dinâmica do trabalho abstrato na sociedade moderna: uma leitura a partir das barbas de Marx*. Porto Alegre: Edipucrs.

KASMIR, Sharryn (1996). *The myth of Mondragón: cooperatives, politics, and working-class life in a basque town*. Nova York: SUNY Press.

KAUTSKY, Karl (1987). *A questão agrária*. São Paulo: Nova Cultural.

KEYNES, John Maynard (1985). *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo, Nova Cultural.

KRIMERMANN, Len (1996). On Social Economy: what it is - and why there isn't more of it In GOROSTIGA, Koldo (coord.) et al. *Social economy and socil participation: the ways of the basques*. Madrid: Marcial Pons / Gezki.

KRUEGER, Guilherme (2004). Informe sobre o estado atual da legislação cooperativa e a regência legal das cooperativas. In: CRACOGNA et al. *Régimen legal de las cooperativas en los países del MERCOSUR*: Reunión Especializada de Cooperativas del Mercosur. Buenos Aires: Intercoop.

KURZ, Robert (1996). *O colapso da modernização: da derrocada do socialismo de caserna à crise da economia mundial*. São Paulo: Paz e Terra.

LABINI, Paolo Sylos (1986). *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo: Nova Cultural.

LAPORTE, Luis Nicolás (2003). La Red Global de Trueque. In: HINTZE, Susana et al. *Trueque y economía solidaria*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Prometeo.

LAVEGA, Sergio Reyes; GUTIÉRREZ, Danilo (2004). Situación de la legislación cooperativa uruguaya. In: In: CRACOGNA et al. *Régimen legal de las cooperativas en los países del MERCOSUR*: Reunión Especializada de Cooperativas del Mercosur. Buenos Aires: Intercoop.

LEBOUTTE, Paulo (2003). *Economia popular e solidária e políticas públicas: a experiência pioneira do Rio Grande do Sul*. Rio de Janeiro: ITCP-COPPE / UFRJ.

LEIBAR, Juan; ORMAECHEA, José María (1993). Don José María Arrizmendiarrrieta y sus colaboradores. In: *Textos básicos de Otalora: área de educación y difusión cooperativa*. Mondragón: Otalora.

LEITE, Márcia de Paula (1994). *O futuro do trabalho: novas tecnologias e subjetividade operária*. São Paulo: Scritta.

LÊNIN, Vladímir (1980a). As tarefas imediatas do poder soviético. In: *Lênin: obras escolhidas*, volume 2. São Paulo: Alfa-Ômega.

_____ (1980b). Discurso no I Congresso das Comunas Agrícolas e Artéis Agrícolas. In: *Lênin: obras escolhidas*, volume 3. São Paulo: Alfa-Ômega.

_____ (1980c). Sobre a Cooperação. In: *Lênin: obras escolhidas*, volume 3. São Paulo: Alfa-Ômega.

_____ (1985). *O desenvolvimento do capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria*. São Paulo: Nova Cultural.

LEVIN, Andrea; VERBEKE, Griselda. *El cooperativismo argentino en cifras – tendencias en su evolución: 1927-1997*. Buenos Aires: CESOT/FCE/UBA.

LIMA, Jacob Carlos (2002). *As artimanhas da flexibilização: o trabalho terceirizado em cooperativas de produção*. São Paulo: Terceira Margem.

LISBOA, Armando (1998). *Desordem do trabalho, economia popular e exclusão social: algumas considerações – texto para discussão*. Florianópolis: UFSC.

_____ (2003). Terceiro setor. In: CATTANI, Antonio (org.) et al. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.

LUXEMBURG, Rosa (1985). *A acumulação do capital*. São Paulo: Nova Cultural.

_____ (2005). *Reforma ou revolução?* Disponível em <<http://www.marxists.org/portugues/luxemburgo/1900/reformaourevolucao>>. Acesso em 15/11/2005.

MACEDO E SILVA, Antonio Carlos (1994). *Lei de Say e demanda efetiva*. Campinas: fotocopiado.

_____ (1999). *Macroeconomia sem equilíbrio*. Petrópolis: Vozes.

MAGNANI, Esteban (2003). *El cambio silencioso: empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores en la Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.

MAIA, José Luis (1993). El ingreso argentino al Plan Brady. In: *Revista de la CEPAL*, Nº 37. Santiago: Cepal.

MANCE, Euclides (2000). *A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petrópolis: Vozes.

_____ (2002). Redes de trocas e cadeias produtivas: limites e alternativas. In: ARKEL, Henk van; RAMADA, Camilo; ALBUQUERQUE, Paulo; PRIMAVERA, Heloísa. *Onde está o dinheiro?* Pistas para a construção do movimento monetário mosaico. Porto Alegre: Dacasa.

_____ (2003). Consumo solidário. In: CATTANI, Antonio et al. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.

MANDEL, Ernest (1990). *A crise do capital: os fatos e sua interpretação marxista*. Campinas: Unicamp / Ensaio.

MARSHALL, Alfred (1985a). *Princípios de economia: volume 1*. São Paulo: Nova Cultural.

_____ (1985b). *Princípios de economia: volume 2*. São Paulo: Nova Cultural.

- MARTÍ, Juan Pablo (2003). La economía solidaria y las empresas cooperativas. In: *Estudios cooperativos*, año 9, nº 1. Montevideo: UEC/UdelaR.
- MARTUCCELLI, Danilo; SVAMPA, Maristella (1997). *La plaza vacía: las transformaciones del peronismo*. Buenos Aires: Losada.
- MARX, Karl (1982). *Miséria da filosofia*. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas.
- _____ (1984). A guerra civil na França. In: *Marx / Engels: obras escolhidas*, vol. 2. São Paulo: Alfa-Ômega.
- _____ (1985). *Grundrisse: lineamentos fundamentais para la crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1985b). O 18 Brumário de Luis Bonaparte. In: *Marx / Engels: obras escolhidas*, vol.1. São Paulo: Alfa-Ômega.
- _____ (1986). *O capital*. São Paulo: Nova Cultural.
- _____ (1987). *Para a crítica da economia política*. São Paulo: Nova Cultural.
- MATTOSO, Jorge et al (1996). *Crise e trabalho no Brasil*. São Paulo: Scritta.
- MCC (2000). *Mondragón Corporación Cooperativa: historia de una experiencia*. Disponível em <<http://www.mcc.es/historia>>. Acesso em 10.10.2002.
- MELLO, João Manuel Cardoso de (1998). *O capitalismo tardio*. São Paulo: Brasiliense.
- MERCOSUR/MERCOSUL REUNIÃO ESPECIALIZADA DE COOPERATIVAS (2004). *La importancia del movimiento cooperativo como parte de la economía social y solidaria en el proceso de integración económica del MERCOSUR*. Montevideu: COMISEC / OPP.
- MÉSZÁROS, István (2003). *Para além do capital*. São Paulo: Boitempo.
- MONNIER, Lionel; THIRY, Bernard et al (1997). *Cambios estructurales e interés general – ¿hacia nuevos paradigmas para la economía pública, social y cooperativa?* Valencia: CIRIEC-España.
- MORAES, João Quartim de (1995). *História do marxismo no Brasil: Vol I*. Campinas: EdUnicamp.
- NETTO, Dionísio Dias Carneiro (1983) Apresentação. In: WALRAS, Leon. *Compêndio dos elementos de economia política pura*. São Paulo: Nova Cultural.
- NEVES, Lucília de Almeida (1981). *CGT no Brasil 1961-1964*. Belo Horizonte: Vega.
- NOVAES, Henrique Tahan (2004). *Notas sobre fábricas recuperadas na Argentina e Uruguai*. Campinas: arquivo eletrônico.

_____ ; ASSIS, Ulisses de; DAGNINO, Renato (2004). *Mapeando mudanças em empresas recuperadas sob a ótica do conceito de adequação sócio-técnica*. Campinas. Disponível em <<http://www.itcp.unicamp.br>>. Acesso em 05.01.2006.

NUÑEZ, Orlando (1995). *La economía popular, asociativa y autogestionaria*. Managua: CIPRES.

_____ (1998). *El manifiesto asociativo y autogestionario*. Managua: Centro Para la Promoción, la Investigación y el Desarrollo Rural y Social.

ODA, Nilson Tadashi (2000). Sindicato e cooperativismo: os metalúrgicos do ABC e a Unisol Cooperativas. In: SINGER, P. e SOUZA, A. et al. *Economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto.

_____ (2001). Gestão e trabalho em cooperativas de produção: dilemas e alternativas à participação. Dissertação de mestrado em engenharia. São Paulo: Escola Politécnica, USP. Arquivo eletrônico.

OLIVA, Aloísio Mercadante et al (1988). *Italianos e movimento operário no Brasil*. São Paulo: CUT Estadual SP.

PALOMINO, Hector (2002). Los efectos de la apertura comercial sobre las relaciones laborales en Argentina. In: TOLEDO e SALAS. *NAFTA y MERCOSUR – procesos de apertura económica y trabajo*. Colección Grupos de Trabajo CLACSO. Buenos Aires: arquivo eletrônico.

PAULA, João Antonio de (2002). Walras no Journal Des Économistes: 1860-65. In: *Revista brasileira de economia*, nº 56, vol. 1. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

PENROSE, Edith (1962). *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madrid: Aguilar.

PIKE, F; BECCATTINI, G.; SENGENBERGER, W. et al (1992). *Los distritos industriales e las pequeñas empresas*. Madrid: Ministério del Trabajo Y Seguridad Social.

PINHO, Diva Benevides (1986). *Economia informal, tecnologia apropriada e associativismo*. São Paulo: IPE-USP.

_____ (2004). *O cooperativismo no Brasil: da vertente pioneira à vertente solidária*. São Paulo: Saraiva.

PIORE, Michael; SABEL, Charles (1984). *The second industrial divide: possibilities and prosperity*. Nova York: Basic Books.

POCHMANN, Marcio (1999). *O trabalho sob fogo cruzado*. São Paulo: Contexto.

_____ (1999b). O mundo do trabalho em mudança. In: NABUCO, M.; NETO, A. C. et al. *Relações de trabalho contemporâneas*. Belo Horizonte: IRT/PUC Minas.

_____ (2001a). *O emprego na globalização: a nova divisão do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*. São Paulo: Boitempo.

_____ (2001b). *A década dos mitos: o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil*. São Paulo: Contexto.

_____ et al (2002). *Desenvolvimento, trabalho e solidariedade: novos caminhos para a inclusão social*. São Paulo: Cortez / Fundação Perseu Abramo.

PONT, Raul (1984). *Da crítica do populismo à construção do PT*. Porto Alegre: Siriema.

PORTELLA FILHO (1994). Plano Brady: da retórica à realidade. In: *Estudos econômicos*, V. 24, nº 1.

POSSAS, Mario Luiz (1987). *A dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense.

_____; BALTAR, Paulo (1981). Demanda efetiva e dinâmica em Kalecki. In: *Pesquisa e planejamento econômico*, vol. 11(1). Rio de Janeiro: Pesquisa e Planejamento Econômico.

POULANTZAS, Nicos (2000). *O estado, o poder, o socialismo*. Rio de Janeiro: Graal.

PRIMAVERA, Heloísa (2002). Redes de trueque en América Latina: quo vadis? Portafolio de experiencias nº 4. Disponível em <<http://www.urbarred.ungs.edu.ar>> . Acesso em 10.10.2005.

_____ (2003). Riqueza, dinero y poder: el efímero “milagro argentino”. In: HINTZE, Susana et al. *Trueque y economía solidaria*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Prometeo.

_____ (2003b). Moeda social I. In: CATTANI, Antonio. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz.

PROUDHON, Pierre-Joseph (1986) A democracia mutualista. In: RESENDE, Paulo-Edgar e PASSETI, Edson. *Proudhon: política*. São Paulo: Ática.

_____. (1998). *A propriedade é um roubo: e outros escritos anarquistas*. Porto Alegre: L&PM.

_____. (2002) *Sistema das contradições econômicas ou filosofia da miséria*. São Paulo: Ícone.

PUTNAN, Robert et al (1999). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

RAGGIO, Liliana (2003). Evaluación de programas sociales desde una perspectiva cualitativa – en torno de la definición de las necesidades a partir de los destinatarios. In: LINDENBOIM, Javier; DANANI, Claudia et al. *Entre el trabajo y la política: las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*. Buenos Aires: Biblos.

RAMOS, Lauro (2002). A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001. In: IPEA, textos para discussão nº 914. Brasília: IPEA.

RAPOPORT, Mario et al (2003). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

RAZETO Luis (1997). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires: Lumen-Hvmanitas.

_____. (1984). *Empresas de trabajadores y economía de mercado*. Santiago: Ediciones PET.

RESENDE, Paulo-Edgar e PASSETI, Edson. Proudhon: aqui começa o anarquismo. In: *Proudhon: política*. São Paulo: Ática.

REZZÓNICO, Alberto (2003). *Empresas recuperadas: aspectos doctrinarios, económicos y legales*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.

RICARDO, David (1985). *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Nova Cultural.

ROFMAN, Adriana et al (2002). *La acción de las organizaciones sociales de base territorial*. Buenos Aires: Universidad Nacional General Sarmiento / CTA.

SALVIA, Agustín (2003). Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo. In: 6º Encuentro de la Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo (Argentina), mídia eletrônica (cd-rom).

SANTILLÁN, Diego Abad (1980). *O organismo econômico da revolução*. São Paulo: Brasiliense.

SANTOS, Boaventura de Souza Santos et alii (2002). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. São Paulo: Civilização Brasileira.

SARACHU, Juan José (2003). Problemática actual del cooperativismo uruguayo. *Estudios cooperativos*, Año 9, nº 1. Montevideo: UEC/UdelAR.

SARTI, Fernando; LAPLANE, Mariano F. (2002). O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. In: *Economia e sociedade*, nº 18. Campinas: IE/Unicamp.

SASSEN, Saskia (1998). *As cidades na economia mundial*. São Paulo: Studio Nobel.

SEN, Amartya (1999). *Sobre ética e economia*. São Paulo: Cia. das Letras.

_____. (2000). *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Cia. das Letras.

_____. (2001). *Desigualdade reexaminada*. Rio de Janeiro: Record.

SCHWENGBER, Ângela; PRAXEDES, Sandra; PARRA, Henrique. Programa Oportunidade Solidária: construindo uma política pública de economia solidária. São Paulo: arquivo eletrônico – texto de circulação restringida (“não divulgar”).

SIMÃO, Vilma (2000). *Desemprego e sobrevivência: alternativas de trabalho*. Blumenau: Edifurb.

SINGER, Paul (1968). *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo: Editora da USP.

_____ (1997). Economia Solidária: geração de renda e alternativa ao liberalismo. In: Revista Proposta. Ano 26, nº 72. SP: FASE.

_____ (1998). *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas*. São Paulo: Contexto.

_____ (2000). Economia solidária: um modo de produção e de distribuição. In: SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo et al. *Economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto.

_____ (2002). *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo.

_____ (2002b). A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: SANTOS, Boaventura de Souza Santos et al. *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. São Paulo: Civilização Brasileira.

_____; SOUZA, André Ricardo (orgs.) et al (2000). *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. SP: Contexto.

SMITH, Adam (1987). *A riqueza das nações*. São Paulo: Nova Cultural.

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. (1995). *Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial*. Brasília: SEBRAE.

_____; SUZIGAN, Wilson e ALVES, M. (1998). *Inserção competitiva das empresas de pequeno porte*. Campinas: MICT/FECAMP.

STEINDL, Josef (1986). *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Nova Cultural.

SVAMPA, Maristela; PEREYRA, Sebastián (2003). *Entre la ruta y el barrio: la experiencia de las organizaciones piqueteras*. Buenos Aires: Biblos.

SWEEZY, Paul (1986). *Teoria do desenvolvimento capitalista*. São Paulo: Nova Cultural.

TARGA, Luiz Roberto Pecoits (1988). O processo de integração do mercado interno brasileiro: eliminação das particularidades econômicas e sociais do Rio Grande do Sul. In: *Ensaio FEE*, Ano 9, nº 2. Porto Alegre: FEE.

_____ (1992). Permanências na longa duração – questões e explicação das trajetórias comparadas de São Paulo e do Rio Grande do Sul. In: *Ensaio FEE*, Ano 13, nº 2. Porto Alegre: FEE.

TAUILE, José Ricardo; DEBACO Eduardo Scotti (2002). *Autogestão no Brasil: A viabilidade econômica de empresas geridas por trabalhadores*. Disponível em <<http://www.ecosol.org.br/Textos>>. Acesso em 25/10/2004.

TEDESCO, João Carlos; CAMPOS, Ginez (orgs.) et al (2001). *Economia solidária e reestruturação produtiva: (sobre)vivências no mundo do trabalho atual*. Passo Fundo: UPF.

TIRIBA, Lia (1994). A requalificação do trabalho: desafio das inovações tecnológicas sob o controle fabril dos trabalhadores. Apresentação à 16ª Reunião Anual da ANPED, Caderno número 7. Belo Horizonte: ANPED.

_____ (2001). *Economia Popular e Cultura do Trabalho: pedagogia(s) da produção associada*. Ijuí: Unijuí.

TROISI, Armando et al (2001). IMPA: la fábrica ciudad cultural. Trabajo de campo presentado en el curso de pos-grado de la Primera Escuela Privada de Psicología Social. Buenos Aires: fotocopiado.

UTTERBACK, James M. (1994). *Dominando a dinâmica da inovação*. Rio de Janeiro: Qualitymark.

VAINER, Carlos (2000). Controle político dos miseráveis ou utopia experimental? In *Unitrabalho Informa*, Ano 3, n.º10. São Paulo: Fundação Unitrabalho.

VALLE, Rogério et al (2002). *Autogestão: o que fazer quando as fábricas fecham?* Rio de Janeiro: Relume Dumará.

VIEITZ, Cândido Giraldez et al (1997). *A empresa sem patrão*. Marília: Unesp.

VUOTTO, Mirta et al (2003). *Economía social: precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Buenos Aires: Altamira / Fundación OSDE.

_____ (2003b). Charles Gide: una referencia singular para identificar la economía social y definir su identidad. In: *Economía social: precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Buenos Aires: Altamira / Fundación OSDE.

_____ (2004). *La banca cooperativa argentina durante la década de 1990*. Buenos Aires: Intercoop.

WALRAS, Leon (1986). *Compêndio dos elementos de economia política pura*. São Paulo: Nova Cultural.

WALRAS, Leon (2003). Estudios de economía social – segunda lección: intervención de las doctrinas filosóficas. In: VUOTTO, Mirta et al. *Economía social: precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Buenos Aires: Altamira / Fundación OSDE.

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan (2001). *O banqueiro dos pobres: a revolução do microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países*. São Paulo: Ática.

ZIBAS, Dagmar (1997). O reverso da medalha: os limites da administração industrial participativa. In: CARLEIAL, Liana; VALLE, Rogério et al. *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec-Abet.

ZUAZÚA, Noemí Beatriz Giosa (2003). Dinámica y estructura de un mercado de trabajo flexibilizado: un análisis de la evolución del empleo en el Gran Buenos Aires. Presentación al 6° Encuentro de la Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo (Argentina). Buenos Aires: mídia eletrônica (cd-rom).