

EMERSON LEONARDO SCHMIDT IASKIO

**A ECONOMIA SOLIDÁRIA DIANTE DE CONCORRÊNCIA CAPITALISTA:
UMA ABORDAGEM MARXISTA ACERCA DOS LIMITES ECONÔMICOS
DA AUTOGESTÃO**

Monografia de graduação entregue Curso de Ciências Econômicas, do Departamento de Economia, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, como requisito para a obtenção de título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Claus Magno Germer

CURITIBA

2005

TERMO DE APROVAÇÃO

EMERSON LEONARDO SCHMIDT IASKIO

A ECONOMIA SOLIDÁRIA DIANTE DE CONCORRÊNCIA CAPITALISTA: UMA ABORDAGEM MARXISTA ACERCA DOS LIMITES ECONÔMICOS DA AUTOGESTÃO

Monografia aprovada como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas do curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Prof. Dr. Claus Magno Germer



Prof. Dr. Francisco Paulo Cipolla



Prof.ª Dayani Cris de Aquino

Curitiba, 29 de novembro de 2005

Dedico este trabalho à Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Universidade Federal do Paraná, que possibilitou meu contato com a economia solidária, além de ter dado autonomia e incentivo para que eu pudesse fazer o questionamento que é o ponto central deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Claus Magno Germer, por ter orientado esta monografia e pela sua contribuição com a teoria marxista.

À minha família, pela paciência e compreensão quanto às horas de isolamento.

Aos meus amigos e colegas de trabalho, pelo apoio e incentivo.

À professora Sandra Bergonsi, pelo apoio e incentivo.

Aos demais professores, em especial Divonzir Lopes Beloto, por ter propiciado o meu primeiro contato com a teoria marxista e Paulo Mello Garcias, por ter proporcionado o meu primeiro contato com a carreira acadêmica.

A Fernanda, pela paciência, pelas idéias, pelo apoio e pelo incentivo.

O primeiro homem que inventou de cercar uma parcela de terra e dizer "isto é meu", e encontrou gente suficientemente ingênua para acreditar nisso, foi o autêntico fundador da sociedade civil.

Jean-Jacques Rousseau

SUMÁRIO

RESUMO	vii
1. INTRODUÇÃO	1
2. O CONCEITO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA – O CORTE METODOLÓGICO	3
2.2. ECONOMIA SOLIDÁRIA VERSUS ECONOMIA SOCIAL	7
2.3. ECONOMIA SOLIDÁRIA VERSUS TERCEIRO SETOR	11
2.5. DEFININDO A ECONOMIA SOLIDÁRIA	13
3. A CONCORRÊNCIA.....	17
3.1. EMPRESAS CAPITALISTAS DIANTE DA CONCORRÊNCIA	23
3.2. EMPRESAS SOLIDÁRIAS DIANTE DA CONCORRÊNCIA	25
4. DISCUSSÃO ACERCA DOS LIMITES DA AUTOGESTÃO.....	33
4.1. TENTANDO TORNAR VIÁVEL O INVIÁVEL.....	33
4.2. OS LIMITES DA AUTOGESTÃO	39
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	43
REFERÊNCIAS	47

RESUMO

O presente trabalho mostra os principais problemas enfrentados por empreendimentos de economia solidária quando entram no mercado e precisam concorrer com outras empresas. No sistema capitalista predominam empresas privadas e estas, ao enfrentarem concorrência, precisam reduzir preços de venda e custos. Cada capitalista, agindo individualmente para a sua redução de custos, faz com que na média dos produtores todos os preços de venda e custos sejam reduzidos. Cada setor é considerado por ter níveis de produtividade mais ou menos desiguais. Para que se alcance, individualmente, a maior produtividade possível e, no geral a produtividade média, os capitalistas tendem, então, a concentrar e aumentar a composição orgânica do capital. Desse modo, com maior produtividade, aumenta-se a produção por unidade de capital variável e pode-se, então, dispensar trabalhadores. E os empreendimentos de economia solidária, como poderão comportar-se diante dessa situação? Essas cooperativas, associações e empresas autogestionárias, pautadas em princípios de associação livre e voluntária por parte dos trabalhadores, gestão coletiva das decisões e dos resultados e propriedade coletiva dos meios de produção, geralmente sofrem de crônica falta de recursos, além da dificuldade de acesso ao crédito. Essas empresas solidárias geralmente possuem máquinas e equipamentos pouco produtivos, fazendo com que se gaste muito com capital variável por unidade de produto. Isso faz com que tais empreendimentos iniciem suas atividades com desvantagem em relação aos demais, e a mortalidade dessas empresas parece inevitável. Porém, se esses empreendimentos conseguem superar a falta de recursos, como poderão aumentar produtividade e reduzir custos sem que para isso seja necessário dispensar trabalhadores e perder seus princípios de solidariedade e autogestão? Algumas experiências, tais como Rochdale e Mondragón mostram como isso é difícil. Além disso, quando o empreendimento cresce, a democracia torna-se muito mais representativa do que propriamente participativa. Necessita-se saber, portanto, se cooperativas conseguem sustentar-se como tais, mantendo seus princípios e sua forma de gestão dentro do capitalismo, aumentar a produtividade e conseguir concorrer com outras empresas sem que os princípios cooperativistas sejam feridos.

1. INTRODUÇÃO

Vivemos em um momento em que os níveis de desemprego, subemprego e informalidade estão cada vez mais altos, em especial no Brasil, embora algumas poucas iniciativas tenham sido tomadas pelos governos, que não têm alcançado um nível satisfatório. Depois da implantação do Estado neoliberal, esperava-se que a informalidade pudesse dar conta desse problema, hipótese essa que não tem se confirmado.

A continuidade desse problema por mais de uma década, desde os anos 80, mostrou que não se podia e que ainda não se pode esperar do Estado muita coisa. É nesse contexto que ressurgem, após décadas de “hibernação”, iniciativas que propõem uma forma diferente de trabalho, iniciativas essas pautadas em princípios de solidariedade, propriedade coletiva dos meios de produção e participação coletiva das tomadas de decisão. Essas iniciativas são o que hoje se chama de economia solidária.

É dentro do sistema capitalista, em que predominam empreendimentos privados, cujo objetivo principal é o lucro, que surgem essas iniciativas. Para alguns, essas iniciativas podem ser consideradas como o gérmen da formação de um novo modo de produção, não capitalista. Os objetivos e os princípios dos empreendimentos de economia solidária são claramente diferentes dos objetivos dos empreendimentos capitalistas.

Resta saber, contudo, se tais empreendimentos conseguem se sustentar ao longo do tempo, convivendo com empresas capitalistas e fazendo parte do sistema e do processo de concorrência capitalista sem desviar-se de seus objetivos e princípios iniciais.

Essa preocupação resulta da observação de cooperativas que, diante da necessidade de acumular capital e inovar tiveram ou que centralizar sua administração ou transformar-se em empresas capitalistas. Além disso, há também o grande problema comum enfrentado por empreendimentos de economia solidária, que é a crônica falta de capital.

Algumas cooperativas são formadas apenas com objetivos de escapar da legislação trabalhista e acabam precarizando o trabalho dos cooperados, o que é preocupação do Ministério Público do Trabalho do Estado do Paraná que proibiu, a partir do ano de 2005, a atividade de cooperativas de prestação de mão-de-obra no estado.

O referencial teórico marxista utilizado ao longo do presente trabalho justifica-se por ter sido Marx o autor em economia que mais completamente teorizou sobre o capitalismo, o socialismo e as relações sociais de produção. Conceitos básicos, como a formação de uma taxa média de lucro, os preços de produção, a mais-valia e a composição orgânica do capital são desenvolvidos ao longo do texto, todos de *O Capital*, para que se tenha uma compreensão real de como funciona o capitalismo, e como é o comportamento esperado das empresas capitalistas diante da concorrência.

Uma vez que empreendimentos de economia solidária são caracterizados pela posse comum dos meios de produção, e que muitos teóricos da economia solidária se dizem marxistas, torna-se necessário desenvolver esses conceitos.

Mostra-se com isso como se comportam empresas capitalistas diante da concorrência, assim como algumas das práticas mais adotadas. Em seguida, mostram-se exemplos de cooperativas que se desviaram dos princípios cooperativos, tentando levantar os fatores motivadores desse desvio.

Antes disso, desenvolve-se o conceito de economia solidária, diferenciando-o de outras práticas, como o terceiro setor e a economia social.

A parte final consiste em colocar algumas possíveis soluções que podem garantir a sobrevivência dos empreendimentos de economia solidária e também a proposta de formação de redes de economia solidária. Concluir-se-á que as empresas solidárias devem adaptar-se ao sistema para cumprir seu papel social de gerar trabalho e renda, mas sem perder suas características solidárias.

2. O CONCEITO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA – O CORTE METODOLÓGICO

Conceituar economia solidária não é uma tarefa fácil, pois por tratar-se de um assunto relativamente novo, existe uma multiplicidade de conceitos, além de diversos autores que consideram diversas ações como economia solidária. Além disso, o próprio conceito *economia solidária* não é unívoco, sendo adotado por alguns autores como *economia popular solidária*, *economia popular*, *socioeconomia solidária* e até mesmo sendo comparada e/ou confundida *economia social* e, em idiomas anglo-saxônicos (em especial nos Estados Unidos), com *terceiro setor*.

Marcos ARRUDA (2003) justifica a multiplicidade de conceitos como uma tentativa de dar outro sentido à palavra *economia* que conhecemos atualmente, modificada de seu sentido original:

Por trás da diversidade de conceitos que visam a instituir novos modos de organização do trabalho e da produção – *economia social*, *economia de proximidade*, *economia solidária ou de solidariedade*, *socioeconomia solidária*, *economia social*, *humanoeconomia*, *economia popular*, *economia do trabalho*, *economia do trabalho emancipado*, *colaboração solidária* – existe uma busca comum de se recuperar o sentido original do vocábulo *economia*, que em grego significa *a gestão, o cuidado da casa*. (*idem*, p. 234).

Como se verá mais adiante, os termos acima citados pelo autor referem-se geralmente às mesmas ações, tendo o cuidado, contudo, para não confundi-las com *economia social* e/ou *terceiro setor*, que possuem significados e expressam ações diferentes.

2.1. A ECONOMIA SOLIDÁRIA SOB DIFERENTES CONCEITOS

Vejamos o que alguns autores consideram como economia solidária. Para Paul SINGER (2002, p. 10).

A economia solidária é outro modo de produção, cujos princípios básicos são a propriedade coletiva ou associada do capital e o direito à liberdade individual. A aplicação desses princípios une todos os que produzem numa única classe de trabalhadores que são possuidores de capital por igual em cada cooperativa ou sociedade econômica.

Embora o autor não deixe claro o que seria a *sociedade* econômica, ao longo da mesma obra cita, ainda, como empreendimentos de economia solidária as cooperativas de consumo, de crédito, de produção, de compra e vendas e os clubes de troca. Além disso, o mesmo autor afirma que:

O conceito [economia solidária] se refere a organizações de produtores, consumidores, poupadores etc., que se distinguem por duas especificidades: (a) estimulam a solidariedade entre os membros mediante a prática da autogestão e (b) praticam a solidariedade para com a população trabalhadora em geral, com ênfase na ajuda aos mais desfavorecidos. (*idem*, 2003, p. 116).

Euclides MANCE (2000, p. 01) e TAULIE & DEBACO (2002) assumem a pluralidade de conceitos. MANCE (*idem*) também afirma que nem todas as características elencadas estão presentes em práticas consideradas como economia solidária:

O termo economia solidária abriga muitas práticas econômicas e não há um consenso sobre o seu significado. Em geral ele está associado a práticas de consumo, comercialização, produção e serviços (entre os quais o de financiamento, em particular) em que se defendem, em graus variados, a participação coletiva, autogestão, democracia, igualitarismo, cooperação, auto-sustentação, a promoção do desenvolvimento humano, responsabilidade social e a preservação do equilíbrio dos ecossistemas. Entretanto, nem todas essas características estão presentes nas diversas práticas concretas que são elencadas como economia solidária em estudos e análise distintas que temos encontrado. (*ibid.*).

Apesar da multiplicidade de conceitos, por ora podemos caracterizar a economia solidária como o conjunto de empreendimentos produtivos de iniciativa coletiva, com um certo grau de democracia interna e que remuneram o trabalho de forma privilegiada em relação ao capital, seja no campo ou na cidade. (TAULIE & DEBACO, 2002)

Armando LISBOA (2005) amplia a “lista” de ações que poderiam ser consideradas como economia solidária, além de afirmar que tais empreendimentos podem constituir redes próprias de comercialização, além de inserirem-se no mercado:

A EPS [Economia Popular Solidária] surge a partir de iniciativas de base comunitária em geral construídas por organizações vinculadas aos setores populares. Trata-se de atividades produtivas que tanto se inserem no Mercado quanto constituem redes de comercialização próprias (o Mercado Solidário). O campo da EPS, baseado na pequena empresa comunitária, na agricultura familiar, no trabalho doméstico, autônomo, nas cooperativas e empresas autogestionárias, aos poucos supera o desafio do Mercado e viabiliza (e se visibiliza) sua competitividade no mesmo, constituindo-se como uma alternativa desde o interior das relações mercantis. Trata-se de um outro circuito econômico diferenciado do mercantil-capitalista e do estatal no qual os pobres constroem suas próprias alternativas comunitárias de provisão material da sua existência através de relações de solidariedade.

CARLEIAL (2003, p. 05) dá certa ênfase aos empreendimentos e aos princípios comuns que ligam as pessoas que fazem parte da economia solidária:

Por Economia Popular Solidária compreende-se uma pluralidade de tipos de empreendimentos econômicos, resultantes da associação voluntária de pessoas. Esses empreendimentos, que assumem formas variadas de organização (cooperativas, associações, grupos) pautam-se pela gestão coletiva, a propriedade comum dos meios de produção e as relações de trabalho normatizadas pelos princípios de autogestão, participação, cooperação, desenvolvimento humano e igualitarismo.

Com o objetivo de conceituar a economia popular, ICAZA & TIRIBA (2003, p.101) afirmam que:

A economia popular é o conjunto de atividades econômicas e práticas sociais desenvolvidas pelos setores populares com vistas a garantir, através de sua própria força de trabalho e dos recursos disponíveis, a satisfação das necessidades básicas, tanto materiais como imateriais.

As autoras citam outros exemplos de *economia popular* além daqueles empreendimentos com vistas a ganhos monetários. Há também as manifestações espontâneas de solidariedade entre familiares e vizinhos, além de mutirões para construção de casas populares, conserto do telhado do vizinho ou mesmo cuidar das crianças enquanto os pais estão trabalhando.

LAVILLE¹, citado por LECHAT (2002b, p. 02), caracteriza a economia solidária como:

Um conjunto de atividades econômicas cuja lógica é distinta tanto da lógica do mercado capitalista quanto da lógica do estado. Ao contrário da economia capitalista, centrada sobre o capital a ser acumulado e que funciona a partir de relações competitivas tendo por objetivo o alcance de interesses individuais, a economia solidária organiza-se a partir de fatores humanos, favorecendo as relações onde o laço social é valorizado através da reciprocidade e adota formas comunitárias de propriedade. Ela distingue-se também da economia estatal que supõe uma autoridade central e formas de propriedade institucional.

O autor chileno Luís RAZETO (1993, p. 40) imprime um caráter acadêmico para a economia solidária e a necessidade de uma modificação na teoria tradicional e conceitua a economia solidária como:

Uma formulação teórica de nível científico, elaborada a partir e para dar conta de conjuntos significativos de experiências econômicas [...], que compartilham alguns traços constitutivos essenciais de solidariedade, mutualismo, cooperação e autogestão comunitária, que definem uma racionalidade especial, diferente de outras racionalidades econômicas.

Assim como ARRUDA (2003), RAZETO também concorda que a teoria tradicional não tem dado conta de explicar uma parcela significativa da sociedade que

¹ LAVILLE, J. L. e ROUSTANG, G. L'enjeu d'un partenariat entre État et société civile. In : DEFOURNY e OUTROS. *Économie social au Nord et au Sud*. Bruxelles : Deboeck, 1999, p. 217-238.

realiza atividades econômicas que não são enquadradas em tal teoria. Dessa forma, há a necessidade de se desenvolver uma nova teoria acerca dessa nova realidade de empreendimentos que, apesar de fazerem parte da economia de mercado, não se baseiam na propriedade privada dos meios de produção e nem no trabalho assalariado.

Embora os autores citados nas páginas anteriores possam divergir e, considerar umas ou outras práticas como economia solidária, até mesmo quanto aos termos utilizados, ambos convergem ao afirmar que ela prega uma forma de trabalho diferente da dominante no capitalismo. Essa forma, baseada em solidariedade, fatores humanos, autogestão e propriedade coletiva dos meios de produção, é o diferencial da economia solidária frente ao sistema dominante.

Ambos os autores, por meio da utilização de seus mais diversos termos (economia popular, socioeconomia solidária, economia popular solidária, etc.) e também da história, afirmam que a economia solidária surge principalmente como resposta à incapacidade da economia de mercado de garantir provimento às necessidades básicas da população, principalmente a partir da implantação de modelos neo-liberais a partir do final da década de 1970 e início da de 1980.

Assumindo diversas formas, tais como cooperativas, associações ou empresas autogestionárias e, mais tarde, os clubes de troca, a economia solidária surge para dar conta da crescente massa de desempregados, gerada pela preocupação constante dos capitalistas em reduzir custos e aumentar lucros. Esses empreendimentos, que são de propriedade dos próprios trabalhadores e por eles geridos, são pautados na solidariedade entre seus membros, na democracia e na participação.

A economia solidária, então, pode ser caracterizada como toda forma de trabalho associado, de produção e/ou comercialização de bens e serviços, com vistas à geração de trabalho e renda. Sua especificidade consiste na propriedade coletiva dos meios de produção², na associação livre e voluntária e na autogestão.

² A propriedade coletiva dos meios de produção dos empreendimentos de economia solidária refere-se ao grupo fechado de associados trabalhadores, e não à toda coletividade, como no Manifesto Comunista.

2.2. ECONOMIA SOLIDÁRIA VERSUS ECONOMIA SOCIAL

LECHAT (2002b) e FRANÇA (2002) têm preocupação em tentar conceituar a economia solidária, além de tentar traçar fronteiras conceituais entre economia social, economia solidária, economia popular e terceiro setor. Ambos os autores fazem essa distinção, procurando e comparando diversos autores que falam sobre os termos. Os dois autores, assim como CARLEIAL (2003) ligam a economia solidária e a economia social às mesmas raízes históricas, a partir do final do primeiro terço do século XIX, com o surgimento de movimentos cooperativistas e associativistas da época na Europa. Esses movimentos foram liderados por pensadores como Mareei Mauss, Saint-Simon, Fourier e Proudhon. Tais pensadores preocupavam-se com problemas sociais que poderiam ser gerados pela economia de mercado. É nesse cenário que surge o termo economia social, para tratar das ações que a teoria econômica da época não dava conta.

É notável que no século XIX todas as tendências políticas embarcaram nesta nova proposta. Tanto socialistas (Pecqueur, Vidal, Malon) como social-cristãos (Le Play) e mesmo liberais (Dunoyer), sensibilizados com o custo humano da revolução industrial, criticaram a ciência econômica por não integrar a dimensão social. (LECHAT, 2002b, p.02).

Para FRANÇA (2002) as iniciativas que recusavam a autonomia do aspecto econômico em suas práticas, em face dos aspectos social, político, cultural, etc., ficaram mais conhecidas sob a rubrica de economia social.

GUÉLIN³, citado por LECHAT (2002a), afirma que:

Ela [a economia social] é composta de organismos produtores de bens e serviços, colocados em condições jurídicas diversas no seio das quais, porém, a participação dos homens resulta de sua livre vontade, onde o poder não tem por origem a detenção do capital e onde a detenção do capital não fundamenta a aplicação dos lucros.

As práticas de economia social sob perspectiva solidária ficaram mais ou menos *adormecidas*, ou pelo menos sem um crescimento que merecesse destaque durante o período conhecido como *Welfare State*, a partir da década de 1930, em que a ênfase era dada mais à geração e manutenção de empregos tradicionais e políticas de

³ GUÉLIN, A. *L'invention de l'économie sociale*. Paris: Economique, 1988.

pleno emprego, e os sindicatos ou organizações de trabalhadores lutavam para a ampliação ou manutenção dos direitos trabalhistas adquiridos.

Durante esse período a chamada economia social perde, de certa maneira, a perspectiva solidária das primeiras experiências trabalhistas do século XIX, sendo utilizada mais para designar ações de fraternidade que propriamente solidariedade.

LIPIETZ, citado por WAUTIER (2003, p. 111) afirma que:

Após a Segunda Guerra, por ocasião do Estado de Providência, a economia social se encontra pouco a pouco instrumentalizada por ele, dando progressivamente outros contornos a sua ética de solidariedade, provocando a “assimilação pela opinião pública da economia social a uma espécie de subaparelho do Estado”.

Isso ocorreu porque a macroeconomia keynesiana, destinada ao pleno emprego no *welfare state* desestimulou, de certa forma, ações no sentido de gerar novas formas de organização do trabalho. As cooperativas, associações e mutualidades, criadas sobretudo na Europa social-democrata, destinavam-se mais a prestar assistência a pessoas menos favorecidas. Essas ações, que continuam funcionando até hoje, integram o que se chama de economia social.

Sobre as diferentes ações da economia social, Jean-Loup MOTCHANE (2000) afirma que elas têm características comuns:

Inseparável da história do movimento operário, de suas divisões e da resistência à construção de uma sociedade fundada sobre o lucro, a economia social, ou "terceiro setor", reúne estruturas muito diferentes quanto ao tamanho e à natureza de suas atividades. Quer tenham a forma de mutualidades, de cooperativas, de associações ou de fundações, na França, na Itália, na Espanha e na Alemanha, ou organizações de auto-ajuda, de instituições de caridade, de organizações voluntárias não lucrativas na Grã-Bretanha, todas essas instituições afirmam compartilhar cinco princípios sagrados, um objetivo fundamental e exigências sociais: a independência em relação ao Estado, a filiação voluntária dos sócios, a estrutura democrática de poder (uma pessoa, um voto), o caráter inalienável e coletivo do capital da empresa e a ausência de remuneração do capital, eis os princípios. O objetivo fundamental define-se pelo fornecimento de bens e serviços, ao melhor custo, de forma a servir ao interesse mútuo dos associados ou, mais amplamente, assegurar um serviço de interesse geral que o Estado não quer ou não pode assumir.

Dessa forma, a economia social aparece principalmente como uma espécie de “apêndice do aparelho do Estado.” (FRANÇA, 2002, p.13), independente em relação ao mesmo, e destinada mais a prestar serviços aos associados e a outras pessoas do que

propriamente gerar trabalho e renda e proporcionar educação e formação política, como se verá mais adiante.

As organizações da chamada economia social hoje na França, por exemplo, como alguns hospitais, ditos cooperativas ou organizações mutualistas, representam grandes estruturas tecnoburocráticas que dificilmente se distinguem, na sua dinâmica de funcionamento, de uma empresa privada ou pública (*idem*).

Essas formas conhecidas como economia social surgiram, então, principalmente durante o *welfare state*, uma vez que os movimentos sociais eram mais destinados à manutenção dos empregos e dos direitos trabalhistas adquiridos. Contudo, a partir do final da década de 1970 e início da de 1980, a “falência” do modelo macroeconômico keynesiano e a consecutiva aplicação de modelos neoliberais em diversos países geraram um desemprego estrutural na economia mundial.

Não havendo mais um Estado de bem estar, que pudesse prover o pleno emprego, aqueles trabalhadores que perderam seus empregos durante a crise a aquelas pessoas que atingiram a idade de trabalhar sem ter sequer uma oportunidade de emprego foram excluídos quase que permanentemente na nova ordem econômica que se instalara.

É nesse contexto que ressurge a idéia de solidariedade e surge o que hoje se chama de economia solidária. A necessidade de satisfazer as necessidades básicas levou grupos de trabalhadores sem perspectiva de emprego, em risco de perder seus empregos ou insatisfeitos com suas relações de trabalho a criarem seus próprios empreendimentos.

É importante ressaltar que o conceito de solidariedade que surge aqui refere-se não ao sentido anglo-saxônico, de caridade, mas sim ao sentido latino, de laço, de vínculo recíproco.

Cooperativas foram iniciadas principalmente a partir de trabalhadores que assumiram a massa falida das fábricas, mas também a partir da união de pessoas com o desejo de trabalhar coletivamente em seu próprio empreendimento.

Ainda sobre a diferença entre economia social e economia solidária, em entrevista concedida a LECHAT (2002b), o professor Jacques Defourny, diretor do Centre d'Études Sociales, em Liège, Bélgica, não se mostra preocupado com a diferença de conceitos. Para ele, não existindo melhor termo na Bélgica, o próprio termo *économie sociale* foi utilizado antes e depois que os estudos sobre o assunto ganharam maior destaque.

Porém, devido à ampliação do campo de estudo, outros autores inferiram diferentes apelações para as diferentes ações, para referir-se somente ao seu campo de estudo.

A LECHAT (*idem*) afirma ainda que também no Brasil alguns autores utilizam o termo economia social para designar as mesmas ações da economia solidária. Porém, segundo a autora:

Há uma forte preocupação em atribuir a apelação de solidária somente àqueles empreendimentos onde, de maneira comprovada, além de haver relações de trabalho autogestionárias, solidárias e democráticas entre seus membros, a solidariedade se manifesta em relação à comunidade envolvente, demonstrando assim uma vontade política de transformação das relações sociais e, por consequência, da sociedade. (*idem*, p. 06).

A autora cita também o editorial da revista Recma, onde aponta-se para algumas possíveis diferenças entre economia solidária e economia social. Enquanto a economia social estaria mais apoiada numa economia de iguais, a economia solidária seria uma economia de sujeitos desiguais.

Portanto, para a economia social, cujas ações de suas cooperativas, associações e mutualidades, que são destinadas principalmente a prestar serviços aos menos favorecidos (mas não somente a eles), seu caráter seria mais unilateral e filantropo. Para a economia solidária, por outro lado, a solidariedade se opõe à caridade. Dessa forma, o laço entre os sujeitos desiguais da economia solidária seria recíproco em torno de objetivos comuns.

Na economia social existe a separação entre os atores; *bem-feitores* de um lado, fazendo parte dos empreendimentos dessa economia e beneficiados de outro, que

recebem seus serviços. Na economia solidária, por sua vez, os bem-feitores e os beneficiados fazem parte de um mesmo grupo; grupo esse que produz bens e serviços coletivamente, não só a terceiros, mas também para pessoas do próprio grupo, gera trabalho e renda e participa integralmente das decisões do empreendimento.

Quanto às ações consideradas economia social e solidária, situam-se no primeiro conjunto, como citado anteriormente, as cooperativas, as associações e as mutualidades, criadas por sujeitos iguais, destinadas a prestar serviços à sociedade.

No campo da economia solidária situam-se as cooperativas, associações, empresas autogestionárias, etc., porém geralmente formados a partir de pessoas excluídas do mercado formal de trabalho. Esses empreendimentos pautam-se em princípios de propriedade coletiva dos meios de produção, associação livre e voluntária e autogestão.

É necessário, no entanto, tomar-se o cuidado para não excluir totalmente a economia social quando se tratar de economia solidária pois, como dito anteriormente, alguns autores utilizam a mesma apelação para ambas as ações; ações essas que, no limite, refletem a mesma necessidade de tratar de ações que a ciência econômica tradicional não dá conta.

2.3. ECONOMIA SOLIDÁRIA VERSUS TERCEIRO SETOR

Embora a economia solidária guarde relações muito estreitas com a economia social, tendo sua nomenclatura muitas vezes trocada, o mesmo não se pode dizer do terceiro setor. Para FRANÇA (2002, p. 10), “O termo terceiro setor é herdeiro de uma tradição anglo-saxônica, particularmente impregnada pela idéia de filantropia. Essa abordagem identifica o terceiro setor ao universo das organizações sem fins lucrativos”.

O terceiro setor integra o que se conhece na América do Norte por *non-profit organizations* ou *non-profit sector*. A principal consequência desta classificação consiste na característica principal que dá nome ao setor: o de não distribuir lucros.

Segundo o *The International Classification of Non-profit Organizations*, há cinco características principais que classificam essas organizações. São elas: (a) devem ser formais; (b) privadas e independentes do governo; (c) devem ser independentes; (d) não devem distribuir lucros; e (e) possuem grau significativo de participação voluntária.

Como principais representantes do setor, os estudos de SALAMON e ANHEIER (1996, p. 05) admitem a dificuldade em classificar os diferentes tipos de organizações, mas identificam três grandes grupos: (a) as instituições financeiras; (b) as organizações não-governamentais (ONGs); e (c) as cooperativas, as sociedades mutualistas e os grupos de auto-ajuda.

De acordo com essa classificação e as características principais, sugere-se que essas organizações pautam-se mais na filantropia que propriamente na solidariedade; que são instituições grandes, destinadas a prestar apoio e ajuda onde não cabe nem o aparelho estatal e nem o setor privado.

Seu sentido é atuar onde o Estado e o mercado são incapazes ou inadequados. Expressa uma forma de pensar a solidariedade enquanto filantropia, onde a dimensão do político é negada. Por não buscar fundar uma outra forma de regulação social, reduz-se a possibilitar apenas o convívio “solidário” entre classes desiguais. (LISBOA, 2003, p. 256).

Dessa forma, o terceiro setor não visa nem a ruptura da propriedade privada e nem a criação de novas relações de trabalho. Pensando a solidariedade enquanto filantropia, comum da tradição anglo-saxônica, as organizações sem fins lucrativos tendem apenas a preencher lacunas deixadas pelo sistema capitalista não propondo, portanto, uma nova forma de se pensar o trabalho coletivo.

De acordo com as principais características do terceiro setor, pode-se associá-lo à economia social. Aliás, muitas vezes emprega-se os dois termos como sinônimos.

É, por exemplo, o caso do trabalho de DEFOURNY e MONZÓN que, num livro bilíngüe franco-inglês de 1992 o termo *économie sociale* foi traduzido por *third sector*. (LECHAT, 2002a, p. 04).

Conforme visto anteriormente, o termo economia solidária pode e é algumas vezes trocado por economia social. Embora existam algumas diferenças conceituais entre os dois termos, não há muitos problemas metodológicos em colocá-los em uma única definição. O mesmo acontece com economia social e terceiro setor que, como já dito, são utilizados como sinônimos por alguns autores.

O problema existe quando se tenta fazer o mesmo com economia solidária e terceiro setor. As ações são diferentes e ao se fazer isso, ou se estaria considerando que os empreendimentos de economia solidária não teriam mais o caráter de mudança social, de autogestão, e nem o de trazer trabalho e renda aos seus sócios, mas sim um caráter de caridade, de ajuda unilateral. CHAVES⁴, citado por LECHAT (2002b), admite que há um problema real em colocar sob uma mesma denominação coisas tão diferentes como a filantropia de empresas capitalistas e empresas autogeridas pelos trabalhadores.

Não se pretende, contudo, desqualificar as organizações sem fins lucrativos componentes do terceiro setor, e nem a filantropia. Ações de filantropia são muito importantes, sobretudo em países como o Brasil, em que a linha de miséria atinge mais de 30 % da população (IPEADATA, 2005).

2.5. DEFININDO A ECONOMIA SOLIDÁRIA

A economia solidária é, portanto, toda forma de organização de trabalhadores com vistas à geração de trabalho e renda, por eles formada e por eles gerida, pertencendo a eles os meios de produção. Essa organização deve ser pautada em princípios de solidariedade e de autogestão. Entre os empreendimentos de economia solidária podem estar as cooperativas, as associações, as empresas autogestionárias e

⁴ CHAVES, Á. R. *La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica*. CIRIEC-ESPAÑA, n. 33, p. 116-139, 1999.

qualquer outro empreendimento cujas características conferem com o que se acabou de expor.

Como característica principal e essencial da economia solidária, que a diferencia de outras denominações, tais como terceiro setor e também a economia social, é a autogestão. Embora seja característica essencial e principal, não é, contudo, a única, como se observa no início do presente capítulo. É a autogestão que dá aos empreendimentos o caráter solidário, e não filantropo.

Por autogestão, em sentido lato, entende-se o conjunto de práticas sociais que se caracteriza pela natureza democrática das tomadas de decisão, que propicia a autonomia de um “coletivo”. É um exercício de poder compartilhado, que qualifica as relações sociais de cooperação entre pessoas e/ou grupos, independente do tipo das estruturas organizativas ou das atividades, por expressarem intencionalmente relações sociais mais horizontais. (ALBUQUERQUE, 2003, p. 20)

Dentro da economia solidária, a autogestão nega a separação entre quem toma as decisões e quem as executa. O poder de decisão cabe, neste caso, exclusivamente aos trabalhadores.

As cooperativas, sobretudo as cooperativas de produção, são as unidades que melhor representam um empreendimento de economia solidária. As cooperativas, em geral, possuem uma legislação própria no Brasil, sendo regidas pela lei nº 5.764/71, que determina toda a forma de funcionamento das cooperativas⁵, quem é seu representante e a forma como se dá a contabilidade e tributação. Entre as mais diversas formas de cooperativas existentes, há as cooperativas de produção, agrícolas, de consumo e de crédito.

Dentre essas, a cooperativa de produção é a que mais se aproxima das características definidoras da economia solidária, pela característica da propriedade comum dos meios de produção e pela produção conjunta dos trabalhadores, que são todos (ou pelo menos maioria) associados.

As cooperativas agrícolas, embora muito importantes para o desenvolvimento econômico de muitos países do mundo, inclusive o Brasil, não podem ser consideradas como empreendimentos de economia solidária. As cooperativas agrícolas são principalmente de comercialização, tanto de insumos quanto de produtos finais, e as

⁵ A lei nº 5.764/71 rege todas as cooperativas, sejam ou não empreendimentos de economia solidária.

maiores também de processamento e até industrialização de um produto dos associados, como cooperativas de laticínios etc.

Quando essas cooperativas decidem industrializar seus produtos, porém, não são os trabalhadores cooperados que trabalham na linha de produção, mas sim assalariados. Essa característica de contar com trabalho assalariado e “discriminar” trabalhadores e associados retira das cooperativas agrícolas a denominação de empreendimentos de economia solidária.

Cooperativas de consumo e de crédito tampouco podem ser consideradas como empreendimentos de economia solidária. Embora tenham objetivos claros de prestar assistência a seus associados, e muitas vezes de forma solidária, essas cooperativas não são uma associação de trabalhadores que visa geração de trabalho e renda. Os associados dessas cooperativas não necessariamente trabalham nelas, e tampouco dependem da receita gerada nessas cooperativas para sobreviver. Essas cooperativas, embora não possam ser consideradas como empreendimentos de economia solidária, elas podem contribuir para o fortalecimento da economia solidária.

As associações são outra forma que por alguns é considerada como empreendimentos de economia solidária. Elas não possuem legislação específica, sendo regidas, no Brasil, pelo capítulo II do novo código civil, instituído pela lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. Segundo o capítulo do código civil, as associações não devem ter fins econômicos e não há, entre os associados, direitos e obrigações recíprocos.

Embora existam algumas associações em que os trabalhadores produzem e vendem seus produtos, juridicamente isso não pode acontecer. Contudo, o que deve caracterizar um empreendimento como economia solidária ou não de modo algum deve ser apenas a sua forma jurídica, mas o ato em si. Portanto, para determinadas associações, suas ações podem caracterizá-las como empreendimentos de economia solidária, embora sua forma jurídica não o permita. As associações são geralmente preferidas pelos produtores em detrimento das cooperativas por causa da tributação

das cooperativas, da burocracia e dificuldade para se fundar uma cooperativa e também por exigir, a lei do cooperativismo, um número mínimo de 20 associados.

Outra categoria de empreendimentos que podem ser caracterizados como empreendimentos de economia solidária são as empresas autogestionárias. Não existe uma forma jurídica específica para empresas autogestionárias. Elas são formadas como empresas capitalistas comuns, sendo que o seu diferencial é o fato de os trabalhadores serem os próprios sócios da empresa.

Embora a legislação de empresas permita que o capital possa ser mais remunerado que o trabalho, e permita também que a produção seja baseada no trabalho assalariado, empresas autogestionárias são caracterizadas pela propriedade comum dos meios de produção e pela produção baseada no trabalho associado. Funcionam, portanto, como uma cooperativa de produção, embora com outra denominação. Geralmente prefere-se a denominação de empresa autogestionária em vez de cooperativa por exigir a lei do cooperativismo um número mínimo de 20 associados, e também quando a carga tributária favorece esse tipo de organização.

Empreendimentos de economia solidária, portanto, têm como unidade principal a cooperativa de produção e, por mais que se mude a denominação desses empreendimentos, eles funcionarão como cooperativas de produção.

3. A CONCORRÊNCIA

Quando se fala de empreendimentos de economia solidária, faz-se necessário reconhecer que eles funcionam em um sistema em que predominam as práticas de concorrência e de mercado.

Um dado de realidade que se faz necessário reconhecer, é a existência dos mercados, isto é, a predominância ou hegemonia da atividade econômica que ocorre em função e através destes mercados, em detrimento de outras formas de produção e distribuição (ou apropriação) do excedente econômico. (TAULIE, 2001, p. 03).

Embora neguem a separação entre proprietários dos meios de produção e trabalhadores, além de pregar gestão coletiva dos resultados e das decisões, empreendimentos de economia solidária funcionam num sistema em que predominam outros empreendimentos, cujos princípios são totalmente opostos aos da economia solidária, ou seja, predominam empreendimentos que funcionam em consonância com o sistema capitalista.

A concorrência constitui-se num fator muito importante dentro do sistema capitalista. A lei da oferta e da demanda afirma que é a partir da relação entre as quantidades ofertadas e produzidas que as quantidades vendidas e os preços de mercado são determinados. (MARX, 1980).

É por meio da concorrência que os preços de mercado e os salários são determinados, assim como é determinado também o comportamento dos capitalistas. Na verdade, o que determina os valores e os salários são as condições médias de trabalho, ou o trabalho social médio. São as condições médias que determinam o valor da mercadoria. Os preços de mercado, por sua vez, são determinados pela relação entre oferta e demanda, que os desvia em relação aos preços de produção das mercadorias, dependendo da concorrência. (*idem*)

Quando o capitalista entra na circulação, ele se relaciona com os mais diversos ramos. Os capitais de diversos ramos de produção, se vendessem seus produtos pelos seus valores $(c+v+m)^6$, obteriam taxas de lucro completamente diferentes. Isso acontece porque diferentes capitais possuem diferentes composições

⁶ Como se verá mais adiante, “O valor de toda mercadoria M na produção capitalista se expressa na fórmula: $M=c+v+m$.” (MARX, 1980, p. 30).

orgânicas. Devido às diferenças de composições orgânicas, os capitais tendem a migrar dos ramos menos rentáveis para os mais rentáveis. (*ibid.*)

Porém, todos os produtos são necessários, e os diferentes ramos estão intimamente relacionados, seja para a venda de mercadorias, seja para o fornecimento de matérias-primas, seja porque os consumidores necessitam de suas mercadorias. As constantes migrações provocam uma flutuação de preços de mercado que promove a redistribuição da mais-valia dos diversos ramos, formando a taxa média de lucro e os preços de produção ($c+v+l$, em que l é o lucro médio).

“... As taxas diferentes de lucros, por força da concorrência, igualam-se numa taxa geral de lucro, que é a média de todas elas.” (MARX, 1980, p. 179). A taxa média de lucro é, portanto, a média das taxas dos setores que se relacionam entre si.

Na concorrência, portanto, os preços de mercado oscilam em torno dos preços de produção.

Ao se produzir uma determinada mercadoria para vendê-la, tanto o capitalista quanto os trabalhadores de empreendimentos de economia solidária devem necessariamente participar de duas esferas; a da produção e a da circulação. Só há circulação de mercadoria quando há mudança de proprietário.

Por isso mesmo, não há circulação de mercadorias na esfera da produção; somente na circulação. “... Mas o processo imediato de produção não abrange a vida toda do capital. Completa-o o *processo de circulação*...” (MARX, 1980, p. 29). A produção serve, nesse caso, para geração de valor, enquanto a circulação serve para compra e venda de mercadorias, ou seja, na circulação realiza-se o valor gerado na produção.

Quando se produz uma mercadoria para vendê-la, necessariamente ela deverá entrar na circulação, para que o capitalista consiga repor o capital adiantado e consiga também realizar a mais-valia, que foi produzida na produção. A empresa solidária

também entra na circulação para repor o capital adiantado e para realizar as sobras⁷, que serão ou reinvestidas ou redistribuídas entre os trabalhadores associados, conforme decisão coletiva. (MARX, 1980)

Durante a produção, o capitalista adianta capital constante (que pagará os meios de produção) e o capital variável (parte do capital que paga as remunerações da força de trabalho). Além disso, a produção determina também, dadas as condições médias, qual será a taxa de mais-valia. Esses três fatores (capital constante, capital variável e mais-valia) determinam o valor da mercadoria, ou seja, o valor pelo qual o capitalista gostaria que ela fosse vendida⁸. (*idem*).

Quando uma mercadoria entra na circulação, necessariamente terá seu preço de venda determinado pela oferta e pela demanda. Sendo assim, não necessariamente, mas provavelmente os preços de venda e as quantidades vendidas serão determinados pela concorrência.

Uma primeira consequência da relação produção-circulação, a saber, é a transformação do valor em preço. Isso significa que, se o preço de venda é determinado pelo mercado, ou pela concorrência entre oferta e demanda não necessariamente ele será igual ao valor. A diferença principal entre preço de venda e valor é que o valor é determinado na produção, enquanto o preço de venda é determinado na circulação. Como dito anteriormente, o valor é determinado na produção, segundo as condições sociais médias.

Uma vez que a mercadoria entra na circulação, dependendo da concorrência, os preços de venda serão desviados em relação ao preço de produção da mercadoria. O preço de venda poderá ser igual, menor ou maior que o preço de produção.

⁷ Como se verá adiante, as sobras são apenas mais uma denominação para a mais-valia gerada pelos empreendimentos solidários.

⁸ Deve-se lembrar aqui que a taxa de mais-valia não é determinada segundo os desejos de cada capitalista individual, uma vez que ela depende do valor da força de trabalho. Quando se diz da taxa de mais-valia que o capitalista “deseja” realizar, deve estar implícito que ele sabe qual a taxa de lucro que deverá se realizada, segundo as condições sociais médias (o capitalista sequer sabe o que é mais-valia). O mesmo deve ser observado em relação ao valor. O valor, como dito anteriormente, é determinado segundo as condições médias. Portanto, o valor que o capitalista “deseja” realizar é aquele que as condições médias determinam. (MARX, 1980; 1983).

Dependendo do preço de venda, a mais-valia realizada pode ser realizada completamente ou não. Se esse preço for igual ao valor, isso acontece. É quando o capitalista consegue repor todo o capital adiantado e ainda realizar sua mais-valia completamente. Uma segunda situação ocorre quando o preço de venda é maior que o valor. Aqui o capitalista, além de repor todo o capital adiantado, consegue realizar uma mais-valia ainda maior que aquela determinada na produção.

A terceira situação é aquela em que o preço de venda é menor que o valor. Neste caso, o capitalista não conseguirá realizar toda a sua mais-valia. Três diferentes possibilidades podem derivar dessa consequência. A primeira possibilidade seria aquela em que a mais-valia realizada é igual a zero. Isso significaria que, vendendo por tal preço, o capitalista conseguirá repor todo o capital adiantado, porém não realizará mais-valia. Dito de outra forma, esse é o caso em que o preço de venda é igual ao custo, não gerando nenhum excedente.

Outra possibilidade, que deixaria o capitalista em pior situação, seria aquela em que o preço de venda é tão menor que o valor, que a mais-valia realizada teria valor negativo. É a situação em que o capitalista não conseguiria repor o capital gasto pela mercadoria, ou seja, ele teria prejuízo. Em outras palavras, ele venderia a mercadoria a um preço menor que seu custo. Essa é uma situação indesejável, a menos que o capitalista deseje praticar *dumping*, prática essa que será conhecida mais adiante.

A terceira possibilidade é aquela em que a mais-valia não é totalmente realizada, mas ela tem um valor maior que zero. A diferença entre o preço de venda e a parcela destinada a repor o capital (capital constante e capital variável) é o lucro que, como visto, pode ser maior, menor ou igual à mais-valia. O lucro é, portanto, o valor excedente àquele que repõe o capital. É aqui que entra uma segunda consequência da relação produção-circulação: a mais-valia transforma-se em lucro.

Diante dessa análise, percebe-se que é a produção que determinará à circulação qual o preço mínimo pelo qual a mercadoria deverá ser vendida. A menos

que o capitalista deseje praticar *dumping*, o preço mínimo deverá ser igual à parcela de capital gasta para produzir a mercadoria. Dito de outra forma, o preço de venda deverá ser pelo menos igual ao custo da mercadoria.

Se for a concorrência que determina diretamente o preço de venda da mercadoria, indiretamente ela determinará qual deverá ser o lucro do capitalista ou as sobras dos empreendimentos de economia solidária, assim como a remuneração dos trabalhadores dos mesmos⁹.

Uma vez que não cabe ao produtor da mercadoria determinar a que preços de mercado e nem a que quantidades ela será vendida, ele poderá aumentar seu lucro somente por meio da redução de custos unitários. A redução de custos unitários, por sua vez, implica elevação dos custos totais, necessária para elevação da escala de produção e conseqüente redução dos custos unitários. Reduzindo-se os custos unitários, mantendo-se os preços de venda constantes¹⁰, a diferença entre esse preço e custo aumenta, aumentando-se assim o excedente.

É, então, quase somente por meio da redução de custos unitários que o capitalista conseguirá obter o lucro desejado. É sobre os custos que ele deve atuar obsessivamente, a fim de reduzi-los e aumentar o excedente (lucro).

Porém, como dito anteriormente, é a concorrência que determina os preços de venda, desde que haja mais de um produtor em determinado ramo. Se determinado produtor consegue obter custos abaixo da média de outros produtores, vendendo as mercadorias pelo preço de mercado, certamente obterá lucros acima da média.

⁹ Os salários dos trabalhadores, como dito anteriormente, são determinados pelas condições médias de produção, que são os preços médios dos meios de subsistência dos trabalhadores, que corresponde ao mínimo que garante a reprodução da força de trabalho. O valor da força de trabalho, portanto, pode aumentar ou reduzir conforme flutuam os preços dos meios de subsistências dos trabalhadores. Dada a concorrência dentro de cada ramo, a diminuição do tempo necessário para a produção de cada um dos meios de subsistência, na totalidade, reduzirá o valor da força de trabalho. "... A totalidade dos meios de subsistência compõe-se [...] de diferentes mercadorias, todos produtos de indústrias particulares, e o valor de cada uma dessas mercadorias constitui uma parte alíquota do valor da força de trabalho. Esse valor diminui com o tempo de trabalho necessário à sua reprodução, cuja redução total é igual à soma de suas reduções em todos aqueles ramos de produção particulares." (MARX, 1983, p. 251).

¹⁰ O capitalista que consegue reduzir custos acima da média venderá sua mercadoria por um preço abaixo da média dos outros produtores, a fim de conquistar maior fatia de mercado. Mesmo assim, obterá lucros acima da média. Quando se fala "mantendo os preços constantes", é para simplificar o raciocínio numa equação " $l = p - c$ ", em que " l " é o lucro, " p " é o preço e " c " é o custo. Nessa equação, mantendo-se " p " constante, " l " aumenta quando " c " diminui.

Mas geralmente o inovador vende abaixo da média dos outros produtores, a fim de conquistar fatias adicionais de mercado. Esse preço, embora abaixo da média, deve estar em um patamar tal que proporcione ainda assim ao produtor lucros acima da média. Para obter lucros acima da média, porém, o produtor deve vender uma maior quantidade de mercadorias.

Com o passar do tempo, contudo, outros produtores também reduzirão seus custos forçando, pela concorrência, os preços de mercado para baixo. Mais uma vez os produtores procurarão reduzir ainda mais os custos para obter lucros acima da média.

Cada produtor busca individualmente, portanto, reduzir seus custos para obter lucros acima da média. O conjunto de produtores de determinado ramo de produção, em termos agregados, com o passar do tempo, reduzirão seus custos de tal forma que a redução de preço de venda praticada por cada um torne-se geral. É quando começa um novo ciclo de reduções individuais de custos com o objetivo de obter lucros acima da média, num ciclo que se repete constantemente, sem interrupções.

A concorrência força à acumulação aqueles capitais cuja produtividade e magnitude são inferiores à produtividade e à magnitude normais, e, desse modo, um tempo de trabalho socialmente necessário é fixado como norma dentro do setor. Simultaneamente, outros capitais buscam lucros extras aumentando o capital investido de modo que ele fique acima da norma. A concorrência leva então a um novo valor de mercado e a uma magnitude mínima de capital a ele correspondente, decrescendo um quando o outro aumenta, respectivamente. (FINE, 1983, P. 75)

A busca obcecada pelo lucro resulta em busca obcecada por menores custos unitários. A concorrência entre capitalistas obcecados resulta em preços de mercado mais baixos. Portanto, a única maneira para se aumentar os lucros, é vender maior quantidade a um preço de venda menor. Isso é possível por meio do aumento de produtividade.

A concorrência, portanto, obriga os produtores a buscarem constantemente custos mais baixos e maior produtividade, sempre reduzindo os preços de venda a fim de conquistar maiores fatias de mercado. Essa redução de preços, por sua vez, encontra um limite, que é o limite do próprio custo, fazendo com que se procure novamente reduzi-lo.

Empresas capitalistas e de economia solidária comportam-se de maneira semelhante diante da concorrência, porém com diferentes resultados. Vejamos, nas

seções a seguir, como se comportam empresas capitalistas e solidárias diante da concorrência, e quais os efeitos ocorridos.

3.1. EMPRESAS CAPITALISTAS DIANTE DA CONCORRÊNCIA

Conforme dito anteriormente, a concorrência gera um ciclo constante de redução de custos unitários e preços de venda por parte dos produtores. Vejamos agora como os empreendedores capitalistas, individualmente, fazem para reduzir seus custos e obter lucros acima da média.

“O valor de toda mercadoria M na produção capitalista se expressa na fórmula: $M=c+v+m$.” (MARX, 1980, p. 30). “No fim do processo de produção surge a mercadoria cujo valor é $c+v+m$, representando m a mais-valia...” (*idem*, 1983, p. 173). Na fórmula, “ c ” é a parcela destinada a repor o capital constante, “ v ” ao capital variável e “ m ” a mais-valia. Capital constante é o valor dos meios de produção consumidos para a fabricação da mercadoria; capital variável é a parcela destinada ao pagamento dos trabalhadores; e a mais-valia, o excedente.

“Dentro de um setor, os distintos capitais caracterizam-se por níveis de produtividade mais ou menos desiguais.” (FINE, 1983, p. 75). Em termos agregados, a média desses níveis desiguais corresponde a um nível de produtividade médio. A fim de aumentar a mais-valia, o capitalista deve investir de forma a obter uma produtividade se não superior, ao menos igual ao nível médio.

Aumentar a produtividade significa que se estará procurando aumentar o número de mercadorias produzidas por unidade de força de trabalho. Isso significa que, com produtividade maior, reduz-se em cada mercadoria a parcela destinada à reposição do capital variável.

Contudo, embora se reduza a parcela destinada tanto para o capital variável quanto para o capital constante, a proporção entre esses capitais é modificada, tendendo a aumentar proporcionalmente o capital constante em relação ao variável, ou

seja, tende a aumentar a composição orgânica do capital. Geralmente, são mais produtivos os capitais com maior composição orgânica.

Porém, para que um capitalista individual consiga aumentar a sua composição orgânica e elevar a produtividade, é necessário que exista à sua disposição maquinário o suficiente para tanto. Ele depende também das transformações técnicas ocorridas nos setores produtores de meios de produção.

Quando cada capitalista, individualmente age para aumentar a sua composição, em nível agregado, o conjunto de capitalistas do setor também está agindo para isso, formando uma nova composição orgânica média. A maquinaria é meio de produção de mais-valia, reduzindo o tempo necessário para a produção de cada mercadoria.

Igual a qualquer outro desenvolvimento da força produtiva do trabalho, ela [a maquinaria] se destina a baratear mercadorias e a encurtar a jornada de trabalho que o trabalhador precisa para si mesmo, a fim de encompridar a outra parte de sua jornada de trabalho que ele dá de graça para o capitalista. Ela é meio de produção de mais-valia. (MARX, 1984, p. 07).

Para o setor como um todo, quando os capitalistas investem em produtividade, estão contribuindo para o aumento da mais-valia no setor, pois estão reduzindo o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de cada unidade de mercadoria. Conseqüentemente, contribuem para a elevação dos lucros.

Quanto maior o preço cobrado por um capitalista em relação ao seu preço de custo, maior o seu lucro. Na seção anterior discutiu-se a formação dos preços de produção $P=c+v+l$, em que l é o lucro médio dos setores. Capitais com composição orgânica superior à média conseguem obter maiores desvios em relação ao valor, na formação de uma taxa média de lucro. (*idem*, 1980, p. 178). Esses capitais com maior composição orgânica, por sua vez, produzem menos mais-valia que os capitais médios e, com isso, sua taxa de lucro seria menor que a média. Contudo, como há uma redistribuição da mais-valia total, esses capitais recebem mais-valia dos outros setores, para que possam auferir o lucro médio.

É, portanto, sobre a composição orgânica que o capitalista atua, de modo a aumentar a produtividade e reduzir custos. A menos que a demanda pela mercadoria aumente mais que a produtividade, com capital mais produtivo, mesmo que com maior

produção, a tendência é que o capitalista demita seus trabalhadores, pois não mais deles necessita.

Cada capitalista, individualmente, para MARX (1980), procura obter maior capital possível e menor número de trabalhadores para obter maiores desvios do preço de venda de suas mercadorias em relação ao valor. A consequência dessa ação dos capitalistas é o desemprego dos trabalhadores, contribuindo para a formação do exército industrial de reserva.

3.2. EMPRESAS SOLIDÁRIAS DIANTE DA CONCORRÊNCIA

A empresa capitalista pertence aos investidores, que desejam maior retorno possível sobre o dinheiro investido para a aquisição dos meios de produção. Para que esse retorno seja obtido o mais rapidamente possível, “O poder de mando, na empresa capitalista, está concentrado totalmente (ao menos em termos ideais) nas mãos dos capitalistas ou dos gerentes por eles contratados.” (SINGER, 2001).

Empreendimentos de economia solidária, por sua vez, pertencem aos trabalhadores, e é a eles que cabem as tomadas de decisão. Justamente por causa da propriedade coletiva dos meios de produção, não há, na empresa solidária, pelo menos de forma predominante, trabalho assalariado.

O lucro, principal força motriz do capitalismo, é chamado em empresas de economia solidária de *sobras*. As sobras são divididas entre os trabalhadores ou reinvestidas no próprio empreendimento, ou, ainda, ambos, de acordo com a decisão tomada pelos associados, decisão essa geralmente tomada em assembleias gerais.

A alteração do nome, porém, não altera a substância do fenômeno. Como se verá mais adiante, empresas solidárias são unidades do mundo capitalista e, portanto, devem funcionar como unidades capitalistas. Como a mais-valia é a diferença entre o trabalho realizado e o trabalho pago, para que haja sobra é necessário que na empresa solidária as remunerações tenham um valor menor que o trabalho realizado.

A mais-valia “... é o valor criado pelo operário além do valor de sua força de trabalho...” (ARANHA & MARTINS, 1992, p. 164). Nos empreendimentos de economia solidária não é diferente. Ao trabalhar numa cooperativa de produção, os trabalhadores desejam receber uma remuneração no mínimo igual à média do mercado. Porém, após venderem suas mercadorias, será gerado um excedente apropriado, pelo menos em parte, pelos próprios trabalhadores. Como eles são os seus próprios capitalistas, eles se auto-exploram.

Quanto mais as remunerações se aproximem da média do mercado, mais o lucro se aproximará do lucro médio. A fórmula do seu capital investido é $C=c+v$, e a do seu capital realizado é $C=c+v+m$. As suas sobras são portanto um nome-fantasia da mais-valia que os trabalhadores conseguem produzir. Além disso, as empresas solidárias pensam em realizar o preço de produção, e não o valor.

O que diferencia as sobras dos empreendimentos de economia solidária do lucro dos empreendimentos capitalista é a apropriação coletiva, quase sempre em forma de remuneração, ou a decisão coletiva quanto à destinação das mesmas para o re-investimento no empreendimento.

Quando as sobras são divididas entre os trabalhadores, o critério primeiro de divisão não é o capital investido, mas sim a quantidade de trabalho, segundo critérios estabelecidos pelos trabalhadores (unidades produzidas, horas de trabalho etc.), cabendo uma parte menor, se houver, à remuneração do capital.

A fim de evitar que o capital seja mais remunerado que o trabalho, a lei nº 5.764/71, que rege as empresas cooperativas, não permite que um único sócio detenha mais que um terço do capital da cooperativa, além de estabelecer uma *taxa máxima* de remuneração do capital em 12 % ao ano. (POLÔNIO, 1999).

O controle do empreendimento pelos próprios trabalhadores, chamado de *autogestão*, é garantido pelo princípio *um homem, um voto*, também independentemente do capital empregado pelo sócio. Os próprios trabalhadores decidem *o que* e *como* fazer, além de terem também igual poder de decisão no que se

refere à destinação das sobras. Cabem também, a esses *sócios-trabalhadores*, a organização do processo produtivo e as estratégias econômicas de atuação no mercado.

Assim, com limitados poderes de decisão e remuneração, a concentração de capital por um indivíduo é desestimulada na economia solidária, fazendo com que o *trabalho* seja soberano em todos os sentidos. O trabalho, que aqui deixa de ser remunerado pelo salário, passa a ser remunerado por si próprio. Isso significa que, ao contrário da empresa capitalista – em que maior produtividade não implica necessariamente maior salário – no empreendimento de economia solidária a maior produtividade implica, não necessariamente, mas provavelmente, maior remuneração.

Em uma empresa capitalista comum, todas as decisões cabem a proprietários (ou ao conjunto de sócios) e poucas (ou nenhuma) opções são levadas para que os trabalhadores decidam. Mesmo quando isso é feito, normalmente as opções são levadas prontas aos trabalhadores (e não com eles construídas, como acontece na economia solidária), para que os mesmos escolham entre uma opção “A” ou “B”, dando a falsa impressão de que naquela empresa ocorre um processo democrático.

Na economia solidária, o regime de produção não visa somente ao mercado, mas também, e principalmente, ao consumo do trabalhador. O *produto*, fruto da produção, então, deixa de ser uma mercadoria. A lei nº 5.764/71 confirma isso no seu artigo 4º, que define as cooperativas como “sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviço aos associados” (*idem*, 1999).

A definição de PINHO (1961, p. 59) para cooperativas cabe a outros empreendimentos de economia solidária:

Enquanto na empresa capitalista a prestação de serviços é o meio de obter maior lucro possível, na cooperativa a satisfação das necessidades dos associados é o fim da atividade econômica. Daí o *retorno*, isto é, a distribuição das sobras líquidas resultantes da diferença entre o preço de venda e o de compra – distribuição que se efetua pro rata das operações realizadas pelos associados na cooperativa.

Contudo, as unidades de economia solidária estão, assim como as empresas capitalistas, sujeitas à ação da concorrência, da mesma forma que os outros empreendimentos. Devem comprar insumos, matéria-prima, equipamentos etc., e vender suas mercadorias, assim como as empresas capitalistas. Dificilmente

empreendimentos de economia solidária comprarão e venderão mercadorias somente para outras empresas solidárias. O modo de produção dominante é o capitalista

O modo de produção capitalista nasce da reunião de quatro características da vida econômica, até então separadas: a) um regime de produção de mercadorias, de produtos que não visam senão ao mercado; b) a separação entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores, desprovidos e objetivamente apartados daqueles meios; c) a conversão da força-de-trabalho igualmente em mercadoria, sob forma de trabalho assalariado; d) a extração da mais-valia, sobre o trabalho assim cedido ao detentor dos meios de produção, como meio para a ampliação incessante do valor investido na produção; a mais-valia é a finalidade direta e o móvel determinante da produção, cabendo à circulação garantir a realização do lucro e a reposição ampliada do capital. O capitalismo, portanto, está fundado numa *relação social*, entre indivíduos desigualmente posicionados face aos meios de produção e às condições de posta em valor de sua capacidade de trabalho. (GAIGER, 2003, p. 05).

Não parece, portanto, que se está perto da ruptura do modo de produção capitalista, pois todas as características acima citadas ainda são dominantes. As empresas de economia solidária, embora funcionem de forma diferente, sobrevivem dentro do capitalismo e estão sujeitas às mesmas condições que as demais. São unidades dentro do mundo capitalista.

Vimos como uma empresa capitalista age diante da concorrência, a fim de eliminar seus efeitos. Vimos também que a empresa solidária funciona de forma totalmente diferente da empresa capitalista. Ela funciona pautada em princípios de solidariedade, democracia, propriedade coletiva dos meios de produção e de autogestão.

Vimos também que a concorrência força à acumulação os capitais com produtividade inferior ao nível médio, e que a acumulação força o aumento da composição orgânica, que aumenta o exército industrial de reserva, reduz os salários e reduz também os custos para o capitalista.

Empreendimentos de economia solidária, por sua vez, nem sempre conseguem acumular. Geralmente são formados por pequena quantidade de capital e já iniciam suas atividades com equipamentos obsoletos. A autogestão é, dessa forma, comprometida pela falta de recursos.

São inegáveis os problemas de se trabalhar com os “restos do capitalismo”. As empresas de autogestão são formadas por pessoas que não possuem grande patrimônio pessoal e, normalmente, têm reduzido grau de instrução. Mesmo quando estas empresas têm à disposição equipamentos para trabalhar, estes costumam ser antigos e, muitas vezes, obsoletos. A falta de patrimônio faz com que a empresa nasça com uma estrutura de capital deficiente e que freqüentemente a necessidade de capital de giro seja superior à sua capacidade de financiá-lo. Outro problema está relacionado à falta de instrução formal dos

cooperativados e, particularmente, daqueles que ocupam cargos de direção. Não obstante o conhecimento prático e tácito que estes trabalhadores tenham do processo produtivo em si, a sua carência de conhecimentos técnicos e de experiência em questões mercadológicas, bem como macro-institucionais, agrava as dificuldades naturais para se construir um quadro de administradores com competência adequada àquelas novas (e inovadoras) situações. (TAUILE e DEBACO, 2002, p.03).

Quanto a equipamentos obsoletos, observa-se com frequência esse problema tanto em cooperativas formadas por trabalhadores quanto aquelas formada pela ocupação de fábricas falidas. Para esse último tipo de cooperativas, além dos trabalhadores utilizarem equipamentos pouco produtivos, ainda assumem um empreendimento com muitas dívidas.

Além de todos esses problemas enfrentados pelos empreendimentos de economia solidária, estes devem enfrentar, ainda, a concorrência. Como dito anteriormente, a concorrência força à acumulação de capital a fim de que se reduzam custos.

A autogestão nos empreendimentos de economia solidária é fragilizada também pelo próprio mercado; ao produzir mercadorias em qualidade e quantidade determinadas pelo mercado, de certa forma os trabalhadores perdem sua autonomia. Nesses casos, em que a decisão sobre a produção caberia aos trabalhadores, estes devem submeter-se ao mercado. Para alguns cooperados, “o cliente é o nosso patrão”.

As faltas de capital e de condições financeiras dificultam a acumulação nesses empreendimentos. Mesmo quando conseguem superar essa falta de capital, a acumulação força para cima a composição orgânica do capital, de modo que a produtividade aumenta e não se necessita mais de tantos trabalhadores.

Porém, como estes não podem ser demitidos, pois são proprietários dos meios de produção, a cooperativa enfrenta mais uma dificuldade. Como então ela poderá reduzir seus custos, se não por meio da demissão de trabalhadores? Além disso, mais uma questão pode surgir: será a autogestão um empecilho para o desenvolvimento do empreendimento?

Rosa LUXEMBURGO (2002) faz uma crítica às cooperativas de produção. Para ela, a cooperativa não pode praticar todos os métodos de concorrência que o

mercado exige e que tão bem fazem as empresas capitalistas. As cooperativas estariam fadadas, então, ou ao fracasso ou à transformação em uma empresa capitalista. “Por causa dessa contradição morre a cooperativa de produção, uma vez que se torna uma empresa capitalista ou, se os interesses dos operários forem os mais fortes, se dissolve.” (*idem*).

Para a autora, isso acontece porque existe uma contradição, pois a produção é socialista e a troca é capitalista. A superação dessa contradição garantiria a sobrevivência da cooperativa:

... a cooperativa só pode assegurar sua existência no seio da economia capitalista suprimindo, por um desvio, a contradição que encerra entre o modo de produção e o modo de troca, subtraindo-se artificialmente às leis da livre concorrência. Ela só pode fazer assegurando um mercado, um círculo constante de consumidores, a cooperativa de consumo fornece-lhe o meio. (*ibid.*).

Diante do dilema “competição”, muitos empreendimentos necessitam deixar de ser solidários e “desvirtuam-se” de seus princípios cooperativos iniciais. “Muitas empresas que nasceram como solidárias acabam por se adaptar ao capitalismo e por isso deixam de ser solidárias.” (SINGER, 2001). Como exemplos, tem-se a cooperativa de Rochdale, considerada “mãe” de todas as cooperativas e a Mondragón Corporacion, maior cooperativa do mundo.

A cooperativa dos Pioneiros Equitativos de Rochdale foi fundada por 28 operários na cidade de Rochdale, Inglaterra, inspirados por idéias owenistas (SINGER, 2002, p. 39). Essa cooperativa ficou famosa e até os dias atuais é citada em discursos cooperativistas por ter sido a primeira a ter adotado uma série de princípios, os quais, adaptados com o tempo, são atualmente adotados pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI).

A cooperativa iniciou suas atividades como uma cooperativa de consumo, sendo mais tarde convertida em cooperativa de produção. “O desdobramento de cooperativas de consumo em cooperativas de produção era um propósito central dos Pioneiros e de outras sociedades com o mesmo lastro ideológico.” (SINGER, 2002, p.

45). Em poucos anos a cooperativa cresceu de tal modo que, dos 28 trabalhadores em 1844, em menos de 20 anos esse número aumentou para 500.

Com o crescimento da cooperativa, porém, a autogestão passou a ser prejudicada, de modo que, nos últimos dias da cooperativa, apenas 10% dos trabalhadores eram associados. Obviamente que esse fato faria dos poucos acionistas os administradores da cooperativa, que a dirigiriam da mesma forma que uma empresa capitalista. Um exemplo disso foi um movimento dos acionistas, em 1862, para abolir o abono recebido pelos trabalhadores.

Converteram assim a Sociedade Cooperativa Manufatureira numa firma ordinária e lucrativa; e é um fato significativo que por ocasião de mudança apenas cerca de 50 dos 500 empregados era acionista. Terminou assim o grande experimento de Rochdale em produção cooperativa. Os líderes dos Pioneiros ficaram amargamente desapontados com o que consideravam apostasia dos acionistas e a notícia da deserção foi um golpe no país inteiro para a causa do cooperativismo, como era entendida então. (COLE¹¹, citado por SINGER, 2002, p. 44).

Foi assim que, na adaptação ao capitalismo, ao longo do tempo, a sociedade dos Pioneiros Equitativos de Rochdale converteu-se em uma empresa capitalista e perdeu as características solidárias. A experiência de Rochdale não mostra que a cooperativa se adaptou ao sistema diante da concorrência, mas sim que o crescimento da cooperativa levou a uma perda do caráter autogestionário, evidenciando que, a partir de certo tamanho, mesmo que a cooperativa supere a falta de capital, a democracia passa a ser muito mais representativa que propriamente participativa, levando a uma perda das características autogestionárias.

A MCC (Mondragón Corporacion Cooperativa), localizada no país Vasco, ao norte da Espanha, iniciou suas atividades em 1956, por iniciativa do padre José Maria Arizmendiarrreta, com a aquisição da massa falida de uma empresa. Inicialmente fabricando fogões, a cooperativa cresceu rapidamente, criando fábricas que fornecessem insumos para a cooperativa, para limitar o tamanho das cooperativas. (SINGER, 2002).

¹¹ COLE, G. D. H. *A Century of Co-operation*. Manchester: Cooperative Union Ltd., 1994.

Em pouco tempo ela criou a Caja Laborai, uma espécie de banco cooperativo, uma escola técnica, que hoje é a Universidade de Mondragón. Na década de 1970 já havia se tornado numa das dez maiores companhias da Espanha (MAHESHVARANANDA, 2002, P.116) e, em 2000, já contava com 53.777 postos de trabalho (SINGER, 2002, p. 105) e é hoje considerada a maior cooperativa do mundo.

Porém, uma vez que a cooperativa estava inserida no mundo capitalista, para continuar competitiva teve de adaptar-se ao sistema, para ajustar sua produtividade, o capital constante e o capital variável à média.

Quando a Espanha associou-se à União Européia, desapareceram as taxas de importação de 18 a 35%, e as empresas espanholas perderam sua competitividade e foram levadas à bancarrota. (MAHESHVARANANDA, 2002, P.116). “Em resposta a essa ameaça, a Cooperativa Mondragón Corporacion optou por centralizar sua administração e competir mais agressivamente no mercado global.” (*idem*).

Infelizmente, a expansão da Mondragón para outros países parcialmente resultado de sua decisão de abandonar alguns princípios do sistema de cooperativas. Nenhuma das suas fábricas no estrangeiro [...] é administrada pelo sistema de cooperativas. Em vez disso, a corporação atua como empregador capitalista tradicional. Hoje mais de um terço dos empregados não são membros da cooperativa. (*ibid.*, p. 117)

As experiências de Rochdale e Mondragón, portanto, mostram alguns limites que a concorrência e o próprio sistema capitalista podem impor à autogestão. Essas cooperativas, que passaram por um rápido processo de expansão, em determinado momento optaram por adaptar-se ao sistema e competir mais agressivamente. Como consequência, tem-se a perda das características solidárias.

4. DISCUSSÃO ACERCA DOS LIMITES DA AUTOGESTÃO

Vimos surgir um paradoxo quanto aos princípios autogestionários em empreendimentos de economia solidária. A autogestão prega algo diferente do que as empresas predominantes utilizam, e é justamente esse “algo diferente” que provoca certa dificuldade para que esses empreendimentos sobrevivam no sistema capitalista, enfrentando a concorrência constantemente além, é claro, da falta de capital de que sofrem.

A falta de capital, somada à falta de qualificação formal por parte dos trabalhadores desses empreendimentos, impõe limites não somente à produtividade, mas também aos próprios princípios autogestionários. Deve-se conhecer esses limites para que os trabalhadores saibam onde exatamente atuar, de forma a tentar pelo menos atenuar (se não conseguir eliminar) os efeitos do capitalismo.

4.1. TENTANDO TORNAR VIÁVEL O INVIÁVEL

Como, com equipamentos velhos, obsoletos e pouco produtivos, sem capital e sem qualificação formal poderão os empreendimentos solidários ajustar o capital constante e o capital variável num nível pelo menos próximo aos níveis médios para conseguir realizar seu papel social de geração de trabalho e renda e ainda assim manter os princípios de autogestão e democracia?

Uma vez que não se consegue produzir numa escala de produtividade e magnitude pelo menos igual à média, deve-se produzir mercadorias não produzidas por outros. Com algum diferencial na mercadoria, a empresa solidária pode atuar quase como monopolista em seu ramo. Isso permite a ela tornar-se formadora de preços.

Esse diferencial deve ser algo que atraia o consumidor. Por estar sujeita à economia de mercado, é importante que o produto da empresa solidária esteja de acordo com as tendências modernas de marketing, publicidade e *design*. Além disso, deve-se produzir e também vender numa escala mínima que garanta a remuneração

dos trabalhadores. Aqui se evidencia a importância das entidades apoiadoras desses empreendimentos, como as incubadoras de empreendimentos de economia solidária (chamadas de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares – ITCP, Intecoop, Incubacoop etc.), que incentivam a inovação e prestam assessoria a esses empreendimentos.

Mais que incentivar a inovação tecnológica nos empreendimentos, uma atividade importante das incubadoras é a elaboração, juntamente com a comunidade, de projetos de viabilidade econômica. Esses projetos devem mostrar se os produtos pretendidos pelo empreendimento têm algum mercado e possuem potencial para serem vendidos e gerar renda para todos os trabalhadores do empreendimento, além de possuírem estudos de mercado, localização, custos e capacidade de geração de renda.

Sobre algumas comunidades e seus produtos, SINGER (2004, p. 02) afirma que:

Elas conseguem vender ao exterior produtos artesanais, extrativistas, de origem vegetal e animal etc., mas que alcançam preços baixos, porque sua oferta tende sempre a superar a demanda por larga margem. São muitos os pobres que vivem da venda de produtos, que em geral são adquiridos por uma elite cultural relativamente pequena. Do desequilíbrio entre oferta e demanda emana uma pressão perene de baixa das remunerações dos que vivem desses tipos de produtos.

A questão localização mostra-se importante também quando o produto não oferece diferencial em relação aos concorrentes. Montar uma panificadora, por exemplo, em um bairro em que já há pelos menos três não parece ser uma boa solução. Enquanto os concorrentes trabalhariam com apenas três ou quatro trabalhadores, empreendimentos de economia solidária teriam de dar conta de gerar trabalho e renda para 20 pessoas.

Atuar como monopolista, ou com uma faixa de consumo garantida, com um círculo constante de consumidores, proporciona maiores chances de sobrevivência do empreendimento solidário (LUXEMBURGO, 2002). É isso que a inovação e a questão da localização propõem aos empreendimentos.

Sobre essas questões o projeto de viabilidade econômica deve prever como a cooperativa ou qualquer outro empreendimento de economia solidária poderá fazer para superar a falta de produtividade advinda da falta de capital. Além disso, deve prever também como a comunidade conseguirá, com a assessoria das entidades apoiadoras, financiamento para a aquisição de equipamentos mais produtivos, que garantam o ajuste do capital constante aos níveis médios. (IASKIO, 2005).

O difícil acesso ao crédito dificulta muito as atividades dos empreendimentos de economia solidária. Geralmente as fontes disponíveis exigem garantias ou taxas de juros que vão além da capacidade de pagamento dessas empresas. (*idem*).

Existem algumas fontes de financiamento solidário que garantem taxas de juros inferiores às de mercado, outras que não exigem a devolução total do empréstimo, e outras ainda que não exigem devolução nenhuma. Esses dois últimos exemplos são chamados de “financiamento a fundo perdido”.

Essas fontes de financiamento geralmente provém de setores do governo com vistas ao desenvolvimento local ou atenuação dos níveis de desemprego, ou de organizações não governamentais internacionais, que financiam compras de equipamentos. Como exemplos do primeiro tem-se o recurso da Fundação Banco do Brasil, com vistas a gerar empreendimentos de reciclagem, e o Produsa (Produção Solidária de Alimentos), projeto integrado ao programa Fome Zero do governo federal, que fornece equipamentos a empreendimentos solidários que produzam gêneros alimentícios ou hortas comunitárias. (*ibid.*).

Contudo, essas fontes de financiamento são escassas, e obviamente não são todos os empreendimentos de economia solidária que têm acesso a essas fontes. Elas exigem projetos complexos, que justifiquem a necessidade do financiamento, além de demonstrar que é economicamente e socialmente viável e necessário adquirir os equipamentos. Com certeza os trabalhadores dos empreendimentos de economia solidária não conseguem elaborar sozinhos esses projetos. É necessário, portanto, que esse empreendimento receba assessoria de alguma entidade apoiadora. (*ibid.*).

Dentre a falta de recursos, encontra-se a falta de capital de giro. Como dificilmente encontram-se fontes de financiamento desse tipo de capital, é interessante que, ao escolher um produto principal, haja uma especificidade de não precisar de capital de giro.

É necessário então, que tais produtos sejam compostos por matérias-primas que se comprem facilmente a prazo, e que o produto final seja vendido a vista, ou a um prazo menor que o de compra da matéria-prima. Isso também deve ser levado aos trabalhadores quando se trata da questão da viabilidade econômica.

As incubadoras podem também atuar em outro problema citado por TAUILE e DEBACO (2002, p.03), que é a falta de instrução em questões gerenciais. A instrução a ser levada não deve ser aquela encontrada em livros tradicionais de administração, que são dirigidas a empreendimentos heterogestionários, mas sim adaptada à economia solidária. É importante que todos os trabalhadores do empreendimento façam parte da instrução, pois isso levará transparência à gestão do empreendimento. Uma vez que todos detenham o conhecimento da gestão, dificilmente haverá fraudes.

Trabalhar a qualificação dos trabalhadores exige um trabalho extra da equipe, que deve atuar de modo que os conhecimentos sejam adquiridos de forma que os próprios associados possam elaborar seus planejamentos e projetos, pois não é para sempre que eles recebem assessoria das entidades apoiadoras. Essa assessoria possui um tempo determinado, chamado período de incubação, em que os trabalhadores recebem qualificação e assessoria de modo a adquirir autonomia e independência. (IASKIO, 2005).

Certamente que a educação na área gerencial não elimina a concorrência das empresas solidárias, mas permite a esses empreendimentos maior autonomia em questões decisivas, como por exemplo, aceitar ou não a encomenda de determinado cliente, a partir do conhecimento, por parte dos trabalhadores, da capacidade produtiva da cooperativa.

O trabalho das incubadoras pode ajudar os empreendimentos de economia solidária, portanto, principalmente quanto à capacidade não só gerencial, mas também inovativa desses empreendimentos. É certo que a economia solidária em si só já constitui uma inovação, como afirma Liana CARLEIAL (2003), mas inovação que tornem esses empreendimentos de certa forma únicos e fortalecidos no mercado é fundamental.

O trabalho chamado “educação do trabalhador” deve sempre ser voltado à autonomia do grupo. Quando se trabalham questões de ordem gerencial, deve-se alertar para um possível problema que pode acontecer com o crescimento da cooperativa. Esse problema é a perda da democracia, comum quando alguns trabalhadores assumem a administração e possuem dificuldades em transmitir as informações a todos os associados.

Com o tempo, a empresa solidária tende a perder sua característica democrática e autogestionária. Por isso, a educação deve ser levada a todos os trabalhadores, independentemente da sua função no empreendimento.

Contudo, é comum encontrar trabalhadores que se acomodam com a situação e com a administração heterogestionária do empreendimento e não se interessam em se qualificar. Não se pode obrigá-los a aprender, mas pode-se fazer com que o processo de formação seja o mais agradável e fácil possível. Sobre isso existem muitos materiais, inclusive na literatura sobre a economia solidária que podem esclarecer sobre o processo de educação do trabalhador. Dentre os autores que trabalham essa questão encontra-se Paulo Freire.

Alguns estudos sugerem que a autogestão só será possível se do “outro lado” estiver também uma empresa de economia solidária. Isso significa que dificilmente haverá autogestão se quem vende matéria-prima ou quem compra mercadoria da empresa solidária for alguém “preso” à vontade do mercado.

Alguns autores, como Tiriba, Singer e Verano associam a economia solidária a um outro modo de produção, não capitalista (GAIGER, 2003, p. 02). Mais ou menos

na mesma linha encontra-se MANCE (2002), que propõe redes de economia solidária e sustentabilidade. Para ele:

Essas alternativas podem superar a lógica capitalista de concentração de riquezas e exclusão social, de destruição dos ecossistemas e de exploração dos seres humanos, afirmando a construção de novas relações sociais, econômicas, políticas e culturais. Organizadas em redes de colaboração solidária, elas têm o potencial de dar origem a uma nova civilização, multicultural, que deseja a liberdade de cada pessoa em sua valiosa diferença. A integração solidária dessas redes coloca no horizonte de nossas possibilidades concretas a realização planetária de uma nova revolução, capaz de subverter a lógica capitalista de concentração de riquezas e de exclusão social e diversas formas de dominação nos campos da política, da economia e da cultura. (*idem*).

O autor propõe ainda algumas ações imediatas, como a difusão do consumo solidário, organização de fundos de desenvolvimento solidário, levantamento de produtos, serviços e valores movimentados e catálogos mundiais de economia solidária e remontagem de cadeias produtivas. Algumas dessas ações possuem o objetivo de formar redes de informação, vindas da teoria econômica sobre firmas em rede.

De posse dessas informações, como local de venda e preço de venda dos produtos, o comércio solidário que o autor propõe seria facilitado. Além disso, seria ampliado também o número de contratos entre empresas solidárias, que deixariam de produzir ou comprar produtos que contribuíssem para o enriquecimento de capitalistas. Dessa forma, a rede de economia solidária contribuiria para a criação de um novo modo de produção não capitalista.

Nota-se que essa proposta parece ser uma resposta aos problemas levantados por Rosa LUXEMBURGO (2002). Assim, o “outro lado”, o lado do consumo estaria garantido, garantindo também a sobrevivência das cooperativas, das associações e de qualquer outro empreendimento solidário.

Existem, portanto, algumas medidas que podem atenuar os problemas vividos por empreendimentos de economia solidária. Os trabalhadores desses empreendimentos, contudo, não conseguem perceber nem os reais¹² problemas vividos pelo empreendimentos e nem como solucioná-los. A não ser que o empreendimento

¹² Os “reais” problemas vividos pelos empreendimentos de economia solidária são a falta de capitais e de qualificação formal por parte dos trabalhadores, que não conseguem ajustar a sua produtividade aos níveis médios do setor e acabam produzindo com elevados custos unitários. Os trabalhadores somente percebem a baixa remuneração recebida no final do mês, e não o alto custo unitário da mercadoria.

seja formado por trabalhadores super-qualificados e estudiosos da autogestão, ele precisa, via de regra, de assessoria de alguém ou alguma entidade apoiadora.

Contudo, essas entidades apoiadoras devem ter em mente que sua ação não deve ser assistencialista; pelo contrário, ela deve ser voltada à autogestão. Caso contrário, o empreendimento corre o risco de encerrar as suas atividades assim que se encerrem as atividades de assessoria.

Algumas outras soluções podem aparecer, como a formação de redes de economia solidária. Porém, para pensar em redes, deve-se pensar que as cooperativas e os outros empreendimentos de economia solidária possuem condições de romper com o modo de produção capitalista, o que não parece ser o que acontece no momento.

4.2. OS LIMITES DA AUTOGESTÃO

Viu-se como é difícil para um empreendimento de economia solidária sobreviver quando precisa enfrentar concorrência. A partir dessa dificuldade, algumas soluções podem aparecer, como por exemplo, adaptar-se ao sistema ou encontrar formas de redução de custos ou inovar em seus produtos e serviços.

Porém, ao dar-se à economia solidária o tratamento de solução ao modo de produção capitalista e propor redes, não se está admitindo que esses empreendimentos tenham de enfrentar concorrência, pois eles formariam redes fechadas. Todavia, essas redes podem ser formadas mesmo dentro do sistema capitalista, para dar proteção às empresas solidárias, mas não como solução à exclusão gerada pelo capitalismo.

Contudo, enquanto redes não são formadas, os trabalhadores de empreendimentos de economia solidária precisam sobreviver. Como dito anteriormente não parece, pelo menos no momento, que se esteja perto da formação de um novo modo de produção. Estejam os trabalhadores associados trabalhando nesse novo tipo de organização por vontade de trabalhar em um sistema onde não há exploração dos empregados por um patrão, num ambiente mais democrático, em que os trabalhadores são donos dos meios de produção, ou estejam eles nessas

organizações apenas porque não têm condições de conseguir um emprego formal, o fato é que pessoas, em geral buscam no mínimo sobreviver.

A primeira barreira enfrentada pelas empresas solidárias é, então, a falta de capital. Isso faz com que o empreendimento solidário não seja capaz de produzir numa escala e produtividade que reduza os custos unitários aos níveis médios do setor. Embora os custos totais das empresas solidárias sejam menores que os das empresas capitalistas, elas produzem com custos unitários muito mais elevados, dada a escala da produção.

Produzindo a custos unitários mais elevados, gasta-se com capital constante uma parcela muito maior que nas empresas capitalistas. Vendendo suas mercadorias ao preço médio de mercado, a mais-valia apropriada pelos trabalhadores é muito menor que a média de mercado.

Dependendo da produtividade, esse valor chega a ser tão menor que passa a ter valor negativo. Isso significa que se está gastando tanto com capital constante por unidade de produto, os custos unitários são tão mais altos que se está perdendo capital variável. Dito de outra forma, a remuneração dos trabalhadores passa a ter um valor menor que a média de mercado.

Porém, se essa barreira consegue ser superada, os empreendimentos necessitam superar mais um obstáculo: crescer sem perder seus princípios autogestionários. Ao conseguir capital suficiente para realizar reprodução ampliada, as empresas solidárias já possuem condições, pelo menos econômicas, para concorrer.

Entretanto, como dito anteriormente, a concorrência força à acumulação de capital e, como consequência, faz aumentar a composição orgânica de capital. Com equipamentos mais produtivos, o empreendimento conseguirá produzir muito mais em menos tempo, e com um número menor de trabalhadores.

Em um empreendimento capitalista, o fim mais esperado diante do aumento da composição orgânica do capital é claramente a demissão de trabalhadores. Isso só não aconteceria se o aumento do consumo aumentasse numa proporção ou velocidade

maior que o aumento da produtividade. Essa seria a única forma de manter a mesma quantidade de trabalhadores ou mesmo aumentá-la.

Em uma empresa solidária não seria diferente; com meios de produção mais produtivos, mantendo a mesma escala de consumo, a produtividade por associado diminuiria. Soma-se a isso a provável redução dos preços de venda das mercadorias, uma vez que a concorrência faz as empresas venderem a preços cada vez menores. Isso diminuiria também o rendimento da cooperativa e, conseqüentemente, a remuneração por trabalhador. Como já mencionado, essa situação somente se reverteria se os rendimentos e o consumo aumentassem numa proporção maior que a produtividade.

Caso contrário, dificilmente o trabalhador aceitaria ter seus ganhos reduzidos, a não ser que desse ao trabalho associado e à democracia interna um valor maior que a própria remuneração, ou que o mesmo não tenha qualificação para conseguir um emprego formal.

Ambas as situações são constantemente encontradas nos empreendimentos solidários, porém a segunda é mais freqüente, principalmente naqueles em que os trabalhadores dificilmente seriam absorvidos pelo mercado de trabalho tradicional, como aqueles com baixo nível de instrução, aqueles que não podem trabalhar todos os dias durante todo o período por questões pessoais, de saúde ou idade avançada.

Analisando-se essa situação sob um enfoque neoclássico, poder-se-ia afirmar que, com a evasão de alguns trabalhadores insatisfeitos da cooperativa, permaneceria na mesma um certo número de associados, de forma que os ganhos dos remanescentes permaneceria o mesmo da situação anterior.

Todavia, os trabalhadores que saem do empreendimento são geralmente aqueles, possuindo um grau de instrução superior ao dos demais cooperados, percebe ganhos maiores atuando no mercado formal de trabalho. Existem casos, como dito anteriormente, em que as relações democráticas de trabalho e a propriedade comum dos meios de produção proporcionam ao trabalhador satisfação maior do que simplesmente os ganhos financeiros, e somente nesses casos não haveria evasão de trabalhadores.

Mesmo quando a produtividade de cooperativa aumenta, ainda permanece menor que a da empresa capitalista, a não ser o que empreendimento solidário pratique os mesmos métodos diante da concorrência. Uma vez superado o obstáculo da falta de capital, já é possível a prática de *dumping* e de economias de escala externas, por exemplo. Esse é o início da perda das características solidárias.

Mas na economia capitalista a troca predomina a produção; em virtude da concorrência, para que a empresa possa viver, ela exige uma exploração implacável da força de trabalho, quer dizer, o completo domínio do processo de produção pelos interesses capitalistas. Na prática, isso traduz-se na necessidade de intensificar o trabalho, de lhe encurtar ou prolongar a produção conforme a conjuntura, de contratar ou de despedir a força de trabalho conforme as necessidades do mercado, numa palavra. Em praticar todos os métodos bem conhecidos que permitem a uma empresa capitalista refrear a concorrência das outras empresas (LUXEMBURGO, 2002).

É difícil praticar os mesmos métodos da empresa capitalista, citados por LUXEMBURGO, quando a empresa é solidária. Se as decisões devem ser tomadas por todos os trabalhadores, todos eles devem ter completo domínio de todos os setores do empreendimento, desde a produção até a administração. Caso contrário, as informações serão monopolizadas por alguns poucos sócios com maior conhecimento. Esse é mais um passo para o empreendimento desvirtuar-se de seus princípios solidários. Mais uma vez, nota-se a importância de os trabalhadores dominarem conhecimentos na área de gestão.

Se a demanda por mercadorias da empresa solidária crescer mais que a produtividade, considerando que ela já tenha quebrado a barreira da falta de capital, de modo que se necessite mais trabalhadores, o empreendimento crescerá. Em determinado momento, em vez de novos associados, o empreendimento contratará novos empregados, a fim de poder demiti-los em caso de necessidade, sem grande ônus para a empresa.

Com uma grande estrutura, a democracia dentro do empreendimento passa a ser mais representativa do que propriamente participativa, pois decisões deverão ser tomadas com maior rapidez. A autogestão dentro do empreendimento deixa de existir quase que por completo. Esse parece ser o fim da característica solidária da organização, tendo como cooperativa apenas o nome.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A economia solidária propõe uma forma diferente de trabalho, relações e gestão do empreendimento, pautadas em princípios de autogestão, propriedade coletiva dos meios de produção, solidariedade etc., diferentemente da forma predominante de empreendimentos encontrados no sistema capitalista, que têm por objetivo principal gerar lucros ao seu proprietário.

Contudo, embora funcionem de forma diferente, empreendimentos de economia solidária estão inseridos num sistema em que predominam empreendimentos privados, em que geralmente ocorrem práticas de competição que estão longe de serem solidárias. Além disso, necessitam gerar excedente para que possam acumular capital e investir em aumento de produtividade.

Uma vez que se necessita vender produtos para gerar renda, necessariamente deve-se entrar na circulação e competir com outros empreendimentos. A competição faz baixar os preços de venda e força à acumulação os empreendimentos, para que melhorem sua produtividade, reduzam os custos e possam vender seus produtos a um preço de venda mais competitivo. O ciclo de redução de preços de venda e custos unitários repete-se constantemente, quase que sem interrupções.

Empresas capitalistas precisam, para conseguir competir, ajustar seu capital para que tenha produtividade e escala no mínimo igual à média das demais empresas do setor, para que consigam reduzir custos unitários e vender seus produtos a preços menores, mas mesmo assim obtendo taxas de lucro maiores. Para isso, aumentam a composição orgânica do capital, aumentam a produtividade e demitem trabalhadores.

Empresas solidárias, paradoxalmente, encontram justamente no seu diferencial, nos seus princípios, alguns obstáculos ao seu próprio desenvolvimento quando enfrentam a concorrência.

Para começar, já iniciam suas atividades em defasagem em relação aos empreendimentos predominantes, pois possuem geralmente poucos recursos e pouco capital. Mesmo quando melhoram a produtividade, não há como um empreendimento solidário demitir trabalhadores, pois eles são proprietários dos meios de produção.

Além disso, há problemas como a falta de instrução formal dos trabalhadores, instrução quanto à administração do empreendimento e constante necessidade de capital de giro. Dificilmente uma empresa solidária, formada com pouco capital, conseguiria praticar dumping ou economias externas de escala.

Diante desse problema, muitas empresas que nasceram como cooperativa desvirtuam-se de seu caminho solidário, e transformam-se em empresas capitalistas, ou ainda que continuem utilizando-se da apelação de cooperativa, adotam práticas capitalistas. Esse é o exemplo de Rochdale, a “mãe” de todas as cooperativas, e Mondragón, a maior cooperativa do mundo.

Há, portanto, duas limitações externas e uma interna aos empreendimentos de economia solidária que parecem ser os principais fatores limitadores do avanço desses empreendimentos. Quantos aos elementos externos, estão a falta de capital e a falta de qualificação, argumentados durante todo o texto. O elemento interno é o elemento paradoxal desses empreendimentos, que é a propriedade coletiva.

É justamente a propriedade coletiva que impede que, numa situação de aumento da produtividade sem aumento das vendas na mesma proporção se possa demitir trabalhadores para a redução dos custos com capital variável, como acontece com os empreendimentos capitalistas. Os empreendimentos solidários possuem custos unitários muito elevados, portanto, com capital variável.

Algumas soluções podem aparecer para que essas empresas solidárias sobrevivam ao sistema, como a inovação dos produtos, sobretudo com o apoio das incubadoras tecnológicas de cooperativas populares, e ainda formarem redes solidárias.

Alguns desafios ainda colocam-se diante desses empreendimentos de economia solidária. O capital para iniciar a produção é pequeno, e há dificuldade em encontrar fontes de financiamento.

Ainda quanto à inovação do produto ou serviço, esses empreendimentos ainda estariam sujeitos à vontade do mercado, tendo que deixar de lado, de certo modo, o

princípio de autonomia e independência. Esse “passo atrás” é uma forma desses empreendimentos garantirem sua sobrevivência e poderem competir.

Há também que se levar em consideração o tratamento que se dá à economia solidária. Quando tratada como um novo modo de produção não capitalista, pode-se propor que ela não tenha que competir dentro do antigo sistema e nem dele participar. Dessa forma o empreendimento estaria contribuindo para a construção do novo modo de produção.

Seja como for, no sistema capitalista predominam empresas privadas e suas práticas e, enquanto o modo solidário de produzir não se tornar dominante, algumas medidas devem ser tomadas para que iniciativas pautadas sobre princípios diferentes da busca incessante pelo lucro e da propriedade privada tornem-se viáveis.

Não parece que o capitalismo esteja perto do seu fim, e nem mesmo que as cooperativas de produção ou qualquer outra forma de economia solidária tenha esse poder. Formar redes, portanto, não acabaria com o problema da falta de capital e da qualificação formal dos trabalhadores.

Não estando o planeta perto de assistir a uma revolução socialista, os empreendimentos de economia solidária, se quiserem sobreviver, devem adaptar-se ao sistema da forma que podem, de preferência com a assessoria de alguma entidade apoiadora.

Contudo, embora devam se adaptar ao sistema, não podem perder suas características solidárias. A empresa solidária precisa continuar tendo um certo nível de democracia interno, e não podem ter mais empregados que sócios, o que estimula a discriminação entre trabalhadores e sócios e só reproduz ainda mais as práticas capitalistas dentro do empreendimento.

Embora dentro de um empreendimento solidário as relações devam ser socialistas, fora dele é o mundo capitalista que domina. Os trabalhadores devem, portanto, adaptar-se ao sistema e tentar, na medida do possível, ajustar sua produtividade e sua escala de produção aos níveis médios, para que os trabalhadores possam receber como remuneração um valor no mínimo igual à média dos outros

trabalhadores do setor. Isso por si só seria um ganho pois, além de ganharem igual à média dos outros trabalhadores, eles trabalhariam num ambiente com maior nível de democracia interna e relações de trabalho menos exploratórias, uma vez que eles mesmos tomariam posse da mais-valia produzida.

REFERÊNCIAS

- ARANHA, M. L. A. ; MARTINS, M. H. P. **Temas de filosofia**. 1. ed. São Paulo: Editora Moderna, 1992.
- ARRUDA, M. **Socioeconomia solidária**. In: CATTANI, D. (Org.). **A outra economia**. 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.
- ALBUQUERQUE, P. P. **Autogestão**. In: CATTANI, D. (Org.). **A outra economia**. 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.
- CARLEIAL, L. Economia Solidária e Informalidade: Pontos de Aproximação, Propriedade Conceitual e “Novos” Desafios para a Política Pública. In: XI CONGRESSO DA FIEALC. Osaka, 2003.
- FINE, B. **Concorrência**. In: BOTTOMORE, T. **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: 1.ed. Jorge Zahar, 1983.
- FRANÇA, G. C. **Terceiro setor, economia social, economia popular: traçando as fronteiras conceituais**. Revista Bahia Análise & Dados. Salvador: SEI, v. 12 n. 1. junho 2002.
- GAIGER, L. **A Economia Solidária Diante do Modo de Produção Capitalista**. São Leopoldo: Unisinos, 2003. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 28 ago 2004.
- IASKIO, E. L. S. Sobre a Importância e a Metodologia da Elaboração de Projetos de Viabilidade Econômica para Empreendimentos de Economia Solidária. In: 2ª JORNADA UNIVERSITÁRIA DE COOPERATIVISMO, ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOLIDÁRIA DE LA UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA. Montevideo, 2005.
- ICAZA, A. M. S.; TIRIBA, L. **Economia Popular**. In: CATTANI, D. (Org.). **A outra economia**. 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.
- LISBOA, A. **Economia solidária e autogestão: imprecisões e limites**. In: I Jornadas Economia Regional Comparada - PUC/RS: Porto Alegre, 2005.
- LISBOA, M. **Terceiro setor**. In: CATTANI, D. (Org.). **A outra economia**. 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.
- LECHAT, N.M.P. **As raízes históricas da economia solidária e seu aparecimento no Brasil**. In: *do II Seminário de incubadoras tecnológicas de cooperativas populares*. Unicamp, 2002a. Disponível em <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 03 mar 2005.
- LECHAT, N.M.P. **Economia social, economia solidária, terceiro setor: do que se trata?** Civitas Revista de Ciências Sociais, Porto Alegre Brasil, v. 2, n. 1, p. 123-140, 2002b. Disponível em <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 03 mar 2005.
- LUXEMBURGO, R. **Reforma ou Revolução**. Marxists.org: 2002. Disponível em: <<http://www.marxists.org/portugues/luxemburgo/1900/reformaourevolucao/index.htm>> Acesso em 02 set 2005.
- MANCE, E. **Economia Solidária: um novo paradigma?** In: Seminário Redes de Colaboração Solidária - Construindo uma nova sociedade. Curitiba, 2000. Disponível em: <<http://www.milenio.com.br/mance/redes1.htm>>
- MAHESHVARANANDA, D. **Após o capitalismo: a visão de PROUT para um novo mundo**. 2.ed. Belo Horizonte: Proutista Universal, 2002.

MARX, K. **O capital – Crítica da economia política. Livro III, volume IV: O processo global de produção capitalista.** 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.

MARX, K. **O capital – contribuição à crítica da economia política. Livro Primeiro, volume I: O processo de produção do capital.** 1. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MARX, K. **O capital – Crítica da economia política. Livro III, volume IV: O processo global de produção capitalista.** 6. ed. Rio de Janeiro: Betrand do Brasil, 1991.

MOTCHANE, J. L. **Economia social e economia solidária: álibi ou alternativa ao capitalismo?**. 2000. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>>. Acesso em 19 mar 2005.

PINHO, D. **Dicionário de Cooperativismo.** 1. ed. São Paulo: E. Datto Garcia, 1961.

POLÔNIO, W. **Manual das Sociedades Cooperativas.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RAZETO, L. Economia de solidariedade e organização popular. *In*: GADOTTI, M. e GUTIERREZ F. (Orgs). **Educação comunitária e economia popular.** São Paulo: Cortez, 1993.

SALAMON, L. M. ; ANHEIER, H. K. **The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1, 1996.** Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, no. 19. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, 1996.

SINGER, P. **Introdução à economia solidária.** 1.ed. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

SINGER, P. **Economia solidária.** . *In*: CATTANI, D. (Org.). **A outra economia.** 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.

SINGER, P. **É possível levar o desenvolvimento a comunidades pobres?** Brasília, 2004. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>> Acesso em 15 Out 2004.

SINGER, P. A economia solidária. **Revista Teoria e Debate.** São Paulo: Fundação Perseu Abramo, nº 47, fev/mar/abr 2001. Disponível em: <<http://www.fpa.org.br>> Acesso em 25 mar 2005.

TAUILE, J. R. **Do Socialismo de Mercado à Economia Solidária.** São Leopoldo: Unisinos, 2001. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 21 abr 2005.

TAUILE, J. R.; DEBACO, E. S. **Autogestão no Brasil: a viabilidade econômica de empresas geridas por trabalhadores.** São Leopoldo: Unisinos, 2002. Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br>> Acesso em 21 abr 2005.

WAUTIER, A. M. **A economia social na França.** *In*: CATTANI, D. (Org.). **A outra economia.** 1. ed. Veraz editores: Porto Alegre, 2003.