

Economia popular solidária: sustentabilidade e transformação social*

Gabriel Kraychete

Projetando-se no âmbito de uma prática social transformadora, o tema da economia solidária vem despertando o interesse de diferentes instituições. Cresce, sensivelmente, o número de organizações não-governamentais, universidades e de órgãos governamentais que se voltam para este assunto. Além de inúmeros fóruns municipais e regionais, foi criado o Fórum Brasileiro de Economia Solidária, universidades desenvolvem pesquisas e implantam incubadoras de cooperativas populares e o governo federal criou, em 2003, a Secretaria Nacional de Economia Solidária no âmbito do Ministério do Trabalho. Tudo isto ocorre, sobretudo, a partir do final da década de 1990.

Apesar dos avanços conquistados pelo movimento da economia solidária, os empreendimentos associativos, quando observados de perto, quase sempre revelam grandes dificuldades e fragilidades ainda pouco analisadas. Considerando-se a atividade em si, e para além de indicadores meramente econômicos, pode-se dizer que um empreendimento associativo adquire condições de sustentabilidade quando os seus associados se encontram habilitados para assumir a sua condução.

Num horizonte mais amplo, entretanto, a sustentabilidade dos empreendimentos da economia popular solidária depende de transformações políticas, econômicas, culturais etc¹, envolvendo a natureza dos investimentos, o sistema tributário, o acesso à habitação, os serviços básicos de saneamento e infra-estrutura, o financiamento, a pesquisa etc. Ou seja, dadas as condições atuais, aqueles empreendimentos enfrentam, por razões históricas, um contexto reconhecidamente adverso. Nestes termos, a sustentabilidade dos empreendimentos associativos não é um problema estritamente econômico nem se equaciona no curto prazo, mas *pressupõe ações políticas comprometidas com um processo de transformação social*. O que está em jogo não são ações pontuais e localizadas, compensatórias, filantrópicas, caritativas, ou de empresas denominadas socialmente responsáveis, mas intervenções públicas que, através do fortalecimento da cidadania, *imponham direitos sociais como princípios reguladores da economia*².

Do ponto de vista interno aos empreendimentos, entretanto, um pressuposto primordial à sua sustentabilidade é que os seus integrantes conheçam as condições necessárias para que a atividade que desenvolvem ou pretendam implementar tenha maior chance de êxito. Ou seja, uma das condições indispensáveis à sustentabilidade das organizações econômicas populares reside no conhecimento, por parte dos seus integrantes, das condições necessárias à

* Texto elaborado para o seminário *Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de formação*, Universidade Católica do Salvador, dez/2006. Este texto tem por referência as reflexões efetuadas no âmbito da equipe da CAPINA (Ricardo Costa, Aida Bezerra e Katia Aguiar), responsável pelo curso de extensão em *Viabilidade econômica e gestão democrática de empreendimentos associativos*, promovido em parceria com a UCSAL, e os debates com os integrantes do programa *Economia dos setores populares* vinculado ao Núcleo de Estudos do Trabalho (NET-UCSAL).

¹ Ainda mais quando se considera que, como indica Coraggio (2006) a sustentabilidade não pode ser pensada de forma estática, mas dinamicamente. Ou seja, não se trata apenas de os empreendimentos associativos resolverem problemas particulares que estejam enfrentando, mas de ampliarem continuamente o alcance de suas práticas.

² A viabilidade de um empreendimento não significa que ele tenha que dar conta, desde o primeiro momento, de todas as condições necessárias à sua sustentação, o que não ocorre nem mesmo ou, sobretudo, com as grandes empresas. Como indica Braudel (1996), o entendimento entre capital e Estado atravessa os séculos da modernidade. Para o capital, o Estado é uma fonte ressurgente de recursos da qual nunca se mantém muito longe. Mas, no “andar inferior da economia”, os empreendimentos populares, em sua maior parte, estão reduzidos aos seus próprios recursos, à exceção do apoio pontual e localizado das atuais instituições de assessoria e fomento, com alcance reconhecidamente limitado.

viabilidade econômica e associativa das atividades que realizam. É à análise deste aspecto que eu vou me deter.

Desde já deve estar claro que os empreendimentos da economia popular solidária possuem uma lógica peculiar. Não podem ser avaliados nem muito menos projetados copiando ou tomando-se por referência os critérios de eficiência e planejamento típicos à empresa capitalista. Tradicionalmente, os instrumentos de gestão e os estudos de viabilidade reportam-se às características das empresas de médio ou grande porte, notadamente a concentração do conhecimento pleno sobre a atividade nas mãos da alta administração e a hierarquia nas relações de gestão. Essa perspectiva se distancia das realidades encontradas nos empreendimentos econômicos populares e de uma proposta de *transformação política nas relações de trabalho*, que, no caso das iniciativas populares, se impõe como condição necessária à sua sustentabilidade.

Neste sentido, é grande a responsabilidade das instituições de apoio e fomento em estimular a reflexão sobre a viabilidade dos empreendimentos associativos. Trata-se da sistematização de um *conhecimento novo* que permita equacionar, de forma apropriada, as condições que, uma vez atendidas, aumentem as possibilidades de êxito destes empreendimentos. Contribuir para esta percepção é o objetivo do presente texto, e deste seminário.

Tendo por ponto de partida alguns dilemas enfrentados pelos empreendimentos associativos relacionados à formação e aos apoios que vêm recebendo, apresento, em seguida, um perfil destes empreendimentos a partir dos dados disponíveis no site do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE, referentes à pesquisa nacional em economia solidária realizada pela Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES.³ No item seguinte, apresento uma metodologia de estudo de viabilidade dos empreendimentos associativos, tomando por referência o acervo acumulado pela Cooperação e Apoio a Projetos de Inspiração Alternativa – CAPINA no campo da formação. Por fim, busco fornecer alguns elementos para se examinar, numa realidade como a brasileira, o lugar e as possibilidades dos empreendimentos da economia solidária no âmbito de uma prática social transformadora.

Para iniciar, convém formular as seguintes indagações: quais as principais características dos empreendimentos associativos, tal como eles existem hoje? A análise destas características permite quais conclusões?

1. Empreendimentos da economia popular solidária: constatações iniciais

Em geral, a grande maioria dos grupos enfrenta dificuldades para tocar os seus próprios negócios e os seus integrantes não possuem os conhecimentos adequados à viabilidade econômica e associativa das atividades que realizam. No mais das vezes, é superficial o conhecimento sobre os diversos aspectos práticos que compõem (ou que deveriam compor) a atividade. Se é verdade que um grande desafio enfrentado pelas organizações econômicas populares é o desenvolvimento de formas de trabalho que sejam economicamente viáveis e emancipadoras, são relativamente poucos os grupos que vêm conseguindo desenvolver tais relações.

³ No final de 2003, a SENAES constituiu o Grupo de Trabalho de Estudos e Banco de Dados (ou GT do Mapeamento) que, a partir do consenso estabelecido em torno das concepções básicas sobre a Economia Solidária, elaborou um instrumento de pesquisa abrangendo questões relativas a: identificação, abrangência e características gerais; tipificação e dimensionamento da atividade econômica; investimentos, acesso ao crédito e apoios; gestão do empreendimento; situação de trabalho no empreendimento e dimensão sociopolítica e ambiental. O trabalho de campo foi realizado durante o ano de 2005, e os seus resultados foram divulgados no primeiro semestre de 2006.

É comum os empreendimentos contarem com o apoio de alguma assessoria: são agentes de pastorais, técnicos de ONGs, de órgãos governamentais etc. Trata-se de profissionais extremamente dedicados ao seu trabalho mas que, em sua grande maioria, não receberam qualquer formação que os preparasse para lidar com questões econômicas e gestonárias peculiares aos empreendimentos associativos.

As atividades de formação, descoladas da organização e dos processos de trabalho concretos peculiares a cada empreendimento, constituem-se numa abstração. Em geral, as atividades de formação para o associativismo atêm-se aos princípios do cooperativismo e do trabalho associativo. Estes princípios são uma declaração do *dever ser*. Expressam uma meta, um ponto de chegada, um enunciado com o qual todos concordam, mas que vale tanto para as primeiras cooperativas na Europa do século XIX, para um empreendimento associativo de grande porte, como para um pequeno grupo de mulheres que se organiza numa associação de costureiras. As condições concretas do processo de trabalho e das condições em que ele ocorre são muito diferentes em cada um destes empreendimentos, com evidentes implicações para a gestão cotidiana dos mesmos.

Se nos atemos apenas aos princípios e não nos deixamos *interpelar pela realidade*, podemos enfrentar problemas incontornáveis. Por exemplo: o primeiro princípio do cooperativismo é a associação livre e voluntária. Mas sabemos que, numa realidade como a brasileira, a busca de uma alternativa de trabalho face ao desemprego se constitui na principal motivação para a organização dos empreendimentos associativos.

Deve-se considerar também que, geralmente, os empreendimentos são formados por pessoas que já se conhecem. Em princípio, ninguém manda em ninguém – todos são iguais. Produzir quase todos sabem, mas é comum uns saberem mais do que outros. Se há diferença de saberes, há diferença de poderes. Mas se todos são iguais, como lidar com isso?

É insuficiente, portanto, afirmar que a gestão democrática se caracteriza pela ausência de separação entre os que decidem e os que executam. Há decisões que podem resultar de uma discussão coletiva. Mas existem outras que precisam se tomadas na hora, sob o risco de um prejuízo maior. Um exemplo ilustra o que quero dizer: um empreendimento associativo do setor mecânico produzia peças que, antes de serem entregues ao cliente, necessitavam passar por um controle de qualidade para ter a garantia de que não estavam com defeito. Como fazer este controle de qualidade? Todos são responsáveis? Haverá uma pessoa responsável? Uma equipe? Este grupo decidiu que haveria uma pessoa responsável. Ora, o trabalho desta pessoa expressa um ato de poder sobre os demais associados encarregados da produção. E, ao vetar uma peça, poderia gerar tensões ou conflitos com os outros trabalhadores. A decisão do grupo foi que o encarregado de controle teria o poder de vetar ou liberar a peça, mas a sua decisão estaria sujeita à avaliação nas reuniões semanais do conjunto dos trabalhadores.

Esta foi a “regra do jogo” do trabalho associativo estabelecida por aquele grupo. O que quero acentuar é exatamente o fato de que não existem receitas e de que é inócua uma declaração de princípios descolada do processo de trabalho peculiar a cada grupo.

Se o que buscamos são formas de trabalho economicamente viáveis e emancipadoras, a eficiência econômica e o modo de gestão não podem ser pensados separadamente. A eficiência econômica não é um fim em si mesmo, não é uma meta que se autovalide, mas pressupõe a indagação: eficiência econômica para quais objetivos? Nestes termos, nos deparamos com o seguinte desafio: como implementar estratégias de formação em que os integrantes dos empreendimentos associativos construam, *simultaneamente*, a compreensão das condições necessárias à viabilidade econômica e autogestionária dos empreendimentos, considerando as relações técnicas e sociais de produção peculiares a cada empreendimento?

Recentemente tem se expandido o número de instituições, inclusive empresas, que destinam recursos para a implementação de atividades voltadas para a geração de trabalho e renda de forma associativa. Em relação a este apoio, pode-se constatar que:

- em sua maioria, os empreendimentos não são precedidos do estudo de viabilidade, mas apenas de uma “lista de compras” referente ao valor dos investimentos. Ou, então, quando realizados, estes estudos nem sempre consideram a lógica peculiar de funcionamento dos empreendimentos associativos. Desta forma, o grupo não se apropria dos conhecimentos necessários para conduzir, com segurança e maior chance de êxito, a atividade a ser implementada. Quando o estudo é realizado exclusivamente por um técnico, sem a participação do grupo, cria-se uma relação de dependência do grupo em relação ao saber do técnico. Além disso, o estudo tem grandes chances de ter pouca utilidade prática, mesmo porque, quem vai tocar o projeto é o grupo e não o técnico. O estudo, desta forma, transforma-se em mais um documento a ser muito bem guardado e esquecido em alguma prateleira;
- em alguns casos, este apoio financeiro prevê a contratação de encarregados de produção e/ou administração. Por um período, o empreendimento parece funcionar bem, inclusive com resultados econômicos aparentemente positivos. Enquanto dura o projeto, os recursos permitem pagar as despesas e garantem uma remuneração aos associados. Durante algum tempo, como usualmente se diz, parece que “o projeto contribuiu para elevar a auto-estima do grupo”. A instituição financiadora publica fotos e folders e divulga em seu site os resultados alcançados. Infelizmente, não são poucos os exemplos em que esta situação termina por estabelecer, no interior do grupo, relações de hierarquia que reforçam antigos e novos laços de dependência, comprometendo, com o passar do tempo, os objetivos inicialmente declarados, inclusive em termos econômicos;
- são conhecidos também os exemplos de projetos muito bonitos e teoricamente viáveis, às vezes envolvendo uma soma relativamente elevada de recursos, mas concebidos sem a participação das pessoas para as quais se destina. Esta situação é tanto mais preocupante quando as pessoas a serem convocadas para participar do projeto, denominadas de “beneficiárias”, possuem um baixo nível de escolaridade, não têm experiência anterior na atividade proposta, nem experiência prévia em alguma outra atividade associativa. E, o mais grave: em geral, a execução destes projetos prevê um cronograma que desconsidera as condições necessárias para que o público ao qual se destina obtenha o mínimo de conhecimento e de informações para que possa decidir, com segurança e um mínimo de conhecimento de causa, sobre as implicações da atividade que está sendo proposta.

Nestes termos, *mesmo recebendo um apoio financeiro*, muitos empreendimentos apresentam *resultados frustrantes* – para si e para as instituições financiadoras –, pois o grupo não é estimulado a refletir, de maneira apropriada, sobre o conjunto das condições necessárias ao êxito da atividade. Mas atenção: situações como estas não devem obscurecer o fato de que, em geral, os grupos se ressentem exatamente da ausência do apoio de diferentes instituições e de assessores educadores que contribuam para superar questões difíceis de serem enfrentadas pelo grupo sozinho.

Outra grande fragilidade dos empreendimentos associativos é a ausência de conhecimentos e práticas adequadas à comercialização dos seus produtos e serviços. É comum, sobretudo no caso dos agricultores familiares, os trabalhadores falarem que entendem da produção, mas não sabem como comercializar da melhor forma. Nos empreendimentos associativos, é muito comum as pessoas pensarem que, para iniciar uma atividade produtiva,

basta saber produzir bem. Quando o produto está pronto para ser vendido, todos os gastos necessários à sua produção já foram realizados. Portanto, se a comercialização não for bem sucedida, as perdas, nesta fase, saem muito caras e têm sido motivo de muita frustração.

Uma grande dificuldade é que, ao realizar a comercialização, o empreendimento associativo estabelece, simultaneamente, dois tipos de relações: externamente, com o mercado (diferentes tipos de compradores) e suas exigências em relação ao produto (qualidade, classificação, quantidade mínima, preços etc.); e internamente, entre os associados, na definição das “regras do jogo”, ou seja, as implicações, os ganhos, os riscos e as responsabilidades que cabem a cada um no processo de comercialização.

Assim, a comercialização promovida pelo empreendimento associativo envolve relações mais complexas do que aquelas realizadas por uma empresa privada. Ou seja, ao realizar a comercialização, o grupo deve conhecer os caminhos do mercado e, simultaneamente, promover novas relações entre os associados. A relação com o mercado mais amplo não é o mais difícil de ser alcançado. É nas relações internas entre os associados que residem os maiores desafios para o êxito da comercialização coletiva.

2. Um perfil dos empreendimentos da economia solidária

Uma primeira informação mais abrangente sobre o “estado da arte” dos empreendimentos da economia solidária foi proporcionada pela pesquisa realizada pela SENAES. Conforme o Termo de Referência do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária⁴, foram considerados como empreendimentos da economia solidária as organizações que possuam as seguintes características:

- a) organizações coletivas (associações, cooperativas, empresas autogestionárias, grupos de produção, clubes de trocas etc.), suprafamiliares, cujos sócios são trabalhadores urbanos e rurais. Os que trabalham no empreendimento devem ser, na sua quase totalidade, proprietários ou coproprietários, exercendo a gestão coletiva das atividades e da alocação dos seus resultados;
- b) organizações permanentes (não são práticas eventuais). As atividades econômicas devem ser permanentes ou principais, ou seja, a “razão de ser” da organização;
- c) organizações que podem dispor ou não de registro legal, prevalecendo a existência real ou a vida regular da organização.

As primeiras tabulações deste levantamento, disponíveis do site do MTE, permitem delinear as seguintes características dos empreendimentos associativos:

- foram identificados quase 15.000 empreendimentos em 2.274 municípios do Brasil (o que corresponde a 41% do total de municípios), envolvendo mais de 1,2 milhão de pessoas;
- a maior parte dos empreendimentos está organizada sob a forma de associação (54%), seguida dos grupos informais (33%) e cooperativas (11%). A recuperação por trabalhadores de empresa privada que faliu foi citada por apenas 1% dos empreendimentos;
- a maior parte dos grupos se estruturou a partir dos anos 1990, tendo por principal motivação a busca de uma alternativa de trabalho face ao desemprego (citado por 45% dos empreendimentos), seguida pela busca de uma fonte complementar de renda (44%) e pela possibilidade de obter maiores ganhos através de um empreendimento associativo

⁴ MTE-SENAES. Sistema nacional de informações em economia solidária. Termo de referência. 2004. Disponível no site www.mte.gov.br

(39%). Desenvolver uma atividade onde todos são donos foi citado por 31% dos empreendimentos;⁵

- predominam os empreendimentos que atuam exclusivamente na área rural (50%). Os empreendimentos que atuam exclusivamente na área urbana correspondem a 33% do total, e 17% atuam tanto na área rural como na área urbana;
- predominam as atividades de produção e comercialização de produtos da agropecuária, extrativismo e pesca (mais de 40%), seguidas pela produção e serviços de alimentos e bebidas e produção de artesanatos;
- os recursos para iniciar a atividade provêm, sobretudo, dos próprios associados (71%) e de doações (34%). Boa parte dos empreendimentos (41%) também funciona em espaços emprestados;
- os produtos e serviços dos empreendimentos destinam-se, predominantemente, aos espaços locais, e apenas 6% produzem exclusivamente para o auto-consumo dos sócios. A maior parte dos empreendimentos vende a sua produção no comércio local e municipal. Apenas 7% dos empreendimentos afirmaram que o destino de seus produtos é o território nacional e 2% que realizam transações com outros países;
- quanto à forma de comercialização, predomina a venda direta para o consumidor, citado por 69% dos empreendimentos. A troca e a venda com outros empreendimentos solidários ocorre em apenas 9% dos empreendimentos;
- em 64% dos empreendimentos a matéria-prima provém de empresas privadas e, em 30%, a matéria-prima é adquirida dos próprios associados. Apenas 6% adquirem de outros empreendimentos solidários;
- do total de empreendimentos, 8.870 (59,3%) informaram a remuneração dos sócios que trabalham no empreendimento. Deste total, 50% apresentam remuneração com valor até meio salário-mínimo (SM). Em 26,1%, a remuneração é de meio a um SM, totalizando 76,1%;
- apenas 38% dos empreendimentos obtiveram uma receita capaz de pagar as despesas e ter alguma sobra. 33% conseguiram pagar as despesas sem obter sobras e 16% não conseguiram pagar as despesas. 13% dos empreendimentos não são organizados com vistas à obtenção de resultados financeiros ou não informaram;
- a maior parte dos grupos já recebeu algum tipo de assessoria (73%), voltadas, sobretudo, para os aspectos técnicos dos empreendimentos e para os princípios do cooperativismo e do associativismo. As assessorias sobre viabilidade econômica, entretanto, situam-se entre as de menor incidência (apenas 8% dos grupos receberam este tipo de assessoria);
- Em geral, os grupos exercitam, de alguma forma, princípios democráticos de participação, com prestação de contas aos associados e renovação das coordenações ou diretorias; e
- 60% dos empreendimentos têm alguma relação ou participam de movimentos populares, destacando-se os movimentos comunitários, sindical, de luta pela terra e de agricultores familiares;

⁵ A resposta ao formulário de pesquisa admitia um mesmo grupo apresentar mais de um motivo para a organização do empreendimento

Além disso, as informações disponíveis no banco de dados da CAPINA- UCSal⁶ e da pesquisa sobre *Empreendimentos solidários na Região Metropolitana de Salvador e no Litoral Norte da Bahia*⁷, indicam que:

- a quase totalidade dos grupos não realiza qualquer tipo de reserva destinada à manutenção ou depreciação das máquinas e equipamentos que possuem;
- são relativamente poucos os grupos que conhecem o ponto de equilíbrio da atividade que realizam (quantidade mínima a ser produzida e vendida para que a atividade não apresente prejuízo); e
- em quase todos os empreendimentos os associados já se conheciam antes de iniciar a atividade, sobretudo através das relações de família /vizinhança.

As informações fornecidas por estas pesquisas permitem afirmar que:

- parece existir uma maior tradição e facilidade de organização dos empreendimentos associativos no meio rural, que possuem características peculiares em relação aos tipicamente urbanos. Se, por exemplo, uma atividade de agricultores familiares voltada para a comercialização coletiva ou para o beneficiamento de seus produtos não obtém êxito, os mesmos têm a opção de retornarem à forma tradicional em que se inseriam no mercado, mesmo que isto signifique vender para o atravessador local. No caso dos empreendimentos urbanos, a obtenção de resultados positivos adquire uma urgência bem mais intensa para os associados, sobretudo na situação em que os mesmos não possuem outra fonte de renda;
- o trabalho associativo tem sido majoritariamente decorrente do esforço e dos recursos exclusivos dos próprios trabalhadores, que já se conheciam através das relações de família ou vizinhança. Estas relações pré-existentes de conhecimento certamente transpassam os mecanismos de gestão cotidiana do grupo, manifestando-se nas relações de poder, gênero etc;
- a dependência de recursos dos próprios associados e de doações constitui-se numa grande limitação e revela a ausência de um sistema de financiamento adequado ao fomento dos empreendimentos associativos. Embora recentemente venha se expandindo o micro-crédito, este se destina ao trabalhador por conta própria e não aos empreendimentos associativos;
- pode-se supor que a dependência de doações ou de recursos dos próprios associados cerceia o surgimento e o desenvolvimento dos empreendimentos associativos e compromete as condições necessárias à sustentabilidade dos mesmos. Vários grupos se organizam mas não conseguem os recursos necessários para o início da atividade. Ou, então, conseguem recursos para os equipamentos, mas não dispõem de capital de giro. A longa demora na obtenção dos recursos necessários ao início da atividade certamente dilui a capacidade do grupo se manter coeso. A distância e os percalços entre os passos iniciais para a organização da atividade e a sua entrada em operação constitui-se numa *travessia*

⁶ Informações armazenadas em banco de dados referente aos empreendimentos associativos assessorados pelos participantes do curso de extensão em *Viabilidade econômica e gestão democrática de empreendimentos associativos*, promovido conjuntamente pela CAPINA e pela UCSal. O formulário de pesquisa que capta o perfil dos empreendimentos foi respondido pelos alunos das seis turmas do curso, realizadas no período de 2003 a 2006, compondo um total de 96 empreendimentos em 16 estados do país.

⁷ Pesquisa promovida pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia - SEI, em parceria com o Núcleo de Estudos do Trabalho da UCSal, em julho de 2003, e publicada pela SEI, Série Estudos e Pesquisas, n° 69, 2004.

no deserto, na qual é plausível supor a existência de iniciativas que sucumbem durante o percurso;

- a ausência de reservas para a manutenção e depreciação pode suscitar a ilusão de uma rentabilidade aparente que, com o correr do tempo, pode comprometer ou criar sérias dificuldades para a continuidade do empreendimento. É provável que a maior parte dos empreendimentos desconheça o cálculo dessas reservas, considerando qualquer sobra como sendo um resultado positivo;
- se as principais razões que motivam a criação dos empreendimentos associativos são a busca de alternativas de trabalho diante do desemprego, a obtenção de maiores ganhos e de uma fonte complementar de renda, os resultados obtidos revelam-se extremamente frágeis, como demonstram os dados referentes ao número de empreendimentos que obtêm sobras e o valor da remuneração dos sócios que trabalham no empreendimento;
- é arriscado supor que o reduzido ganho econômico dos sócios deve ser relativizado pelo fato de muitos empreendimentos terem declarado que a razão de sua existência reside na possibilidade de obtenção de uma fonte complementar de renda para os seus associados. É plausível supor que esta renda seja a complementação de outra igualmente precária;
- as assessorias recebidas abordam mais os aspectos técnicos dos empreendimentos e os princípios do cooperativismo e do associativismo, o que, certamente, contribui para a formação inicial do grupo e para o aperfeiçoamento das atividades realizadas. Parece claro, entretanto, que os grupos se ressentem de um maior apoio de instituições e agentes que estimulem a elaboração e o entendimento coletivo das condições necessárias à viabilidade dos empreendimentos, considerando, simultaneamente, os aspectos econômicos e associativos. Se isto é verdade, o desenvolvimento e a sustentabilidade dos empreendimentos associativos colocam-se diante do seguinte desafio: como promover, no âmbito de políticas especialmente dirigidas ao fomento da economia popular solidária, a preparação de instituições públicas e de ensino visando à formação de educadores ou agentes de desenvolvimento desta economia aptos a prestarem uma capacitação apropriada a este tipo de organização social?

Neste ponto, entretanto, cabe uma indagação: se o emprego regular se apresenta como uma possibilidade cada vez mais remota, o que levaria, sobretudo nos espaços urbanos, à opção pelo trabalho associativo, em vez da atividade individual ou familiar, que já é mais extensivamente utilizada como uma alternativa de trabalho? Ainda mais considerando que o trabalho associativo pressupõe um aprendizado e relações mais complexas do que aquelas requeridas pela atividade por conta própria. Certamente é possível encontrar várias respostas. Embora a busca de trabalho face ao desemprego se constitua numa forte motivação para a organização dos empreendimentos associativos, existem outras motivações. Ou seja, é possível identificar a busca de alternativas que permitam ganhos econômicos através de práticas e relações sociais que viabilizem uma reapropriação pelos trabalhadores das condições de existência do seu trabalho. Até agora, entretanto, esta busca acontece em condições extremamente adversas aos objetivos que pretende alcançar.

3. A viabilidade dos empreendimentos associativos populares

Do exposto, parece evidente a necessidade de se pensar as condições necessárias à sustentabilidade dos empreendimentos da economia popular solidária de forma adequada, posto que a lógica destes empreendimentos é mais complexa do que a busca do lucro.

Partimos do pressuposto de que a produção, fora do seu contexto, é uma abstração. Qualquer processo de trabalho, seja de uma empresa privada, de um agricultor familiar ou de um empreendimento associativo da economia solidária, possui os mesmos elementos

constitutivos, ou seja: i) a força de trabalho; ii) o objeto de trabalho (matérias-primas) sobre o qual o trabalho atua; e iii) os meios de trabalho (instrumentos de trabalho) através dos quais o trabalho atua. Na realidade, o que existe são formas concretas de produção que supõem uma determinada combinação de relações técnicas e relações sociais de produção. Concretamente, um mesmo conteúdo técnico assume diferentes formas sociais de produção, que expressam diferentes relações de propriedade dos meios de produção e de apropriação do resultado do trabalho. As relações técnicas descrevem o processo de produção em seu sentido formal, como inter-relações entre o ser humano e a natureza, para mudar a forma desta. As relações sociais de produção dão conta da trama que se estabelece entre seres humanos no processo produtivo, como resultado da maneira como estão distribuídos os meios de produção (Foladori, 2001).

Na empresa capitalista o processo de trabalho manifesta-se como um meio do processo de valorização do capital. É o local onde o capital produz e é produzido e, por isso mesmo, requer o controle, abusivo ou refinado, sobre os trabalhadores.

Para os empreendimentos associativos, conceitos típicos da economia capitalista, como salário e lucro, tornam-se inapropriados e perdem o seu significado, pois não expressam as relações sociais de produção que caracterizam aqueles empreendimentos. A racionalidade da economia dos setores populares⁸ está ancorada na geração de recursos (monetários ou não) destinados a prover e repor os meios de vida e na utilização dos recursos humanos próprios, englobando unidades de trabalho e não de inversão de capital.⁹ Numa empresa capitalista, é o empresário que decide sobre as técnicas de produção e de gestão que vai utilizar. Ele realiza os investimentos (instalações, máquinas e equipamentos pertencem a ele) e contrata os trabalhadores, que recebem um salário. Assim, a própria força de trabalho é uma mercadoria, cujo uso o empresário compra em troca de um salário. O lucro pertence ao empresário. As normas de gestão e administração são estabelecidas pela empresa. A avaliação das alternativas e as decisões são tomadas visando ao maior lucro.

Em um empreendimento associativo, instalações, máquinas e equipamentos pertencem ao conjunto dos associados, bem como os resultados do trabalho. As relações que eles estabelecem entre si são diferentes daquelas existentes numa empresa. Para que a atividade funcione é preciso que cada um dos envolvidos assumam, de comum acordo, compromissos e responsabilidades. São estas regras de convivência estabelecidas pelos próprios associados que determinam a forma e a qualidade da gestão do empreendimento.

Se é verdade que um pressuposto primordial à sustentabilidade dos empreendimentos associativos é que os seus integrantes conheçam as condições necessárias para que a atividade que desenvolvem ou pretendam implementar tenha maior chance de êxito, um instrumento essencial a ser utilizado é o estudo de viabilidade.

Para que este estudo tenha uma utilidade prática e contribua efetivamente para uma maior consistência dos empreendimentos da economia popular solidária é necessário que o mesmo considere a *lógica peculiar* de funcionamento destes empreendimentos. Nestes termos, sintetizo, a seguir, uma metodologia que resulta da sistematização dos conhecimentos

⁸ No âmbito dessa *economia dos setores populares* convivem tanto as atividades realizadas de forma individual ou familiar como as diferentes modalidades de trabalho associativo. Essa designação pretende expressar um conjunto heterogêneo de atividades, tal como elas existem, sem idealizar os diferentes valores e práticas que lhe são concernentes. Não se trata, portanto, de adjetivar esta economia, mas de reconhecer que os atores que a compõem e que a movem são essencialmente populares.

⁹ O capital aqui entendido não como a existência de máquina e equipamentos, mas como uma relação social, caracterizada pelas relações de trabalho assalariado.

proporcionados pela atividade de assessoria desenvolvida pela CAPINA, nos últimos 18 anos, nas áreas de viabilidade econômica, comercialização e gestão democrática, abrangendo mais de 120 empreendimentos associativos em 20 estados do país¹⁰. A partir de 2003, esta metodologia vem sendo aperfeiçoada com a contribuição dos alunos do curso de extensão em *Viabilidade econômica e gestão democrática de empreendimentos associativos*, promovido pela CAPINA em parceria com o Núcleo de Estudos do Trabalho da Universidade Católica do Salvador.

Na perspectiva aqui apresentada, a realização do estudo de viabilidade envolve, necessariamente, a participação dos integrantes dos empreendimentos associativos. Ou seja, não se trata de um trabalho tecnocrático, realizado por especialistas externos ao grupo, mas de uma construção coletiva de conhecimentos em que os integrantes dos grupos e assessores descobrem juntos as condições necessárias à sustentabilidade do empreendimento. Nestes termos, a realização do estudo de viabilidade assume uma perspectiva totalmente distinta de um trabalho exclusivamente técnico, hierarquicamente superior, realizado por terceiros e que desconsidera o contexto cultural e a lógica peculiar de funcionamento dos empreendimentos populares.

O que é e para que serve o estudo de viabilidade e gestão democrática? O estudo é um *processo de aprendizado* de todos os participantes do empreendimento, direcionado para o conhecimento de todos os aspectos da atividade que realizam. É um dispositivo que instiga os integrantes do grupo a refletir sobre a organização e as peculiaridades do processo de trabalho, sobre o que cabe a cada um fazer e por que, sobre as relações de cada um com os outros e sobre as relações com o seu entorno - seja a comunidade local, a família, o mercado, as entidades de apoio e fomento, o Estado ou as diferentes esferas do governo. Ele não se restringe, portanto, aos aspectos estritamente econômicos. Entendido desta forma, o estudo de viabilidade tem um caráter *essencialmente político*. O que se pretende, através do estudo, é aumentar a *capacidade do grupo de intervir e influir na realidade em que se situa*. Nestes termos, o estudo de viabilidade permite: identificar e fortalecer as condições necessárias para que a atividade tenha êxito; e que todos os participantes conheçam a fundo a atividade que realizam ou estão por iniciar, para que possam se comprometer, com conhecimento de causa, com as suas exigências e implicações. Por si só, não é uma garantia de êxito da atividade, mas indica as condições necessárias para que a mesma tenha maior chance de êxito.

No caso dos empreendimentos da economia popular solidária, todos precisam ter todas as informações necessárias para avaliar e decidir, com segurança, sobre a atividade que pretendem implementar. Este é o maior desafio para o sucesso do projeto. O estudo de viabilidade, realizado de forma apropriada, constitui-se num instrumento indispensável ao enfrentamento deste desafio.

A análise de viabilidade de empreendimentos associativos, para ser eficaz, envolve, necessariamente, as questões gestionárias. São estas questões que definem as relações que as pessoas envolvidas no projeto vão estabelecer entre si, as tarefas, os compromissos e as responsabilidades a serem assumidas por cada um, tomando por referência o processo de trabalho peculiar a cada atividade. Ou, em outras palavras, as condições para a gestão democrática do empreendimento. O bom tratamento dessas questões é uma condição essencial para o sucesso do empreendimento. Mesmo quando o projeto é viável do ponto de vista

¹⁰ Uma sistematização inicial deste conhecimento encontra-se nos fascículos "Puxando o fio da meada: viabilidade econômica de empreendimentos associativos I" e "Retomando o fio da meada: viabilidade econômica de empreendimentos associativos II", disponíveis no site www.capina.org.br. Sua leitura oferece uma boa avaliação sobre a aplicabilidade de seu conteúdo e a efetividade da metodologia adotada.

estritamente econômico, surgem muitas tensões e conflitos pelo fato de as “regras do jogo” não terem sido previamente combinadas.¹¹

Do exposto, pode-se concluir que é de extrema importância elaborar o estudo de viabilidade antes de se iniciar a atividade. Mas isso é o ideal. Na realidade, o que se pode constatar é a existência de muitos empreendimentos que iniciam as suas atividades sem o estudo de viabilidade. O fato de a atividade encontrar-se em operação não reduz a necessidade do estudo, ao contrário, torna-a mais urgente, na medida em que o mesmo contribui para fortalecer o que já está funcionando bem, identificar os aspectos desfavoráveis ao êxito da atividade e promover os ajustes necessários.

O que se busca com o estudo é conferir, sistematizar e aperfeiçoar o conhecimento do grupo sobre a atividade que realizam. Um caminho para isso é o grupo formular, para si mesmo, todas as perguntas que devem ser respondidas, pelos próprios associados, sobre os diversos aspectos necessários ao bom funcionamento da atividade. Estas perguntas envolvem tanto as relações técnicas como as relações sociais de produção. O ponto de partida, portanto, é o conhecimento sobre o processo de trabalho peculiar a cada atividade.

Para não esquecer nenhuma pergunta importante, elas podem ser classificadas considerando os vários aspectos do empreendimento. Não basta, por exemplo, o grupo saber o que quer produzir, mas indagar sobre a quantidade a ser produzida, os investimentos, o processo de produção, a matéria-prima a ser utilizada, os custos de produção, a comercialização, a administração e as questões financeiras. Na prática, cada grupo deve formular as perguntas mais adequadas ao seu tipo de atividade.

Respondendo a essas perguntas, o grupo estará identificando boa parte das condições necessárias para que a iniciativa tenha êxito. O importante é saber escolher bem as perguntas. E, depois, buscar as respostas. Este procedimento força o grupo a conferir e, se for o caso, aperfeiçoar o seu conhecimento sobre a atividade.

É da resposta a estas perguntas que surgirão os números que serão utilizados, num segundo momento, nas contas que devem ser feitas. Ou seja, trata-se de ordenar e interpretar os números encontrados. Por isso o conhecimento proporcionado por esta primeira parte é essencial. Sem ele não será possível dar os passos seguintes. Feito desta forma, o estudo de viabilidade também desmistifica a aparente complexidade das contas. *O bom termo do estudo de viabilidade depende mais do profundo conhecimento sobre a própria atividade do que de contas complicadas.*

É claro que, ao listar as perguntas e buscar as respostas, podem surgir algumas dúvidas. Mas, ao localizar essas dúvidas, o grupo estará conferindo o seu próprio grau de conhecimento sobre o projeto e poderá, antes de iniciá-lo, buscar os meios para aperfeiçoar esse conhecimento.

Nesta fase, é muito importante visitar e conhecer a experiência de outros grupos que já estejam trabalhando com um empreendimento semelhante ao que se pretende iniciar. Para ser proveitosa, essa visita deve ser muito bem preparada. É importante, por exemplo, que antes o grupo faça um roteiro de observação bem adequado, envolvendo todos os aspectos do projeto.

Como já indicado, o outro componente do estudo de viabilidade é a discussão e construção das “regras do jogo”, ou das relações associativas do projeto, vislumbrando não

¹¹ A construção coletiva destas regras não suprime os conflitos, mas facilita o equacionamento das inevitáveis tensões, através da sua avaliação e dos ajustes necessários a partir da vivência cotidiana do grupo. Agradeço esta observação a Anne Guiomar e Francisco Mariano, colegas do NET-UCSal e que desenvolvem um belo trabalho de assessoria junto aos empreendimentos associativos populares.

apenas os benefícios esperados da atividade econômica, mas antevendo o trabalho, as exigências e as responsabilidades que dela emanam.

Um caminho para que estas regras de convivência sejam coletivamente construídas é o grupo também formular algumas questões para serem discutidas entre todos os seus membros. Por exemplo: quem vai participar do projeto? Participam sócios e não sócios? Em que condições? Quem vai ser o responsável pela manutenção dos equipamentos? Qual o critério para remuneração dos sócios? No caso de beneficiamento de produtos agrícolas, a matéria prima vai ser fornecida pelos próprios sócios? Como será o pagamento? Somente após o beneficiamento e a venda do produto final ou antecipadamente? Quem vai cuidar das vendas: uma pessoa ou o grupo todo? Se tiver uma pessoa responsável, ela será remunerada? De que forma? Quais são as tarefas de administração? Quem vai cuidar delas? Que anotações e registros físicos e financeiros são necessários? Quem vai fazer e como serão feitas essas anotações? Como repassar os resultados para todos de forma compreensível? Qual será o destino das sobras? Serão distribuídas entre os sócios? Serão destinadas à formação de um fundo? Com que objetivo? E no caso de haver um prejuízo? Como serão tomadas as decisões?

Estes procedimentos contribuem para que a percepção e a implementação dos procedimentos necessários a uma gestão democrática do empreendimento sejam tratadas de forma prática, o que parece ser mais eficiente do que discussões isoladas e abstratas sobre os princípios do cooperativismo e do associativismo.

Estes procedimentos também contribuem para a reflexão sobre o lugar do assessor como educador, em contraposição ao assessor exclusiva ou essencialmente técnico, não por um ato de vontade ou mera declaração de princípios, mas pelos procedimentos e dispositivos inerentes à própria execução do estudo. A formulação das perguntas e a busca das respostas conduz à sistematização de um conhecimento novo, que resulta de saberes diferentes. Nestes termos, os procedimentos adotados marcam uma diferença entre uma simples transferência de conteúdos e uma atividade formativa mais ambiciosa, na qual os sujeitos do processo se descobrem mais fortalecidos no que são, no que fazem e no que podem.

4. Economia solidária e transformação social

Num país como o Brasil, é preciso indagar sobre a situação de milhões de pessoas que vivem de ocupações precárias e, sobretudo, do trabalho realizado de forma individual ou familiar. Aqui, o emprego regular assalariado nunca foi uma perspectiva realista para um grande contingente de trabalhadores e, nos tempos que correm, torna-se uma possibilidade cada vez mais remota. Diferentemente do que ocorreu durante o período desenvolvimentista, a força de trabalho no Brasil está se deslocando do pólo dinâmico e moderno para outras formas de inserção, precarizadas e que trazem menores rendimentos ou, então, simplesmente, para o desemprego aberto.

Em 2004 - segundo dados do IBGE-PNAD -, o Brasil possuía uma população economicamente ativa (pessoas trabalhando ou procurando trabalho) de 92,8 milhões. Deste total, 84,5 milhões estavam ocupadas e 8,2 milhões desempregadas. Os trabalhadores com carteira assinada correspondiam a apenas um terço do total da população ocupada. Ou seja, de cada dez trabalhadores ocupados apenas três possuíam um emprego regular assalariado¹². Os trabalhadores por conta própria somavam mais de 18,5 milhões, correspondendo a 22% da

¹² Isto significa que a maior parte da população não possui nenhum amparo frente ao desemprego. Uma condição para o acesso ao seguro-desemprego é ter trabalhado durante o mínimo de seis meses com carteira assinada. Em muitas famílias, a obtenção de alguma renda depende exclusivamente de programas de transferência de renda, a exemplo do Bolsa-família.

população ocupada. Contrastando com o discurso do empreendedorismo¹³, as informações disponíveis sobre o trabalho por conta própria revelam uma realidade marcada pela precariedade. O rendimento médio proporcionado por este tipo de trabalho é inferior ao do trabalhador assalariado com carteira assinada¹⁴. Cerca de 21,6% dos trabalhadores por conta própria auferiam uma renda de, no máximo, até meio salário-mínimo e 22,1% entre mais de meio a 1 SM. Em grande parte, o trabalho por conta própria é realizado no próprio domicílio e os clientes são os moradores do próprio bairro, constituindo *um circuito de pessoas pobres interagindo com outras pessoas pobres*. Ao invés de um espaço que viabilize e estimule o desenvolvimento de prósperos empreendedores, o trabalho por conta própria é o lugar onde vai sendo despejada uma parcela crescente da população, num quadro marcado pela escassez do emprego regular assalariado.

Considerando-se como trabalho precário o conjunto formado pelos empregados sem carteira assinada, pelos trabalhadores por conta própria, pelos não remunerados e pelos que produzem para o próprio consumo, tem-se um total de 48 milhões de trabalhadores, correspondendo a 57% da população ocupada. Neste cenário, qual a perspectiva dos 8,2 milhões de desempregados e do contingente de mais de 1 milhão de pessoas que ingressa no mercado de trabalho a cada ano?

Até os anos 1970, predominava a visão que explicava a pobreza, sobretudo a pobreza urbana, como algo residual ou transitório a ser superado pelo desenvolvimento da economia capitalista. Desse ponto de vista, não haveria razão para se perder tempo discutindo a situação das pessoas não-integradas ao mercado capitalista de trabalho. Três décadas depois, cresceu o número de trabalhadores imersos num “circuito inferior” da economia, do qual já nos falava Milton Santos (2004), abrangendo modalidades de trabalho que tendem a se reproduzir com a própria expansão dos setores modernos¹⁵. Por sua magnitude e caráter estrutural, o crescimento dessas formas de trabalho já não pode ser explicado como um fenômeno residual, transitório ou conjuntural. Em outras palavras, parece que não se trata de um contingente que, algum dia, será engatado ao processo de crescimento proporcionado pelos investimentos no “circuito superior” da economia, mas da presença de um futuro a ser recriado em escala ampliada.

Se é verdade que o emprego assalariado regular é uma possibilidade cada vez mais remota e se o discurso da empregabilidade se constitui numa miragem, o futuro dessas pessoas, agora, seria a chamada economia solidária? Os empreendimentos associativos projetados pelo(s) ideário(s) da economia solidária seriam, agora, um novo ponto de chegada, o horizonte que se vislumbra, ou uma iniciativa, ao lado de outras, que converge para a promoção de práticas sociais transformadoras?

Os dados do mapeamento nacional em economia solidária registram a existência de quase 15.000 empreendimentos, envolvendo mais de 1,2 milhão de trabalhadores. Certamente estes números são maiores, pois o mapeamento não abarcou todos os municípios. Mesmo admitindo-se este fato, as características dos empreendimentos associativos anteriormente analisadas sugerem conclusões cautelosas sobre o lugar atualmente ocupado por estes

¹³ Face às possibilidades cada vez mais distantes do emprego regular assalariado, uma certa visão, compatível com a crença ultraliberal, propõe aos desgarrados do mercado regular de trabalho que adquiram uma tal de “empregabilidade”; que montem os seus próprios empreendimentos. Tudo dependeria do esforço, do grau de instrução e do espírito empreendedor de cada um. Se não conseguem empregos, que sejam empresários de si mesmos!

¹⁴ Em 2004, o rendimento médio do trabalhador por conta própria era de R\$421,00 e dos assalariados (inclusive os sem carteira) era de R\$652,00 (IBGE, PNAD, 2004).

¹⁵ Este circuito inferior da economia possui raízes históricas e foi amplificado, como um fenômeno urbano massivo, pelas políticas econômicas implementadas a partir da década de 90.

empreendimentos como uma alternativa em larga escala para os mais de 8 milhões de desempregados e 48 milhões de trabalhadores que exercem trabalho precário.

Neste passo, pode-se chegar à seguinte indagação: o movimento da economia solidária representaria, como indicam alguns analistas críticos da economia capitalista, um simples modismo, usado para amortecer esperanças impossíveis de ser satisfeitas pelo mercado capitalista de trabalho ?

Sobre esta indagação, deve-se observar que:

- até o início da década de 1990, atribuía-se pouca importância política às iniciativas populares que se dedicavam à produção/comercialização de bens e serviços. Pode-se dizer que existia um certo preconceito, como se os grupos populares se maculassem ao entrar em contato com o mercado. Ou, então, eram vistos como uma expressão das ações assistencialistas destinadas a amenizar o aumento da pobreza. É possível que a forma de se olhar para estes grupos tenha sido eclipsada pela relevância conferida à luta sindical, ou pela perspectiva de que somente as mudanças políticas nas relações de poder permitiriam pensar um mundo melhor. Nesta ótica, a responsabilidade pela geração e pela gestão dos investimentos econômicos seria de competência dos empresários e do Estado. Isto está mudando. Ou seja, não é mais plausível supor que as formas e as possibilidades de trabalho sejam ditadas exclusivamente pelos investimentos no “circuito superior da economia”;
- a recente expansão do movimento da economia popular solidária contém uma novidade: mesmo que de forma ainda incipiente e não explícita, a percepção dos mercados pelos movimentos sociais como uma realidade simultaneamente econômica e social contesta a visão liberal do mercado como um regulador sem reguladores, e aponta para a resistência e proposições, desde o interior da economia de mercado, contra a exclusão imposta pela ordem capitalista. São práticas que se vinculam aos mercados e enfrentam temas como trabalho, renda e políticas públicas; e
- deve-se admitir que os empreendimentos associativos, hoje denominados de economia solidária, *antecedem a qualquer esquema teórico*¹⁶, nem sempre ou apenas parcialmente claro ou avocado pelos trabalhadores que, por iniciativa própria, organizam-se em formas de trabalho que antecedem o que, agora, os novos conceitos¹⁷ buscam denominar ou projetar. Trata-se, portanto, de uma *forma social de produção* que historicamente se desenvolve contestando a organização capitalista do trabalho. Nestes termos, não existem razões para rejeitar o movimento da economia solidária, sob o argumento de tratar-se de um novo devaneio concebido para abrandar uma inexorável exclusão social.

Com o risco de reafirmar o óbvio, convém insistir que não se trata de idealizar os empreendimentos da economia popular solidária como se fossem regidos por valores e práticas assentados exclusivamente em relações de solidariedade, e que estas se constituíam na motivação determinante dos seus integrantes para a organização e gestão cotidianas destes empreendimentos. Os seres humanos não são movidos apenas por necessidades, mas também por desejos. E podem encontrar motivos para a cooperação, mesmo quando buscam o auto-interesse. A suposição restrita e simplificadora de que os empreendimentos da economia popular solidária se assentam num único princípio motivador e organizador gera a ilusão

¹⁶ Como se sabe, as experiências cooperativistas surgem no século XIX como uma resistência à produção capitalista.

¹⁷ Economia solidária, economia popular solidária, sócio economia solidária, economia do trabalho etc.

sedutora de aparentes soluções perfeitas, mas frustrantes, transformando paisagens socialmente vivas e factíveis em miragens.¹⁸

Para concluir, pode-se formular algumas hipóteses concernentes à sustentabilidade e ao lugar dos empreendimentos associativos num processo de transformação social:

- * dadas as condições atuais, os empreendimentos associativos, por si sós, não dispõem de condições para superar as principais dificuldades e fragilidades que enfrentam. A sustentabilidade dos empreendimentos da economia solidária depende de aportes econômicos e sociais que não são reproduzíveis atualmente no seu interior e que limitam o seu desenvolvimento. Essa transformação transcende os aspectos estritamente econômicos, requerendo uma ação convergente e complementar de múltiplas instituições e iniciativas nos campos político, econômico, social e tecnológico, envolvendo ONGs, sindicatos, igrejas, universidades, órgãos governamentais etc.;
- * num plano mais imediato, o enfrentamento de muitas das atuais dificuldades das organizações econômicas populares pressupõe um trabalho educativo diferenciado e permanente junto às mesmas, voltado para a construção de um conhecimento, por parte dos seus integrantes, sobre as condições necessárias à viabilidade econômica e gestonária destas organizações. O processo de construção deste conhecimento, nos termos aqui descritos, é um ato essencialmente político, que contribui para potencializar a compreensão e a capacidade de intervenção dos empreendimentos populares sobre a realidade em que se situam. Trata-se, portanto, de formar assessores educadores ou agentes de desenvolvimento da economia popular solidária aptos a prestarem uma capacitação apropriada aos empreendimentos. Isto requer o desenvolvimento e a amplificação de conhecimentos e práticas adequadas à realidade específica dos empreendimentos da economia solidária, para que se transforme num saber coletivo o que alguns grupos já conseguiram. É evidente que isto implica um esforço em larga escala, que permita ir além da ação pontual e localizada que vem sendo atualmente desenvolvida por algumas instituições de apoio e assessoria; e
- * em termos de perspectivas, não se trata de discutir se a chamada economia solidária, entendida como os empreendimentos associativos populares, se constitui numa alternativa não capitalista ao desemprego, como afirmam alguns autores. É cedo ainda para dizer qual a trajetória e o espaço que esta forma social de produção poderá alcançar, num processo de transformação de uma sociedade como a brasileira, face às mudanças centrais do capitalismo nestes tempos que correm. Mas talvez seja possível afirmar que, num país como o Brasil, onde um grande contingente de trabalhadores sempre esteve fora do emprego assalariado regular, a expansão consistente dos empreendimentos da economia popular solidária pode somar-se ao processo mais amplo de transformação do trabalho: do estatuto de carência para o estatuto político de produtor e produto da cidadania. Representaria, portanto, um passo e uma forma de caminhar, ao lado de outros, no itinerário pela desmercantilização da força de trabalho. É no âmbito desse processo maior que é mais plausível antever as potencialidades emancipadoras dos empreendimentos associativos e as expectativas em relação à economia popular solidária, não como algo que expresse um novo ponto de chegada ou que se revele como um novo demiurgo que recria e remodela a sociedade, mas convergindo com outras iniciativas, antigas e novas, suscitadas pela vivência de práticas sociais transformadoras.

¹⁸Além disso, como observam ASSMANN e SUNG (2000, p.158) “Quando se busca a ‘solidariedade perfeita’, ou ‘soluções definitivas’, impõe-se sobre as pessoas e grupos sociais um fardo pesado demais para se carregar”

Referências

- ASSMANN, H. e SUNG, J.M. *Competência e sensibilidade solidária. Educar para a esperança*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2000
- BRAUDEL, F. *O tempo do mundo*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- CORAGGIO, J. *Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria*. Disponível em < <http://www.coraggioeconomia.org>> Acesso em 20/05/2006.
- FOLADORI, G. *Limites do desenvolvimento sustentável*. Campinas, SP: Editora da Unicamp, São Paulo: Imprensa Oficial, 2001.
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - 2004*. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 20/05/2006.
- _____. *Economia Informal Urbana - 2003*. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 20/05/2006.
- KRAYCHETE, G., COSTA, B., LARA, F. (orgs.) *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis, RJ: Vozes; Rio de Janeiro: Capina; Salvador: CESE: UCSAL, 2000.
- MTE-SENAES. *Sistema nacional de informações em economia solidária. Termo de referência*. 2004. Disponível em <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em 20/07/2006.
- MTE-SENAES. *Sistema nacional de informações em economia solidária. Relatório nacional 2005*. Disponível no site <<http://www.mte.gov.br>> .Acesso em 20/07/2006.
- SANTOS, M. *O Espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004.
- SINGER, P. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, P.; SOUZA, A. (Orgs.). *A economia solidária no Brasil. A autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000.
- SEI. *Empreendimentos solidários na Região Metropolitana de Salvador e Litoral Norte da Bahia*. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia. Série Estudos e Pesquisas, n 69, 2004.