

## A dimensão empreendedora da economia solidária: Notas para um debate necessário

**Luiz Inácio Gaiger**

Brasileño, doctor en sociología, es profesor de la Universidad del Vale do Rio dos Sinos. Ha publicado varios estudios sobre los movimientos sociales y la economía solidaria. E-mail: [gaiger@unisinis.br](mailto:gaiger@unisinis.br)

### INTRODUÇÃO

Uma das novidades promissoras da economia solidária reside em suas possibilidades de superar o padrão de subordinação e de vulnerabilidade das formas típicas de economia dos setores populares, como a informalidade, as ocupações por conta própria, as microempresas e a agricultura familiar. Para



Foto: Rita Barreto

cumprir essa expectativa, é necessário vencer questões e tarefas propriamente econômicas, cuja identificação e análise, todavia, vêm deparando-se com um paradoxo: por um lado, existe um reconhecimento cada vez maior quanto ao papel das pequenas unidades econômicas, como fontes de trabalho e como elementos dinâmicos do desenvolvimento. O empreendedorismo já não é visto como um traço peculiar típico das grandes empresas, inclusive no que se relaciona à capacidade de inovação, que estaria crescendo em empresas menores desde o Pós-guerra (Portela et al., 2008). Por outro lado, os arranjos autônomos e associativos de produção de bens e serviços, como aqueles que se perfilam sob a economia solidária, têm merecido uma atenção inexpressiva. Salvo exceções muito recentes, ficam relegados a uma posição secundária e subalterna nas políticas voltadas ao empreendedorismo de pequeno porte e na compreensão vigente a respeito. Geralmente, as iniciativas de apoio a esse campo ou se restringem às organizações maiores, notoriamente as grandes e médias cooperativas, ou desconsideram as especificidades essenciais dos empreendimentos associativos e os tratam como as empresas convencionais de capital privado.

Será sublinhado adiante que problemas de entendimento afetam igualmente as organizações dispostas a apoiar os empreendimentos solidários precisamente por conta de sua natureza singular, moldada em princípios de autogestão e cooperação. Tais dificuldades justificam que se proceda a uma abordagem teórico-conceitual sobre a *dimensão empreendedora*, tal como se apresenta ou deve ser vista nas organizações econômicas solidárias. Na falta de uma compreensão adequada, os esforços de incubação ou de consolidação dessas iniciativas correm o risco de se cingirem à transmissão de um conjunto de dispositivos técnicos, incapazes de sustentar a longo prazo os empreendimentos

como organizações *viáveis* e *alternativas*. Essas duas exigências apenas não entram em choque caso se possa arguir, teoricamente, e demonstrar, empiricamente, que as práticas associativas lastream e impulsionam economicamente os empreendimentos, ao mesmo tempo em que se fortalecem com o êxito alcançado.

Como o empreendedorismo tem sido tematizado por uma vasta literatura, convém adiantar que foge aos objetivos desse texto escrutinar as visões predominantes e as suas principais variantes. Mesmo entre as principais referências teóricas, não há uma definição simples e isenta de controvérsias, tampouco é possível inferir uma concepção única, pois a assimilação das obras precursoras ocorreu conforme pressupostos distintos dos seus continuadores, inclusive sua definição de economia (Portela et al., 2008: 19). Ademais, houve um alargamento gradativo do conceito, extrapolando o campo econômico para a área social, política e institucional, nas quais o empreendedorismo veio a designar o exercício de um papel motor na implantação de projetos de interesse comum ou na reconfiguração das instituições (Ferreira, 2005). Sem desconsiderar a polissemia e a amplitude do tema, as questões discutidas a seguir enfatizam primordialmente aspectos relacionados ao campo econômico, no qual se encontram lacunas relevantes. A identidade híbrida dos empreendimentos encarregar-se-á de evitar que esse ângulo de análise derive para uma abordagem econômica reducionista.

## 1. A necessidade de conceitos econômicos

No ambiente intelectual formado em torno da economia solidária e das demais alternativas ao sistema de produção capitalista, observa-se uma resistência ao emprego de termos como *empresa*, *eficiência* e *empreendedorismo*. Argumenta-se que o poder explicativo desses conceitos, dada a origem histórica e o uso habitual dos mesmos, restringe-se forçosamente à economia capitalista, com seus objetivos e sua lógica inerente. Estariam contaminados ideologicamente e com isso induziriam os seus utilizadores a pensar segundo os cânones restritos das empresas privadas orientadas à acumulação do capital, nas quais o trabalho constitui tão-somente um fator de produção e encontra-se sujeito a diferentes sortes de deshumanização. Em outras palavras, esses conceitos conduziram a raciocínios encerrados na racionalidade utilitarista e deletéria do capitalismo.

Essa atitude refratária tem como primeiro efeito inibir a discussão sobre os aspectos essenciais do funcionamento de organizações econômicas, aspectos que não dependem do seu caráter capitalista ou anticapitalista e que, em certa medida, são ainda mais cruciais para os intentos alternativos, como os empreendimentos solidários, precisamente porque os mesmos se deparam com um ambiente estruturalmente adverso à sua lógica interna. Além disso, a negativa em empregar tais termos não tem sido compensada com a necessária formulação de conceitos substitutivos ancorados na realidade, que não sejam aplicáveis apenas em condições radicalmente diferentes, ideais e, portanto, inexistentes no presente e no futuro próximo. A dificuldade em perceber a irracionalidade de tal conduta intelectual, dado que ela não resolve nem permite resolver os próprios problemas que aponta, deve-se a debilidades mais profundas do pensamento alternativo.

Em primeiro lugar, a idéia de que tudo o que existe sob a égide do capitalismo por ele é determinado e com ele se confunde. Vale para as empresas, para o mercado e para as instituições. Predomina a idéia de um sistema englobante que tende a integrar e homogeneizar todas as coisas e assim o faz. Nessa ótica, iniciativas originalmente dotadas de outra natureza, da mesma forma que os resquícios de formas de vida econômica anteriores, quando podem

ser convertidos em elementos funcionais ao sistema terminam por ele absorvidos; do contrário, acabam fatalmente eliminados. Essa totalização não dialética do sistema econômico de nossas sociedades, além de não perceber as contradições internas do capitalismo, desconhece por inteiro a pluralidade da vida e dos comportamentos econômicos existentes e fulmina todos os possíveis pontos de sustentação de qualquer teoria e de qualquer tentativa de transformação histórica. Autores clássicos como Fernand Braudel, Karl Polanyi e, porque não dizer, Karl Marx, há muito criticaram esse tipo de maniqueísmo.

- A visão de uma economia inteiramente formada por relações de mercado capitalista, refutando a idéia de uma economia plural, decorre em parte de uma confusão entre as relações de troca em geral (de compra e venda, de produtos e serviços) e as relações de troca destinadas a realizar o ciclo de acumulação do capital, iniciado no processo de produção. Uma sociedade sem relações de troca há muito tempo é uma impossibilidade histórica, do mesmo modo que se torna irrealista imaginar uma sociedade estruturada unicamente em relações socialmente vinculantes (Gaiger, 2008).

- A tese da dominação completa exercida pelo capitalismo aparece em certas apreciações do cooperativismo, que o desprezam por curvar-se à lógica capitalista do mercado, à medida que se desenvolve dentro desse sistema. Em primeiro lugar, há um problema lógico: como será possível a alguma configuração econômica primeiramente derrubar o capitalismo e só depois passar a existir, por ser essa a única maneira de não nascer sob o manto capitalista? Em segundo lugar, omite-se que as cooperativas tendem a seguir outra lógica interna e que este fato reflete-se nas relações de troca que estabelecem externamente. O cooperativismo não é apenas uma realidade subordinada, mas também contraditória e alternativa em relação ao modo de produção capitalista (Razeto, 1990: 135), do que decorrem diferentes situações históricas.

Em segundo lugar, a idéia de que a economia representa hoje um mal em si, uma dimensão tão adulterada e perniciosa da vida humana que a melhor solução é o seu banimento. A provisão material da vida, identificada desse modo ao desafortunado reino das necessidades e ao mesmo tempo desvinculada da realização das aspirações humanas, fica em plano secundário nos modelos e nas conceituações teóricas. O seu ocultamento em nada aproveita à multidão de pessoas que mal tiram o seu sustento da sua atividade laboral e cuja aspiração primeira, mesmo se mais por imposição e menos por escolha, é precisamente essa. Diante da ausência de uma teoria apropriada, os atores sociais engajados na concretização e na análise de experiências alternativas têm preferido negar a economia, sem considerar que assim desprezam igualmente o mundo do trabalho e todas as teses acerca de sua importância ou centralidade. "El resultado más contundente en la materia es que muchos sectores han preferido construir una especie de discurso 'anti-económico', que recoge antecedentes incluso en algunas versiones escritas." (Razeto, 1990: 12).

- Essa questão transpareceu no recente debate promovido pela RILESS em torno da melhor designação para a economia solidária. Uma das preocupações correntes era demonstrar que, desta feita, cabe ao social dominar o econômico, outorgando-lhe um papel instrumental e um espaço mínimo e controlado. Concordamos com Luis Razeto (um dos debatedores), ao dizer que ali se manifesta a desconfiança ideológica contra a economia, ademais de uma confusão entre a conotação capitalista de certos conceitos e o fato de pertencerem a uma teoria geral da economia. Dessa, se devem extrair elaborações apropriadas ao contexto e aos objetivos da economia solidária, sob pena de a mesma não se constituir em uma verdadeira economia.

Por conseguinte, é um mister superar a razão dualista, que se contenta em opor o sistema existente à sua presumida antítese e que, na falta de modelos antagonísticos existentes ou teoricamente defensáveis, involui para uma espécie de monismo paralisante, na base do "tudo é capitalismo". Isto implica reconhecer

que a ciência econômica, como qualquer outra, não é uma simples expressão da visão e dos interesses dominantes, mas reflete a multiplicidade da experiência humana e a diversidade de orientações presentes nas formas praticadas e nos modelos prescritivos da economia. O que se percebe tanto nas contendas entre os economistas quanto nas visões sobre a economia provenientes de outras disciplinas, como é o caso notório da Sociologia Econômica (Abramovay, 2004).

## 2. Características do empreendedorismo associativo

O agir econômico, quando não é apenas casual e circunstancial, exige algum conhecimento específico e um manejo consciente dos elementos com ele relacionados. Isso vale para um profissional liberal, para aqueles que trabalham por conta própria e para a produção familiar. Por razões fáceis de compreender, vale sobremaneira para toda atividade coordenada que envolve um conjunto de pessoas e de recursos materiais e financeiros, cujo acionamento implica fazer escolhas, traçar objetivos, prever passos, negociar interesses e viabilizar acordos. O nó górdico de muitos empreendimentos de economia solidária não reside no fato de que antes os seus integrantes estivessem inteiramente despojados de experiência econômica e de saberes, mas sim no fato de que tais ativos em geral não servem adequadamente para atender aos requisitos de um empreendimento associativo e cooperativo, caracterizado por relações de equidade entre seus membros. Não servem tampouco para que esses empreendimentos garantam melhorias consistentes na inserção dos trabalhadores pobres no mercado (ou na economia mais ampla), pois isso significa driblar redes e estruturas muito bem implantadas de dominação econômica e política que pesam sobre eles.

- Os dados do primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil, bem como pesquisas qualitativas anteriores (Gaiger, 1994; Gaiger et al., 1999) não deixam dúvidas quanto às fragilidades econômicas mais comuns dos empreendimentos: falta de experiência nos negócios; desconhecimento dos mercados; oferta de produtos e serviços expostos à grande concorrência e sem contarem a seu favor com maior agregação de valor; ausência de estudos de viabilidade; dependência de instituições de apoio, etc.

Porque então falar em empreendedorismo? Em primeira mão, o termo evoca a capacidade de *tocar à frente* uma organização econômica, de administrá-la e conduzi-la. Essa capacidade não é inata e cada vez menos tem sido possível adquiri-la a contento espontaneamente, apenas pela prática. Assim, cabe indagar em que consiste hoje e como se pode desenvolvê-la, tendo em vista as condições gerais da economia atual, com suas exigências cognitivas crescentes, e as condições particulares em que essa capacidade deve ser exercida pelas organizações baseadas na livre associação de trabalhadores.

Ser empreendedor significa possuir a capacidade de conduzir a organização e a gestão dos fatores produtivos, humanos e materiais dessas organizações, com vistas à realização das suas metas. Pois bem, no caso dos empreendimentos associativos isso equivale, primordialmente, a saber respeitar as características e (com isso) *explorar as virtudes da comunidade de trabalho* (Gaiger, 2006), núcleo vital dos empreendimentos, potencializando as forças geradas pela união dos membros. Em outros termos, significa valer-se do fato de que um elemento comunitário, de ação e gestão conjunta, cooperativa e solidária, presente no interior dessas unidades econômicas efeitos tangíveis e concretos sobre o resultado da operação econômica. Efeitos concretos e específicos nos quais se possa discernir uma particular produtividade dada pela presença e crescimento do referido elemento comunitário, análoga à produtividade que distingue e pela qual se reconhecem os demais fatores econômicos (Razeto, 1993: 40-1).

A natureza associativa e cooperativa dos empreendimentos é suscetível de gerar uma série de efeitos positivos ou de economias potenciais (Razeto, 1990: 128; 182-4) - que engendram um círculo virtuoso (Gaiger, 2001) - a serem reconhecidas e exploradas. Por exemplo:

- A *cooperação no trabalho* não apenas soma, mas acresce às capacidades individuais, pois comporta: a) flexibilidade do volume de trabalho às demandas momentâneas; b) prestação gratuita de determinados serviços; c) aportes voluntários à jornada de trabalho regular.

- As *decisões coletivas* conduzem a resultados mais eficientes, pois favorecem: a) supervisão e controle do trabalho pelos próprios trabalhadores; b) incentivos psicológicos derivados do ambiente de equipe; c) redução da conflitualidade social no interior da unidade econômica.

- O *compartilhamento de conhecimentos e informações* propicia: a) estímulos à iniciativa, à criatividade e à inovação; b) menores custos de comunicação e informação.

- O ambiente de *confiança em torno de um projeto comum* acarreta: a) estímulos adicionais decorrentes da distribuição equitativa dos benefícios logrados; b) motivações extras dadas pela satisfação de necessidades relacionais e de convivência; c) pessoas integradas nas várias dimensões de suas vidas, assim mais ativas e cooperativas.

A dimensão empreendedora é indissociável da dimensão solidária dos empreendimentos. Isto significa que a união e a inteligência coletiva dos trabalhadores são mobilizadas como recursos fundamentais para que os empreendimentos lidem com a realidade contingente e logrem sua sobrevivência, gerando benefícios às pessoas neles implicadas. Tal lógica não se destina a produzir novos empresários dispostos a correr os riscos inerentes aos jogos da acumulação do capital, para crescerem e deixarem os outros para trás; seu objetivo é prover e reproduzir os meios de vida dos trabalhadores associados, algo de alcance improvável na ausência de um projeto comum, a partir do qual se exerce a criatividade, cultivam-se vínculos não-utilitários e realiza-se o aprendizado coletivo (Gaiger, 2004b). Nesse contexto, o empreendedorismo diz respeito à liderança e à gestão econômicas capazes de produzir os resultados econômicos e as satisfações extra-econômicas intrínsecas aos empreendimentos.

- Pode se afirmar que a simbiose entre benefícios econômicos e extra-econômicos é lógica nos empreendimentos associativos em questão. Para o trabalhador, já não há sentido em prestar seu esforço laboral em troca de uma utilidade meramente econômica ou monetária, obrigando-se depois a trocar o seu ganho por bens e serviços no mercado de consumo, os quais viriam a atender as suas necessidades sociais e espirituais. Se o dinheiro apenas vale para ser trocado por bens, sempre que possível a preferência será ter diretamente os bens a guardar o dinheiro.

Mas, para que os empreendimentos realizem suas metas – uma façanha, em muitos casos – não basta a seus integrantes serem solidários; não basta almejarem e praticarem o bem comum. Não é tampouco suficiente ter líderes carismáticos, exemplares, capazes de agregar e unir as pessoas; ou então líderes democráticos, que respeitam os pontos de vista individuais e estimulam a participação. Da mesma forma, não basta ao empreendimento atuar em movimentos sociais, participar de fóruns ou tomar parte de redes solidárias, em nome do avanço *político* da economia solidária. Todas essas iniciativas, valiosas, não eliminam nem resolvem os problemas econômicos e talvez sejam mal conduzidas, - no tocante, por exemplo, a itens da plataforma de lutas - se não houver uma compreensão e uma condução tanto da economia na qual estão imersos os empreendimentos quanto da economia que pretendem e podem efetivamente praticar. Assumir essa condição, a partir dos traços peculiares de

uma organização econômica lastreada na equidade entre seus integrantes, requer:

- Abandonar um estilo de gestão baseado essencialmente na capacidade de improvisação ou de adaptações sucessivas a circunstâncias que se apresentam como fatos determinantes, sobre os quais não se possui nenhum controle ou poder de reação, senão em termos defensivos (Bourdieu, 1963; 1977). Portanto, adotar uma gestão pró-ativa.

- Distinguir a realidade tangível dos indivíduos e famílias que integram o empreendimento - com suas demandas muitas vezes prementes e justificadoras de uma atitude imediatista - da realidade da empresa em si - com seus tempos e rotinas próprias, suas margens de escolha nunca ilimitadas e sua incontornável necessidade de planejamento (Gaiger, 1994). Portanto, compreender a complexidade da organização e sua irredutibilidade à soma das realidades individuais.

- Compreender que, diferentemente das empresas privadas ou da economia pública, o fator organizador (Razeto, 1990: 41-55) dos empreendimentos solidários é o trabalho, que neles ocupa uma posição estruturalmente central, por três razões essenciais: a) é o principal recurso produtivo, físico e intelectual, ao dispor dos empreendimentos; b) está na raiz e constitui a razão de ser ineludível dos empreendimentos (Gaiger, 2006); c) esse recurso produtivo e esse marco original e motivacional são incarnados virtualmente por todos os trabalhadores, todo o corpo social do empreendimento, o que converte a participação ampla e equitativa nas decisões em algo natural nessa nova realidade. Portanto, considerar o trabalho como uma realidade primordial.

- Entender que a posição peculiar desempenhada pelo trabalho, como fator organizador, faz com que os seus interesses se confundam com os interesses gerais da empresa, ainda que parcela ou mesmo a totalidade dos indivíduos trabalhadores possa (ainda) não o perceber dessa forma. A realização dos interesses de cada um torna-se indissociável das conquistas da empresa e seus esforços são fatalmente recompensados de modo variável, de acordo com os resultados da operação empresarial (Razeto, 1990: 49). Portanto, reconhecer a vinculação entre resultados da empresa e as retribuições aos sócios-trabalhadores.

- Perceber a enorme distância existente entre essa situação e a realidade habitual de gestão das empresas privadas, na qual ademais os trabalhadores não detêm posições de comando, prerrogativa em última instância do poder acionário. Por serem organizações econômicas, os empreendimentos associativos necessitam de empreendedorismo; por serem intentos alternativos, precisam inovar nesse campo através de um estilo de empreendedorismo próprio, de caráter participativo e democrático. Portanto, introduzir uma gestão criativa e inovadora, capaz de ir além do preestabelecido.

Esse enfoque afasta-se em pontos essenciais da concepção canônica de empreendedorismo. Ainda assim, alguns elementos enfatizados por essa última, uma vez recontextualizados para a realidade dos empreendimentos associativos, são pertinentes. Na mesma linha indicada por Razeto (1990: 50), para que os trabalhadores possam funcionar conjuntamente como categoria organizadora da empresa, precisam atender a certos requisitos:

- Apresentar um *espírito de empresa*, através de três atitudes principais: a) disposição a assumir os riscos implicados nas estratégias e nas atividades do empreendimento; b) determinação ou vontade de atingir os objetivos propostos, tendo prazer e satisfação em vencer obstáculos; c) autoconfiança, independência pessoal e iniciativa.

- Possuir um conjunto de *informações e conhecimentos* sobre o funcionamento da empresa, em seus diversos aspectos internos e sobre o mercado em que opera.
- Dispor de certa *capacidade de previsão do futuro*, indispensável ao planejamento de médio e longo prazo e a correções de rota provocadas por circunstâncias favoráveis ou adversas.

Um aspecto geral e fundamental, tanto para as empresas de autogestão quanto para as empresas capitalistas, reside na capacidade de incorporar (ao fator *trabalho* ou ao fator *capital*, conforme o caso) os demais fatores necessários ao funcionamento da empresa: tecnologia, serviços especializados, crédito e meios de financiamento, maquinário, insumos e matérias-primas, etc. Nos empreendimentos solidários, essa incorporação implica uma troca específica, na qual os trabalhadores cedem parte do seu trabalho (realizado ou a realizar), do qual retiram a riqueza produzida. Há um cálculo implícito (e melhor se for explícito), que consiste em estimar em que medida o fator incorporado à empresa potencializa a capacidade de trabalho já instalada e permite que o valor dispendido em sua aquisição seja recuperado, gerando excedentes e outras vantagens reais.

- Assim, será racional para um grupo de costura adquirir uma máquina industrial se a mesma viabilizar uma produção adicional que pague a própria máquina, que gere excedentes e não imponha condições de trabalho (ritmo, jornada, etc.) desvantajosas para as costureiras, as quais por outro lado são compensadas pela apropriação do valor representado pela máquina. Por certo, outro é o sentido do cálculo e dos resultados da operação numa empresa privada capitalista.

### 3. Um atributo individual e coletivo

O empreendedorismo pode ser compreendido e analisado em diferentes níveis. Como qualidade de indivíduos que cumprem funções em organizações econômicas, é relacionável às noções de *saberes* e de *competências* (Schwartz, 1998; 2000; Tanguy, 1997). Nos empreendimentos associativos, não há dúvida que constitui também uma propriedade do coletivo de trabalhadores, sendo pertinente vinculá-lo nesse âmbito aos conceitos de *experiência* (Dubet, 1994) e de *ethos de posição* (Lalive d'Epinau, 1986). Pode ser analisado ainda como um atributo da organização econômica, quanto à sua capacidade - demonstrada ou presumida - de realizar as metas econômicas e outras que dependem do êxito nessa esfera: a curto e médio prazo, demonstrando a *eficiência* (Gaiger, 2004a) da organização; a longo prazo, evidenciando sua *sustentabilidade*.

É perfeitamente aceitável que o empreendedorismo seja analisado como concepção e estilo de comportamento de indivíduos. Se em determinada organização econômica ninguém demonstra tais conhecimentos e aptidões individualmente, será impossível encontrá-los no coletivo. Esse nível de análise faz muito sentido no caso das organizações econômicas sob comando de um ou de poucos indivíduos, onde cabe aos demais um papel subordinado e passivo. Segundo a concepção hoje em voga, a noção de empreendedorismo "não é vista como um processo, mas como um mosaico de características de indivíduos agindo racional e intencionalmente", acentuando-se o papel do ator individual (Portela et al., 2008: 45). Essa ênfase quase exclusiva, dada aos indivíduos pela visão e pelas políticas tradicionais de apoio ao empreendedorismo, parece explicar-se em parte pelo viés ideológico dessas concepções, em parte pelo seu desconhecimento da economia dos setores populares, na qual predominam os negócios por conta própria e grassa a informalidade.

O problema do viés relaciona-se ao *mito do empreendedor*, cujo êxito seria garantido pelo espírito de iniciativa, talento e persistência, fatos

supostamente confirmados por inúmeras histórias de sucesso. A partir dos anos 80, com o avanço das diretivas e políticas neoliberais, passaram a imperar propostas de criação não de empregos, mas de auto-empregos, através da montagem de empreendimentos pelos trabalhadores desempregados, como "empresários de si mesmos". Conforme Kraychete, "De um paradigma antropológico do indivíduo-máquina passa-se, agora, a uma nova matriz: aquela do indivíduo-empresa" (1999: 24). Desfazendo o mito construído pela teoria econômica e pelo discurso social, é possível demonstrar que o sucesso empreendedor é antes de tudo uma obra coletiva que demanda capital social prévio e relacionamentos privilegiados (Boutillier & Uzunidis, 1999).

A barreira do desconhecimento caracteriza o senso comum acerca das ocupações típicas da informalidade, percebidas unilateralmente como situações determinadas por um alto grau de carência e despreparo, cuja superação demandaria que sejam convertidas em pequenas empresas, isto é, se modernizem. Usual entre as agências multilaterais de cooperação ao desenvolvimento, a idéia da *formalização do informal* deu a luz a muitos programas de apoio técnico e microcrédito, entre outros, com resultados globais modestos e discutíveis (Lautier, 2005). A razão principal está em que atribuem às pequenas empresas semifamiliares uma lógica que lhes é estranha, pois não são empresas capitalistas pequeninas ou ineficientes, mas uma "extensão da unidade doméstica", na qual o objetivo de acumulação é condicionado àqueles de "manter e melhorar a qualidade de vida", o que torna inseparáveis a produção e a reprodução (Coraggio, 1999: 96-7).

É um equívoco, portanto, conceber o empreendedorismo estritamente no plano individual. Mesmo nas empresas privadas de comando centralizado, se apenas o poder acionário e as chefias forem empreendedores, os demais ficando alheios, será muito difícil lograr êxito. A mentalidade e as condutas empreendedoras precisam disseminar-se no corpo da empresa, ser parte do ambiente organizacional, motivando a cooperação e o zelo de todos (Coutrot, 1999). Em suma, deve formar-se uma cultura coletiva, impessoal e já não individualizável.

No segmento dos pequenos negócios, nos quais abundam iniciativas de formação de novos empreendedores individuais, o mesmo valerá à medida que a empresa crescer e se tornar mais complexa, em resultado da ação empreendedora inicial. Esta, contudo, dependerá desde o primeiro momento do sucesso dos relacionamentos com todos os parceiros do negócio (em certa medida, também com os concorrentes), que precisam ser motivados a engajarem-se em uma determinada estratégia de ação. Não à-toa, os depoimentos sobre "casos de sucesso" com frequência destacam a importância de encontrar "parceiros que pensam como a gente".

Com mais forte razão, isso vale para os empreendimentos associativos, onde o patrimônio, o poder e as responsabilidades são partilhados. O foco de atenção desloca-se aqui, do estamento líder da organização, para a análise das correspondências entre a mentalidade empreendedora da liderança e a mentalidade do conjunto de trabalhadores. Importa então examinar o padrão empreendedor do coletivo de trabalhadores e o seu grau de homogeneidade e coesão.

O conceito de *experiência* por certo é aplicável aos indivíduos, mas ganha um valor particular quando se refere aos acontecimentos compartilhados pelos trabalhadores ao longo do tempo, à medida que ensejam vivências comuns, criam condições favoráveis ao agir comunicativo e formam uma memória e uma cultura coletivas. Em outros termos, a experiência ou a práxis cotidiana, como fonte de reflexão e de aprendizado, finda por moldar uma sensibilidade cognitiva e moral e um estilo de conduta; portanto, uma maneira de atribuir sentido e valor à realidade e de agir em conseqüência. A experiência coletiva produz então a) um sistema de referências, b) um conjunto de predisposições e c) um padrão de

comportamento. A essa tríade intersubjetiva disposicional corresponde o conceito de *ethos de posição*. Além de indicar os fundamentos latentes da conduta observável, o *ethos de posição* funciona analiticamente como um elemento mediador entre a dimensão incorporada e reflexa do comportamento e a dimensão refletida e consciente. Ele articula ainda a gestão ordinária da vida cotidiana e o engajamento amiúde inabitual e por vezes excepcional em empreitadas de alto risco, como os movimentos de luta e de reivindicação coletiva (Gaiger, 1997).

Um exemplo de transformação das predisposições anteriores e de formação gradativa de um novo *ethos* operário encontra-se nas empresas capitalistas convertidas em empresas coletivas de autogestão. Obter a propriedade dos meios de produção e demais ativos da empresa não é apenas um fato jurídico, como recorda Razeto (1990: 79), mas um processo subjetivo lento, de tomada de consciência do que significam os bens apropriados e de como determinam uma série de mudanças comportamentais necessárias ao seu controle e uso, algumas das quais acarretam renúncias e novas obrigações.

Uma segunda situação diz respeito à superação de uma *cultura de dependência* das ajudas econômicas e de estímulos externos. Em certos projetos econômicos comunitários, as ações da liderança apoiavam-se na expectativa do recebimento periódico de novos auxílios financeiros, a fundo perdido ou mediante restituição sob condições altamente favoráveis, combinados com amplas possibilidades de renegociação (Gaiger, 1994; Gaiger et al, 1999). Essa concepção, estagnante, conduziu as principais agências de fomento a reverem seus critérios, distinguindo a partir daí os projetos com função econômica daqueles com papel iminentemente social. Para os primeiros, foi introduzido o sistema de fundo devolutivo e de crédito rotativo solidário.

A noção de experiência e o conceito de *ethos* de posição evocam a trajetória social dos indivíduos e coletividades, anterior ao seu envolvimento com as organizações econômicas em tela, podendo tais antecedentes favorecer ou refrear o comportamento empreendedor. A cultura operária, por exemplo, sofre das limitações herdadas pelo conhecimento parcial do processo produtivo e pela condição subalterna ocupada na divisão social do trabalho, sendo em compensação beneficiada pela solidariedade de classe e seu afã libertário. No caso dos pequenos agricultores familiares, a aversão ao risco e a demora em aderir à inovação retêm seu espírito empreendedor, ao passo que sua capacidade de iniciativa e sua flexibilidade na gestão (Portela et al., 2008: 40-1), próprias de um *senso prático de adaptação* (Gaiger, 1996), os impulsionariam no sentido inverso.

Convém recordar que a boa administração de um empreendimento econômico, embora cada vez mais deva apoiar-se no conhecimento profissional especializado, não é como tal uma questão de competência científica, mas de habilidade em lidar com problemas diários os mais variados, o que exige tarimba e liderança. Se as experiências de cada sócio se somam, é de se esperar que propiciem maior acerto nas decisões e maior legitimidade para os responsáveis por sua execução. A experiência conduz ao aprendizado coletivo. Quando falta a competência específica ao ramo de negócios escolhido, ela "será construída ao longo da vida prática da empresa, analogamente ao que ocorre com a empresa capitalista. Só que nessa o aprendizado se limita principalmente aos integrantes do corpo de executivos, ao passo que na empresa solidária ele se estende a todos os membros." (Singer, 2000: 22).

A *eficiência* de uma organização econômica diz respeito à sua capacidade de preservar-se e consolidar-se em resultado do seu funcionamento. Refere-se a aspectos da operação econômica que garantem a sobrevivência do empreendimento no presente e não a comprometem no futuro próximo. Implica assim requisitos básicos em vista da solvência do empreendimento: não remunerar o trabalho de forma insuficiente e insatisfatória; não contrair dívidas

acima da capacidade de adimplência; não consumir os ativos (capital de giro, por exemplo) e dilapidar o empreendimento; não retrair as atividades econômicas irreversivelmente; não ampliar situações de dependência financeira ou institucional. A eficiência comporta uma série de ações, cuja efetividade pode ser considerada como um indicador positivo:

- Utilização de técnicas de contabilidade e de gestão econômico-financeira;
- Existência de estratégias de produção e de comercialização;
- Inversões na qualificação dos recursos humanos;
- Autonomia econômico-financeira e institucional;
- Preservação econômica do empreendimento;
- Melhoria nas condições gerais de vida dos associados;
- Preservação do quadro social do empreendimento.

A *sustentabilidade* do empreendimento diz respeito à sua capacidade de gerar condições de viabilidade e prosseguir funcionando a médio e longo prazo. Envolve aspectos internos e externos, mas exclui aquelas estratégias que simplesmente adiam compromissos assumidos ou transferem determinados custos da operação à sociedade, como o emprego de tecnologias baratas e poluentes ou a depredação do ambiente natural. A sustentabilidade implica um nível de desempenho que não produza os benefícios esperados apenas à custa de insolvências futuras, a exemplo da usura do trabalho e da depreciação de máquinas e equipamentos. A sustentabilidade requer um conjunto de ações, em vista da perenidade do empreendimento:

- Autosuficiência econômico-financeira;
- Capacidade de investimento;
- Incremento produtivo planejado;
- Educação e a qualificação permanente dos trabalhadores;
- Ampliação social do empreendimento;
- Preservação de articulações e de parcerias estratégicas;
- Emprego de tecnologias limpas e de processos compatíveis com o ambiente natural.

As ações que se relacionam ao *incremento* ou ao *crescimento* do empreendimento associativo merecem um esclarecimento. Não se trata de aderir à perspectiva de acumulação incessante típica das empresas capitalistas, tampouco ao paradigma que vê o crescimento econômico como uma finalidade inquestionável, uma tendência natural e um caminho obrigatório para resolver os grandes problemas do desenvolvimento. Trata-se de reconhecer que algum grau e algum tipo de crescimento são indispensáveis à consolidação e à viabilidade das empresas econômicas formadas por trabalhadores.

No contexto social e tecnológico contemporâneo, no qual se ampliam, prolongam e qualificam as aspirações humanas, as empresas encontram-se obrigadas à reposição e ao aprimoramento das suas forças produtivas. Do contrário, perderão gradativamente suas chances de reprodução, pelo esgotamento progressivo daqueles recursos vulneráveis à ação do tempo (como a fadiga física), por sua incapacidade de responder a novas expectativas, em termos de qualidade de vida, nível de consumo e ingressos. Também, devido aos efeitos da evolução demográfica sobre o corpo social do empreendimento, haja vista o crescimento populacional e o envelhecimento da pirâmide etária.

- A economia camponesa, baseada no parcelamento familiar da terra, exemplifica como o equilíbrio *sem crescimento* se sujeita a determinadas condições: ou a população mantém-se estável ou expande-se o território agrícola explorado. Com a explosão demográfica do séc. XIX, em primeiro lugar buscou-se

alargar a fronteira agrícola. Diante do esgotamento desta, sobraram a migração, a modernização tecnológica e o fracionamento do solo, nesse último caso com um inevitável comprometimento da qualidade de vida.

No caso dos empreendimentos associativos, o incremento quantitativo e qualitativo em geral é demandado como forma de superar suas inúmeras fragilidades. Muitos deles, em seus inícios, apenas garantem a subsistência dos trabalhadores, impondo para isso renúncias e sacrifícios que não se podem eternizar. A sua consolidação econômica, tanto quanto a conquista de autonomia, supõe um desenvolvimento em distintas frentes, tais como o aproveitamento sistemático dos saberes práticos existentes, o aperfeiçoamento tecnológico, as melhorias na gestão, o aumento da produtividade do trabalho e a ampliação da capacidade de poupança (Razeto, 1990: 133).

#### 4. Distinções da racionalidade da economia familiar

Os empreendimentos associativos funcionam muitas vezes a partir de unidades econômicas de caráter familiar, como extensão das mesmas e como formas de sustentá-las. O fato é regra entre os grupos informais e os pequenos empreendimentos, que não raro se confundem com a organização econômica familiar da qual se originaram: ao permanecerem apoiados em relações de parentesco, amizade e confiança mútua, são vistos como uma "grande família". Isto é uma evidência do senso comum quase sem exceções no caso dos empreendimentos vinculados à agricultura familiar. Como a natureza familiar evoca atitudes e comportamentos baseados no conhecimento recíproco, na solidariedade e na diluição dos interesses individuais em favor de uma entidade coletiva, é compreensível a idéia de que preservar esse caráter familiar é uma das melhores maneiras de fortalecer o empreendimento associativo.

Assim, as formas habituais ou momentâneas de solidariedade observadas no seio das unidades econômicas familiares confundem-se freqüentemente com as organizações instituídas por meio de um ato associativo, deliberado entre indivíduos, muitas vezes lastreado naquelas práticas primárias de reciprocidade e destinadas ao seu fortalecimento. Contudo, sem menosprezar as formas costumeiras de entre-ajuda e de solidariedade primária, deve-se reconhecer que os empreendimentos associativos diferenciam-se da economia familiar, conceitualmente e na prática. E além de distinguir-se dos empreendimentos associativos, a economia familiar constitui um modelo limitado para o entendimento dos mesmos.

As relações econômicas típicas das unidades familiares caracterizam-se pela *comensalidade*: no interior de um grupo constituído por vínculos extra-econômicos, os fluxos de bens e serviços no tocante a produzir, distribuir, utilizar e consumir, atendem às necessidades individuais compartilhadas ou sancionadas em comum, num contexto cujo alto grau de integração fusiona as individualidades no coletivo (Razeto, 1990: 65-6). O patrimônio familiar, indivisível, inibe as estratégias utilitaristas e as subordina, mesmo em boa lógica pragmática, à reprodução material e simbólica da entidade a que todos pertencem.

A comensalidade requer, pois, condições muito particulares para funcionar como base das relações econômicas: a) um núcleo social precursor, imerso profundamente na memória e na identidade grupal; b) noções de justiça e de equidade que dependem dos padrões culturais vigentes, aplicados às funções desempenhadas pelos indivíduos, sem importarem necessariamente em princípios igualitaristas nem corresponderem aos aportes individuais; c) um processo lento de agregação de novos indivíduos, por consangüinidade ou por entrada no círculo restrito das afinidades de parentesco; d) a subordinação das estratégias econômicas aos ciclos geracionais da reprodução familiar.

Para crescerem em ritmo mais veloz, as unidades familiares agregam modernamente outros indivíduos, estabelecendo com eles relações contratuais, cuja função é viabilizar a troca de valores (trabalho, dinheiro) por mútuo acordo, sem engendrar automaticamente outros vínculos e compromissos. Mesmo quando o espírito familiar é preservado no trato com os novos acionistas e empregados, a presença desses assume objetivamente outro caráter, nem familiar, nem associativo.

Já os empreendimentos associativos funcionam e expandem seu quadro social principalmente com base em relações de *cooperação*. Nesse caso, há uma associação voluntária e gradativa de pessoas independentes entre si, "com a intenção explícita de realizar em conjunto determinadas atividades econômicas, cujos benefícios se não de compartilhar *equitativamente* entre todos os participantes." (Razeto, 1990: 67). As relações de cooperação constituem a empresa econômica, que deriva essencialmente dessas relações e aos poucos se emancipa e se diferencia de sua eventual matriz familiar.

- A atividade coletiva de quase 70% das organizações registradas no Primeiro Mapeamento Nacional da Economia Solidária no Brasil (dados da Fase II, 2005) tem por objetivo principal declarado aportar benefícios e serviços às economias individuais ou familiares dos seus integrantes. Tais organizações representam um passo além da economia familiar. O seu alastramento atual, precisamente por isso, justifica a atenção despertada pelas novas formas de solidarismo econômico.

A transição da comensalidade para a cooperação é um mister do desenvolvimento das empresas econômicas fundadas na livre associação. Seu maior porte e complexidade exigirão que se explicitem os critérios que regem as contribuições e as contrapartidas de cada integrante, que se nomeiem os direitos e deveres que preservam os indivíduos e, ao mesmo tempo, constituem a empresa. Promover essa transição adequadamente é uma exigência empreendedora das suas lideranças e do coletivo em seu conjunto. O que implica: a) reconhecer a legitimidade e as singularidades próprias das formas familiares de economia e das formas associativas, ou seja, distinguir relações de comensalidade de relações de cooperação; b) propiciar a ascensão das relações de cooperação à posição central determinante; c) canalizar os ativos humanos, econômicos e relacionais, representados pela comensalidade, para o fortalecimento da cooperação.

Em síntese, trata-se de favorecer um processo de *metamorfose* da matriz familiar de entre-ajuda para a lógica empreendedora, explorando para tanto os recursos humanos e materiais das unidades familiares e das interações vicinais, sobre as quais se estrutura o empreendimento, de modo a potencializar tais recursos sem descaracterizá-los. Dado que a própria família encontra-se em transição, como demonstram as alterações no papel social e econômico da mulher, essas relações entre a economia solidária e a economia doméstica, embora seguras, ficam sempre sujeitas à verificação empírica. A propósito, vale recordar alguns resultados de pesquisas sobre os fatores de êxito das experiências de economia solidária no sul do Brasil (Gaiger et al, 1999):

- Os empreendimentos mais consistentes conciliam os recursos e interesses individuais e familiares com o seu processo produtivo.
- Os empreendimentos com melhor desempenho global mantêm práticas de solidariedade e ajuda mútua entre os seus membros e são mais participativos na gestão e nas decisões políticas.
- Ações de ajuda à comunidade são mais freqüentes entre os empreendimentos que praticam a mútua ajuda internamente.
- Relações de reciprocidade, sem caráter mercantil ou monetário, têm efeitos sociais e econômicos e impulsionam os empreendimentos.

Nesse processo de transição, o modelo familiar é relevante como um padrão simbólico de referência, que auxilia a passagem de relações de comensalidade para relações de cooperação, pois ambas comungam muitos princípios similares no plano ético-moral. Sua presença evita que o abandono gradativo da comensalidade redunde em vínculos contratuais ordinários ou degenerem em simples práticas de exploração de uns sobre outros.

## 5. Contingência e criatividade

Uma das conclusões quase triviais dos estudos sobre o empreendedorismo é de que inexitem modelos, fórmulas ou receitas prontas. Um traço característico do empreendedorismo é a multiplicidade das suas expressões concretas, em boa medida definidas em função das circunstâncias. Mesmo os exemplos mais bem sucedidos são replicáveis apenas com engenho, exigindo então novas doses de senso estratégico e de sagacidade, sempre em função do peso decisivo do contexto envolvente. De outra parte, o empreendedorismo em seu sentido mais estrito afasta-se da gestão hodierna e reveste-se de um caráter extraordinário, pontual, fadado a um curto ciclo de existência. Seu sucesso altera automaticamente as condições que o tornaram possível e mina rapidamente seu poder de impacto, tanto mais se estiver intimamente vinculado ao fenômeno da inovação. O empreendedorismo é ao mesmo tempo contingente, único e efêmero.

Face à tal abordagem, é preferível adotar uma acepção branda de empreendedorismo, ao alcance de indivíduos e organizações desprovidas daquelas condições tão singulares, mas ainda assim capazes de agir com intuição, iniciativa, arrojo e criatividade. Em primeiro lugar, para aproximar a análise da realidade do mundo econômico em geral e da realidade particular dos empreendimentos associativos. Em segundo lugar, a fim de tomar dita realidade como um campo de ensaios, sujeito a disputas e alianças entre os atores econômicos, a ser compreendido mediante uma crítica do paradigma da *inovação destrutiva* (Schumpeter, 2006) e segundo premissas e matizes como as seguintes:

- Admitir que a ação empreendedora exemplar é susceptível de produzir lições e modelos ao menos parcialmente dissemináveis, sem contanto exigir condições excepcionais ou resultar na eliminação fatal dos agentes econômicos incapazes de aproveitar a “janela de oportunidades” momentaneamente aberta.
- Destronar a primazia da racionalidade competitiva exercida em ambiente de desconfiança, subjacente à visão tradicional do empreendedorismo, combinando-a com modelos colaborativos favoráveis à experimentação e à descoberta em regime de riscos partilhados. Essa assertiva tem-se mostrado válida para o mundo das empresas em geral (Balestrin & Verschoore, 2008), não havendo motivos para descartá-la no caso dos empreendimentos associativos.
- Não absolutizar o princípio do “risco assumido” e centrar a análise no equilíbrio logrado entre risco e prudência, ou entre a inclinação e a aversão ponderada ao risco. A condução dessa tensão permanente é reveladora da capacidade de gestão em ambientes de incerteza, denotando o controle exercido sobre os condicionamentos essenciais ao êxito da organização.
- Compreender a inovação como um ato de criatividade a ser conferido em diferentes esferas, seja de idéias, de organização, de gestão ou de mercados (Portela et al., 2008: 21), todas vitais ao processo de metamorfose antes evocado, a partir do qual se constituem e se consolidam os experimentos associativos. Talvez a “arte do improvisado” diante de desafios incessantes seja um dos principais trunfos dos empreendedores da economia solidária. Não como simples ação reativa, ditada pela força das circunstâncias, mas como exercício de um saber tácito adquirido ao longo do tempo, cada vez que as dificuldades

superam os recursos ao alcance da mão e apelam ao despojamento e à inventividade.

Ao impelir os indivíduos a cercarem-se do conforto oferecido pela tecnologia, o mundo moderno esmerou-se em formar preferências adaptativas, ao preço da renúncia da liberdade e da formação imperceptível de múltiplas dependências cotidianas (Santos, 1989: 44). A lógica de condução dos empreendimentos na economia solidária parece sublinhar a importância de um novo equilíbrio entre adaptação e autonomia. Ela demonstra que alguma imprudência é necessária, já que o mero seguimento ao prescrito e a cautela sistemática dispensam e eliminam a criatividade. É mesmo presumível que a *ilusão* inicial em que voluntariamente *caem* os empreendimentos, quando se atribuem expectativas francamente otimistas, reforça a coesão e aciona a criatividade em níveis bem superiores ao que fariam objetivos realistas, aumentando as chances de produzir novas soluções. À sua revelia ou premeditadamente, a economia solidária exemplificaria então, em via própria, o mesmo esforço sagaz que a literatura de referência tem reconhecido no autêntico empreendedorismo.

## REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo (2004). Entre Deus e o diabo: mercados e interações humanas nas ciências sociais. *Tempo Social – Revista de Sociologia da USP*, 16(2): 35-64.
- BALESTRIN, Alsones & VERSCHOORE, Jorge (2008). *Redes de cooperação. Estratégias de gestão na nova economia*. Porto Alegre: Bookman.
- BOURDIEU, Pierre (1963). La société traditionnelle; attitude à l'égard du temps et conduite économique. *Sociologie du Travail*. Paris, 1: 24-44.
- BOURDIEU, Pierre (1977). "Une classe objet". *Actes des Recherches en Sciences Sociales*, 17-18: 2-6.
- BOUTILLIER, Sophie & UZUNIDIS, Dimitri (1999). *La légende de l'entrepreneur*. Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise. Paris: Syros.
- CORAGGIO, José Luiz (1999). Da economia dos setores populares à economia do trabalho: In: KRAYCHETE, G., LARA & F., COSTA, B. (Orgs.). *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes, p. 91-132.
- COUTROT, Thomas (1999). *Critique de l'organisation du travail*. Paris: La Découverte.
- DUBET, François (1994). *Sociologie de l'expérience*. Paris, Seuil.
- FERREIRA, Sílvia (2005). *O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal*. Coimbra: Centro de Estudos Sociais (Oficinas do CES, 223).
- GAIGER, Luiz (1994). *Sobrevivência e utopia: os projetos alternativos comunitários no RS*. Cadernos do CEDOPE, UNISINOS, São Leopoldo, nº 10 (Série Movimentos Sociais e Cultura).
- GAIGER, Luiz (1996). *A consciência radical. Uma interpretação da prática política dos sem-terra a partir do sistema cultural*. Comunicação ao XX Encontro Anual da ANPOCS, GT 17 - Processos Sociais Agrários.
- GAIGER, Luiz (1997). Ethos de posição e vida cotidiana. *Estudos Leopoldenses*, 33(151): 69-94.
- GAIGER, Luiz (2001). Virtudes do trabalho nos empreendimentos econômicos solidários. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires, v. 7, n. 13: 191-211.

- GAIGER, Luiz (2004a). Eficiência sistêmica. In: CATTANI, Antonio (Org.). *La otra economía*. Buenos Aires, Altamira, pp. 213-220.
- GAIGER, Luiz (org.) (2004b). *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS.
- GAIGER, Luiz (2006). A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. *Sociedade e Estado*. Brasília: UNB, v. 21, n. 2, p. 513-545.
- GAIGER, Luiz (2008). A economia solidária e o valor das relações sociais vinculantes. *Revista Katálysis*. Florianópolis, UFSC, v. 11(1): 11-19.
- GAIGER, Luiz et al. (1999). A economia solidária no RS: viabilidade e perspectivas. *Cadernos CEDOPE - Série Movimentos Sociais e Cultura*, São Leopoldo, n. 15.
- KRAYCHETE, Gabriel (2000). Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia. In: KRAYCHETE, G., LARA & F., COSTA, B. (Orgs.). *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*. Petrópolis: Vozes, p. 15-37.
- LALIVE D'EPINAY, Christian (1986). "Temps, espace et identité socio-culturelle: les ethos du prolétariat, des petits possédants et de la paysannerie dans une population âgée". *Revue Internationale des Sciences Sociales*, XXXVIII(1): 97-114.
- LAUTIER, Bruno. (2005). *Économie informelle*. In: LAVILLE, J.-L. & CATTANI, A. (Orgs.). *Dictionnaire de l'Autre Économie*. Paris: Desclée de Brouwer, p. 175-182.
- PORTELA, José et al. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa: INSCOOP/GRECA Artes Gráficas.
- RAZETO, Luis (1990). *Las empresas alternativas*. Montevideu: Editorial Nordan-Comunidad.
- RAZETO, Luis (1993). Economia de solidariedade e organização popular. In: GADOTTI, Moacir e GUTIÉRREZ, Francisco (Orgs.). *Educação comunitária e economia popular*. São Paulo: Cortez, p. 34-58 (Col. Questões da Nossa Época, 25).
- SANTOS, Boaventura de Sousa (1989). *Introdução a uma ciência pós-moderna*. Rio de Janeiro: Graal.
- SANTOS, Boaventura de Sousa (1999). Porque é tão difícil construir uma teoria crítica? *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Coimbra, 54: 197 – 215.
- SCHWARTZ, Yves (1998). *Expérience et connaissance du travail*. Paris: Éditions Sociales.
- SCHWARTZ, Yves (2000). Trabalho e uso de si. *Revista Pró-Posições*. Campinas, UNICAMP, v. 1, n. 5(32): 34-50.
- SINGER, Paul (2000). Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, Paul & SOUZA, André (Orgs.). *A economia solidária no Brasil. A autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, pp. 11-28.
- SINGER, Paul (2007). Economía solidaria. Un modo de producción y distribución. In: CORAGGIO, L. (Org.). *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires: Altamira, p. 59-78.
- SCHUMPETER, Joseph (2006) [1934]. *The Theory of Economic Development*. London: Transaction Publishers.
- TANGUY, Lucie (1997). *Saberes e competências: o uso de tais conceitos na escola e na empresa*. Campinas: Papirus.