

Otra Economía

Revista Latinoamericana de economía social y solidaria

Otra Economía - Volumen IV - Nº 7 – 2º semestre/ 2010

ISSN 1851-4715



Otra Economía [online] - Volumen IV - Nº 7 – 2º semestre/ 2010 - ISSN 1851-4715. Disponible en: <http://www.riless.org/otraeconomia>

185 p.; 29 x 21 cm.

1. Autogestión; 2. Economía Social y Solidaria; 3. Cooperativas; 4. América Latina; 5. Marco legal.

Publicada por:
Red Latinoamericana de Investigadores de Economía Social y Solidaria (RILESS)



**Ilustraciones:
Edilson Rocha.
Brasil.**

Artista Plástico e Escritor, Edilson Rocha é daquelas pessoas simples, sem malícia no olhar, sorridente e confiante. Natural de

Beberibe, pequena cidade do litoral cearense, desde criança sonhou em viver na cidade grande.

divilima@yahoo.com.br
<http://galeriaedrocha.blogspot.com/>

Usted es libre de: copiar, distribuir, exhibir, y ejecutar la obra bajo las siguientes condiciones:

1. Reconocimiento. Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).

2. No comercial. No puede utilizarse esta obra para fines comerciales.

3. Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Ante cualquier reutilización o distribución, usted debe dejar claro a los otros los términos de la licencia de esta obra.

Cualquiera de estas condiciones puede dispensarse si usted obtiene permiso del titular de los derechos de autor.

Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.

Consejo Científico:

Boaventura de Souza Santos (Portugal)
Enrique Dussel (México)
Jean-Louis Laville (Francia)
José Luis Coraggio (Argentina)
Luiz Inácio Gaiger (Brasil)
Marília Veronese (Brasil)
Paul Singer (Brasil)

Directores:

José Luis Coraggio (Argentina)
Luiz Inácio Gaiger (Brasil)

Equipo Editorial:

Andressa Correa (Brasil)
Carolina Barnes (Argentina)
Federico Zuberhan (Argentina)
Gonzalo Vázquez (Argentina)
Leticia Cristina B Barbosa (Coord.) (Brasil)
Natalia García (Argentina)
Sandra Milena Muñoz (Colombia)

Diseño y diagramación:

Leticia Cristina Bizarro Barbosa (Brasil)

Cuerpo de referís:

Aida Quintar (Argentina)
Antonio Cattani (Brasil)
Antonio Elizalde (Chile)
Armando de Melo Lisboa (Brasil)
Carola Conde Bonfil (México)
Claudia Danani (Argentina)
Daniela Soldano (Argentina)
David Barkin (México)
Euclides André Mance (Brasil)
Fabio Sánchez (Brasil)
Fernando Kleiman (Brasil)
Gabriela Domecq (Argentina)
Gabriel Fajn (Argentina)
Griselda Verbecke (Argentina)
Gustavo Cimadevilla (Argentina)
Hans Benno Asseburg (Brasil)
Henrique Tahan Novaes (Brasil)
Lia Tiriba (Brasil)
Maria Adela Plasencia (Argentina)
María Arcelia González Butrón (México)
Mario Elgue (Argentina)
Mirta Vuotto (Argentina)
Pablo Guerra (Uruguay)
Patricio Narodowski (Argentina)
Paulo Albuquerque (Brasil)
Raúl Fernández Wagner (Argentina)
Ricardo Diéguez (Argentina)
Ruth Muñoz (Argentina)
Ana Mercedes Sarria Icaza (Brasil)
Susana Hintze (Argentina)

INDICE

<u>PRESENTACIÓN.....</u>	<u>4</u>
<u>ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: CONTRIBUCIONES TEÓRICAS.....</u>	<u>7</u>
José Ricardo Tauile: contribuições para a Economia Solidária Manuela Salau Brasil y Francisco Salau Brasil (Brasil)	8
<u>ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: EXPERIENCIAS Y SUJETOS</u>	<u>25</u>
Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de economía social Luis Caballero et all (Argentina)	26
Experiencias de Economía Social en Michoacán ¿Una respuesta al desarrollo que no llegó? Josefina Cendejas Guízar y María Arcelia Gonzáles Butrón (Mexico) ..	42
A economia solidária e os desafios da gestão pública: uma análise do programa oportunidade solidária no município de São Paulo Sandro Pereira Silva (Brasil)	62
<u>DOSSIER MICROEMPREENDEDORISMO Y ASOCIATIVISMO</u>	<u>83</u>
Quando micro não é sinônimo de pequeno: a vertente metautilitarista do empreendedorismo Adriane Vieira Ferrarini y Luiz Inácio Gaiger (Brasil)	84
Microempreendedorismo e associativismo: um retrato preliminar de Moçambique Dipac Jaiantilal y Cláudio Mungói (Moçambique)	101
Microempreendedorismo popular e Economia Solidária: o sentido de uma mudança Pedro Hespaha (Portugal)	111
Piracema: uma metáfora para o microempreendedorismo associativo no Brasil Adriane Vieira Ferrarini y Marília Verissimo Veronese (Brasil)	131
A História e os sentidos do empreendedorismo solidário Luiz Inácio Gaiger y Andressa da Silva Corrêa (Brasil)	153
<u>ECONOMÍA SOCIAL EN AMÉRICA DEL NORTE</u>	<u>177</u>
El “mapeo” de la economía social y solidaria: algunos retos Yves Vaillancourt (Canadá)	178

Otra Economía

Sección Especial:
Dossier Microemprendedorismo y Asociativismo

Quando micro não é sinônimo de pequeno: a vertente metautilitarista do empreendedorismo¹

Adriane Vieira Ferrarini

Doutora em Sociologia, docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (São Leopoldo, RS). Consultora nas áreas de política pública, desenvolvimento local sustentável, economia solidária, família, saúde comunitária e redes sociais.

E-mail: adrianef@unisinis.br.

Luiz Inácio Gaiger

Doutor em Sociologia, docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (São Leopoldo, RS), membro do Grupo de Pesquisa em Economia Solidária e

Cooperativa. E-mail: gaiger@unisinis.br

Resumo

O artigo apresenta aspectos teóricos e metodológicos das pesquisas tratadas neste dossiê, levadas a cabo no Brasil, Moçambique e Portugal no âmbito do Projeto *Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico*. Destacando alguns dos seus resultados, retoma primeiramente o debate sobre as concepções de empreendedorismo, advogando a necessidade de um modelo alternativo, consistente com o marco teórico e as conclusões das pesquisas. Em segundo lugar, distingue dois caminhos principais de evolução dos pequenos empreendimentos, contrapondo-os tipologicamente segundo a forma como se posicionam diante da lógica de mercado dominante e como integram diferentes princípios e dimensões, econômicas e extraeconômicas, às suas atividades e às suas perspectivas de desenvolvimento.

Palavras-chave: associativismo, economia solidária, microempreendedorismo, reciprocidade, utilitarismo

Abstract

The article presents theoretical and methodological aspects of the researches dealt with in this dossier. These researches have been performed in Brazil, Mozambique and Portugal, under the Micro-entrepreneurship and Associativism in Peripheral Development Countries Project. Two main points are underlined: firstly, the debate concerning approaches on entrepreneurship, which puts in evidence the need of an alternative model, consistent with the theoretical framework and the researches' conclusions. Secondly, the article distinguishes

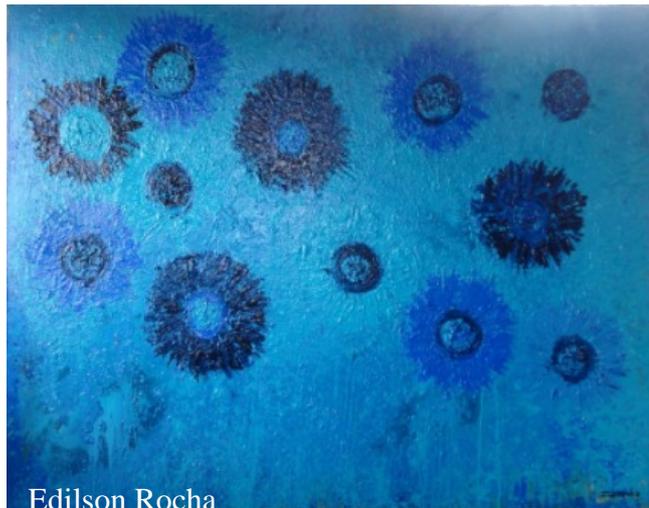
¹ Artigo resultante do Projeto de Pesquisa *Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico*, realizado no âmbito do Programa de Cooperação em Matéria de Ciências Sociais para os Países da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa, financiado pelo CNPq.

two main evolution routes for the small enterprises, opposing them, for typological purposes, according to the way they face the domineering market logic and how they embrace different principles and dimensions, both economic and non-economic, in their activities in the every day life and in their development perspectives.

Key-words: associativism, solidarity economy, micro-entrepreneurship, reciprocity, utilitarianism

INTRODUÇÃO

Esse artigo possui uma dupla finalidade. Em primeiro lugar, expor resumidamente as características da pesquisa internacional donde provêm os resultados de campo e as aquisições teóricas e conceituais apresentados nos textos que integram esse dossiê. Em segundo lugar, estabelecer uma síntese parcial dessas contribuições, por meio da proposição de uma tipologia relativa ao micro-empendedorismo, na qual se



Edilson Rocha

destacam os efeitos e as peculiaridades relevantes do associativismo, em particular naquelas iniciativas que escapam às engrenagens da lógica de produção e de sociabilidade determinadas pela economia capitalista e por seu fundamento utilitarista.

A temática do empreendedorismo, tal como se apresenta ou pode desenvolver-se em contextos de práticas contra-hegemônicas, é relevante para a compreensão e o fomento da Economia Solidária, havendo sido objeto de artigos anteriores desta Revista, a exemplo do seu número 2, de 2008. À medida que as experiências solidárias superam o estágio de simples resistência à degradação das condições de vida e seus protagonistas passam a desenvolvê-las não apenas como alternativas econômicas de curto prazo, mas como intentos para por em prática formas de economia alternativa, o debate ganha contornos decisivos e demanda tratar com acurácia essas questões.

Avanços nesse terreno requerem um trabalho intelectual permanente, louvado na articulação entre a reflexão teórica e a investigação empírica. Com essa premissa, o projeto de pesquisa "Microempendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico", situado à raiz desses textos, foi concebido e realizado durante o biênio 2008-2009 por três instituições: o Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Unisinos, o Centro de Estudos Sociais, da Universidade de Coimbra, e o Cruzeiro do Sul – Instituto de Investigação para o Desenvolvimento José Negrão, de Maputo. As investigações em cada país valeram-se da análise de fontes secundárias, de atividades de campo para coleta de dados quantitativos e qualitativos e de revisões bibliográficas abrangentes. Graças ao suporte financeiro do CNPq - Conselho Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento, discussões entre as equipes nacionais realizaram-se sucessivamente, em encontros cuja culminância deu-se durante o 3º Colóquio Internacional da Cátedra da UNESCO *Trabalho e Sociedade Solidária*, realizado em co-promoção com a RILESS, em fins de 2009.

Tanto a temática quanto a abrangência da pesquisa levaram seus coordenadores a idealizar esse dossiê e a submetê-lo à Revista *Otra Economía*. Seu objetivo consiste em oferecer de modo condensado ao menos parte dos resultados alcançados (Corrêa *et al.*, 2010; Dipac e Mungói, 2010; Hespanha, 2010), em paralelo a outras publicações originadas das pesquisas nacionais ou favorecidas pela cooperação internacional, com destaque, no segundo caso, ao *Dicionário Internacional da Outra Economía* (Coimbra, Almedina, 2009; Buenos Aires, Altamira, 2009).

No diagnóstico inicial sobre a realidade dos países investigados, elaborado com o fim de precisar os objetivos da pesquisa, constata-se que nas últimas décadas os setores de baixos rendimentos da população economicamente ativa têm vivido dificuldades crescentes em seu ingresso e permanência no mercado de trabalho assalariado. Da mesma forma, aumentam as restrições a modalidades costumeiras de ocupação e renda, como a produção familiar, o trabalho por conta própria e a informalidade. A privatização de setores econômicos, a desregulamentação das relações laborais e o incremento das competências exigidas dos trabalhadores são alguns dos vetores determinantes desse quadro. A reestruturação das economias e dos mercados de trabalho tem igualmente favorecido o recrudescimento das atividades informais nos países mais desenvolvidos. Brasil e Portugal, países da semiperiferia do sistema mundial, apresentam problemas de desemprego, pobreza e desigualdade; Moçambique, país periférico com alto grau de analfabetismo e baixos rendimentos *per capita*, os enfrenta de forma ainda mais dramática, sem dispor de políticas eficientes na ativação dos recursos produtivos dos mais pobres, a exemplo das economias comunitárias tradicionais.

Nesse contexto, o empreendedorismo de pequeno porte tem granjeado certa importância. Em boa medida, devido ao reconhecimento crescente do potencial contributivo das pequenas empresas para o crescimento econômico, o emprego e a vitalidade da economia. A criação de pequenas empresas é encarada cada vez mais como uma modalidade de ativação de mão-de-obra desocupada e como alternativa desejável à dependência dos sistemas públicos de proteção social. No tocante à informalidade, por parte dos governos existe a percepção de que tais atividades desempenham um papel de adaptação às situações de crise, motivando uma avaliação menos negativa a respeito. Em alguns países, como Portugal, procura-se conferir alguma proteção ao setor informal, na direção igualmente observada no Brasil, de reconhecimento dessas iniciativas e de estímulos para que se formalizem e se mantenham legalizadas.

No entanto, a severidade da concorrência do mercado, aliada à fragilidade interna dos pequenos negócios, vem conduzindo a resultados modestos ou a fracassos das políticas para o setor, como atestam as altas taxas de mortalidade das micro e pequenas empresas e a magnitude persistente do setor informal. A questão é particularmente pertinente em sociedades onde proliferam formas de produção menos ligadas ao mercado, movidas por uma racionalidade econômica não lucrativa e desenvolvidas por pessoas com recursos limitados, como é o caso de boa parte das sociedades sul-europeias e da absoluta maioria dos países latino-americanos e africanos. Um problema substantivo reside no fato de que muitos negócios criados por indivíduos isolados, ou por pequenos coletivos, não obedecem aos requisitos clássicos do comportamento empreendedor, tais como a assunção do risco, a desenvoltura na gestão, a disposição à mudança, a busca de oportunidades e a criação de valor.

Uma primeira questão considerada pelo projeto de pesquisa consiste em reconhecer que os agentes econômicos de pequena escala em geral não se movem por um *empreendedorismo de oportunidade*, modelo entronizado pela literatura dominante sobre o tema. Esses indivíduos optam pelo trabalho por conta própria ou por arranjos coletivos, como grupos, associações ou

cooperativas, quando lhes são oferecidas tais opções, na ausência de alternativas mais favoráveis ou atrativas. Embora visem à obtenção de rendimentos mínimos, as iniciativas de pequena escala constituem uma escolha racional, não estão fadadas ao nível da subsistência e guardam uma capacidade empreendedora potencial, a ser explorada a partir dos saberes e da criatividade legados pela experiência econômica desses agentes econômicos. Embora precárias inicialmente, tais atividades habilitam seus protagonistas a operar com razoável grau de flexibilidade, familiarizando-os com o negócio em seus componentes de organização e de mercados, diante dos quais alcançam amiúde uma relação estável, mesmo se minimamente rentável. Aversas às características do empreendedorismo, essas modalidades econômicas podem evoluir e criar um ambiente mais favorável à sua internalização e disseminação, restando saber quais modelos de empreendedorismo haverão de adotar.

Para que superem patamares mínimos, várias condições adicionais se apresentam. A mais importante, do ponto de vista do objeto da pesquisa, é o fato essencial, implícito ou já claramente constatado em várias experiências, de que seus ativos podem ser potencializados por meio da associação dos indivíduos em cooperativas e em outras formas coletivas de produção e gestão. Estudos sobre a Economia Solidária têm chegado a essa conclusão, o que justifica que esse campo tenha sido uma referência fundamental do projeto, em suas expressões específicas no Brasil, Portugal e Moçambique. Desses estudos (Gaiger, 2004; Hespanha, 2009b), origina-se a hipótese de que, ao acionar fatores produtivos advindos da cooperação no trabalho e da participação, o empreendedorismo associativo faz frente a elementos contrapostos à eficiência dos formatos coletivos, como os custos de transação. Com isso, favorece a sobrevivência e consolidação dessas iniciativas, reforçando ao mesmo tempo sua dimensão social, inerente ao fato de constituírem sociedades primordialmente *de pessoas* e não de capital.

Segundo outros estudos (Veronese, 2008), empreendimentos que contam com a presença de lideranças agregadoras e projetivas demonstram maior capacidade de enfrentar os desafios do trabalho associativo. Sua análise detalhada proporciona pistas sobre como pessoas envolvidas em organizações autogestionárias sustentam uma ação empreendedora continuada, a dimensão intersubjetiva sendo, portanto, indispensável à compreensão do microempreendedorismo associativo. Sob o prisma de suas relações externas, importa analisar as condições de desenvolvimento local, cuja função básica seria a de facilitar a diversificação de atividades econômicas domésticas no seio das comunidades, como meio para melhorar as condições de vida, reduzir a pobreza e a vulnerabilidade social e, por fim, estimular novas fontes de produção, trabalho e renda. Os trabalhos a respeito enfatizam a importância do controle local por parte dos atores, destacando a busca da utilização adequada de recursos humanos, econômicos, naturais e institucionais.

A Economia Solidária encaixa-se igualmente nessa perspectiva, ao estimular lógicas comunitárias. Em Portugal, ela se encontra em emergência, assumindo indicadores de desenvolvimento intermédio, no plano das ligações internas entre suas organizações, da sua visibilidade social e do reconhecimento pelo poder público. Já o setor cooperativo e associativo de Moçambique defronta-se com o imperativo de modernização e de maiores ganhos em produtividade, a fim de afirmar-se em mercados crescentemente competitivos e coibir a tendência de seus integrantes a refluir para a informalidade, na ausência de ganhos imediatos mínimos. Suas dificuldades internas relacionam-se ao despreparo dos trabalhadores para as tarefas produtivas e de gestão, tendo a seu favor o considerável lastro de lutas e de aprendizados, cevado nas ações de resistência contra as políticas de coletivização geral pós-independência (1975-1984) e durante o período de guerra e continuada instabilidade econômica (1985-2000).

Tais processos deletérios não chegaram a eliminar as economias populares autóctones, cabendo nesse momento encontrar formas para sua revitalização, como base para processos emancipatórios (Casimiro, 1999).

Tendo em comum as questões gerais da pesquisa, em face dos distintos contextos cada país definiu objetivos e metodologias apropriados. A título de ilustração, em Moçambique a pesquisa destacou a forma como a colonização dizimou saberes, culturas e práticas associativas de produção, mas não impediu sua sobrevivência. Em consequência, os microempreendimentos dependem fortemente da ação do Estado, uma vez que esse, em escala local, sobrepôs-se às nações e comunidades e, em escala maior, associou o desenvolvimento à ajuda externa. O ambiente de guerra civil e a abertura do país fortaleceram o associativismo formal, registrando um avanço considerável nos últimos dez anos. Ao mesmo tempo, houve um ofuscamento do associativismo endógeno, pois organismos internacionais passaram a determinar a agenda de prioridades. Assim, o associativismo atual ainda é débil no que se refere ao impacto de sua ação, valores, ambiente e estrutura, além de não ter significado aumento da participação cidadã em processos de democracia representativa. A questão posta, após a coleta dos dados, concentrou-se em torno da dialética entre dependência e emancipação nacional.

Brasil e Portugal adotaram perspectivas complementares, como se depreenderá da leitura dos textos. Essa diversidade de perspectivas não impediu convergências e sínteses agregadoras, como se exemplifica a seguir, com uma breve retomada do debate conceitual sobre o microempreendedorismo, diante do qual se podem avaliar as vias de desenvolvimento apontadas pelas pesquisas nacionais.

1. Por uma nova abordagem do microempreendedorismo

A indissociabilidade entre teoria e prática explica o fato de que, havendo emergido no âmbito da sociedade mercantil capitalista, o termo *empreendedorismo* tenha sido utilizado para realçar o papel protagonista de indivíduos dotados de capacidade de inovação direcionada à obtenção de vantagens competitivas, além de aptidão apurada para detectar e aproveitar oportunidades. Popularizada por Peter Drucker (1909-2005), fortemente difundida pelas escolas de gestão de negócios e acolhida nos relatórios das organizações internacionais e nas declarações solenes dos governos, essa acepção considera que a essência do empreendedor consiste em transformar idéias inovadoras em ações lucrativas (Hespanha, 2009a: 248). A inovação corresponde ao papel específico do empreendedorismo, surja em um negócio convencional, em uma instituição pública, em uma nova empresa ou em qualquer lugar.

O destaque à inovação, como atributo fundamental do empreendedorismo, deve-se à obra inspiradora de Joseph Schumpeter (1883-1950), fundador dos estudos sobre o tema. Segundo esse economista, ao ultrapassar as resistências que se opõem à mudança, a inovação reveste-se da maior importância para o sucesso das empresas. Ela se manifesta segundo uma combinação variável de modificações, podendo incidir sobre o produto, o método de produção, o mercado, as fontes de matéria-prima ou a organização das atividades econômicas.

Apesar de considerar a inovação uma tendência natural que distingue o empreendedor do gestor, Schumpeter não produziu um corpo de regras pelas quais o empreendedor devesse orientar-se. Ao contrário, referenciado em

Swedberg (2000), Hespanha (2009a: 249) lembra que Schumpeter limitou-se a considerar a conduta *reflexiva* como a mais adequada para lidar com o que é novo. A conduta dos empreendedores interessou Schumpeter como aspecto de uma nova teoria econômica centrada na mudança e no desenvolvimento econômico. Para ele, o empreendedor estaria na origem das mais importantes mudanças da economia, alterando o sistema econômico por intermédio da criação de novas funções de produção que marcariam os ciclos de negócios.

Mais tarde, Schumpeter viria a ressaltar o papel da função empresarial no processo de *destruição criativa* que, segundo ele, caracteriza o próprio capitalismo. O economista analisou ainda as motivações do empreendedor, em um registro mais próprio da psicologia do que da teoria econômica, para concluir que existem três motivações principais: a aspiração de poder e de autonomia, o desejo de sucesso e a pura satisfação de criar algo. A leitura apressada desse quadro motivacional resultou na difusão de uma imagem heróica do empreendedor, hoje celebrada pela literatura e adotada pelos programas de apoio ao empreendedorismo.²

Há outras contribuições relevantes de economistas distantes no tempo, como Richard Cantillon (1680-1734), Jean-Baptiste Say (1776-1832) e Frank Knight (1885-1972). Enquanto o primeiro caracterizou o empreendedor pela sua capacidade de previsão e pela vontade de assumir riscos, o segundo definiu o empreendedorismo como uma combinação de fatores em uma organização, envolvendo funções de supervisão, direção, controle, avaliação e deslocamento dos recursos econômicos para as áreas de maior produtividade e maior retorno. A contribuição de Knight³ para a definição do perfil típico do empreendedor (mais tarde assumida por Howard Stevenson) considerou atributos da desenvoltura na gestão e da assunção da incerteza. Contrariamente ao risco, a incerteza não poderia ser calculada ou conhecida e, por isso, o lucro empresarial corresponderia precisamente à remuneração da gestão da incerteza.

Destarte, a semântica canônica do empreendedorismo sugere que se preste atenção ao empreendedor e à empresa, não às condições sociais necessárias ao seu surgimento e ao contexto em que a ação empreendedora é mais bem-sucedida. Os aspectos e atributos que caracterizam essa concepção de empreendedorismo suscitam uma série de questionamentos. O primeiro deles consistiria em indagar por que a ação de produzir e modificar as condições de vida de um sujeito, grupo ou comunidade deveria ser associada exclusivamente a uma perspectiva utilitarista e ao individualismo. Como demonstra a pesquisa realizada no Brasil, os trabalhadores pobres, ao se organizarem em organizações econômicas e lutarem laboriosamente para viabilizá-las ou soerguê-las, não obstante as adversidades extremas, agem como empreendedores, ao enfrentarem riscos e aproveitarem oportunidades, sem recaírem por isso em posturas utilitaristas e individualistas (Corrêa *et al.*, 2010).

Essas e outras objeções ao modelo dominante de empreendedorismo foram tema constante de discussões e publicações durante a execução do Projeto (Hespanha, 2009a, 2009b; Gaiger, 2008, 2009a, 2009b; Gaiger e Corrêa, 2010). Sumariamente, a esse modelo podem-se fazer as seguintes restrições:⁴

O conjunto de atributos requeridos do empreendedor contém um nível de exigência notoriamente elevado. A plêiade de virtudes que deve possuir é, no mínimo, um apanágio de indivíduos particularmente talentosos e intemoratos. A capacidade de empreender reveste-se então de um caráter excepcional,

² Schumpeter haveria mais tarde de corrigir suas assertivas iniciais, admitindo que o papel de empreendedor possa ser desempenhado por uma organização, que ninguém é empreendedor por toda a vida e que o importante é o comportamento, não o ator (Hespanha, 2010).

³ Cuja obra mais conhecida a respeito é: KNIGHT, F. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York, Houghton Mifflin, 1921.

⁴ Para um tratamento sistemático do assunto, ver Gaiger e Corrêa, 2010.

difícilmente transferível pelo aprendizado e, portanto, não disseminável, senão no intuito conformista de produzir réplicas imperfeitas, cujo insucesso é muito provável. Por conseguinte, o empreendedorismo torna-se ineludivelmente um fenômeno efêmero – um "ato heróico" – de efeitos transitórios. Sua natureza momentosa contradiz a idéia de que funcione como uma possante alavanca propulsora do desenvolvimento econômico, cuja sustentabilidade depende de fatores positivos e duradouros.

Há problemas também em relação a premissas fundamentais do modelo. Aquela de *inovação*, ao ser levada à prática, acarreta efeitos sistêmicos diferenciados, de provável sentido negativo ou regressivo para vários agentes econômicos. Esses resultados denotam o desequilíbrio inerente ao sistema capitalista, no qual se criam brechas para a inovação, acentuado a níveis críticos em contexto de empreendedorismo, o que gera ganhos e perdas seletivamente, sem garantia alguma de que tais efeitos se compensam mutuamente. Por seu turno, a premissa de *mudança*, como reflexo típico da ação empreendedora, supõe conjunturas específicas com nós górdios de esgotamento das combinações tecnológicas até então empregadas, o que não constitui a realidade normal, geral e mesmo desejada de economia. Por fim, a *focalização no indivíduo* e nos seus atributos pessoais, com menções apenas ocasionais aos aspectos relacionais e às vantagens da associação entre os empreendedores, impede a tematização dessas outras possibilidades e de suas características específicas. Os estudos de caso realizados em Portugal salientam que os empreendedores são mais vulneráveis e mais independentes do que é idealizado, contando sempre com círculos de relações que desempenham um papel vital. Os fatores supra-individuais, presentes a rigor em quaisquer empresas e altamente definidores da sua natureza são desconsiderados, donde se explica o silêncio acerca das formas associativas que tais organizações eventualmente assumem. Acontece, aqui, mais um caso de "desperdício de experiências" (Santos, 2000).⁵

O modelo paradigmático de **empreendedorismo de oportunidade**, visto como aquele que traz maiores benefícios à sociedade, encontra-se encerrado no interior da lógica de ação individual e em sua racionalidade instrumental conexas, tendo como *leitmotif* o ganho pessoal, sob forma de enriquecimento, prestígio, etc. Não há questionamentos ao pressuposto utilitarista de que a busca "egoísta" de maior satisfação gera o maior bem-estar para a coletividade, uma assertiva discutível do ponto de vista lógico (Coraggio, 2009) e em larga contradição com os fatos. De resto, nas economias contemporâneas, as organizações econômicas em que se pode desenvolver a ação empreendedora possuem via de regra dimensões diminutas, estando desprovidas dos requisitos típicos do oportunismo empreendedor. Tal realidade, em que predominam as pequenas empresas e os negócios informais, demanda o emprego de outros enfoques e conceitos, como o de economia popular, que remetem à percepção de lógicas direcionadas à reprodução da vida (Coraggio, 2008, 2009), diante da qual a cisão entre considerações de natureza econômica e extra-econômica, subordinando-se essas àquelas, não faz sentido. A existência de uma estrutura de valores aplicada ao econômico, ou de uma "economia moral" (Lechat, 2001), reiterada especialmente pelos estudos sobre o campesinato, protege as formas de vida não-capitalistas e as populações vulneráveis contra a pressão insidiosa das lógicas constitutivas das economias dominantes.

⁵ A literatura canônica, entretanto, admite que um fator-chave do empreendedorismo nas organizações é a mobilização e multiplicação dos recursos humanos que a integram, o que implica formar e disseminar competências, além de gerar adesão para as metas da empresa. Essa nova articulação demanda uma capacidade de formar uma cultura ou um *ethos* empreendedor, por meio de uma ação sistemática e contínua que envolva primordialmente o plano relacional e a cooperação mútua.

A ação centrada no empreendedorismo de oportunidade, premeditadamente ou não, termina restrita a uma minoria de empreendedores potenciais. Para os demais, resulta em intentos condenados a perpetuar-se sem produzir senão resultados simbólicos e de pequeno impacto. No Brasil, o uso desse modelo paradigmático idealizado é justificado pela expectativa de que sua promoção exemplar venha a semear uma cultura empreendedora vicejante, capaz de superar os obstáculos diretos e indiretos que atingem a maioria dos agentes econômicos de pequeno porte. No entanto, tal ênfase no comportamento utilitário individual, sem menção às posições sociais distintas, ignora a dimensão conflitiva, excludente e via de regra predatória da economia concorrencial capitalista, bem como o fato de estar estruturada em relações de poder e em processos de dominação, como fica patente nos três países investigados. Além dos efeitos do colonialismo e da expansão capitalista, todos conheceram regimes autoritários e centralizadores, o que contribuiu para o refluxo das iniciativas autônomas e para fragilização de referências identitárias essenciais ao protagonismo popular.

Por sua vez, o **empreendedorismo de necessidade**, relegado a uma posição marginal e complementar, na melhor das hipóteses como etapa de transição ao autêntico empreendedorismo, é palidamente compreendido. Esse tratamento depreciativo ocorre à custa da racionalidade própria dos setores vinculados à economia informal ou à economia popular, determinada pelas condições e pelas margens de escolha com que lidam tais agentes econômicos. Em ambientes altamente desfavoráveis, a criatividade e a habilidade de improvisar podem ser indicadores de empreendedorismo adequados e mais relevantes do que a assunção do risco, da mesma forma que garantir a sobrevivência pode representar um desafio da maior magnitude. Acresce que muitos indivíduos atingidos por necessidades prementes não empreendem, de sorte que o ato de empreender, nessas condições, resulta de uma combinação de fatores, não apenas de um estado de carência e de inaptidão à ação econômica movida pela oportunidade.

Ademais, a dicotomia entre empreendedorismo de oportunidade e de necessidade desconhece os tipos intermediários, híbridos, cuja existência é altamente presumível pelo simples fato de que as duas situações não são logicamente incompatíveis e podem manifestar situações momentâneas, intercambiáveis, antes do que um estilo definitivo de ação econômica. Nos estudos empíricos orientados por esse modelo dualista, o fato resulta em uma flutuação conceitual: os atributos do empreendedor de oportunidade, tal como evocados enfaticamente no plano teórico, dentro de um paradigma de indivíduo-empresa, fazem jus à sua matriz schumpeteriana. No momento de avaliar as situações concretas, o conceito é abrandado, praticamente se dilui e perde seu esperado poder discriminante.⁶

Um problema de fundo relaciona-se ao fato de que esses padrões de empreendedorismo são concebidos como determinantes dos resultados do agir econômico, funcionando como pilares do modelo explicativo. Contudo, eles se viabilizam e se expressam em situações sociologicamente bastante distintas, não sendo mera questão de escolha ou de circunstâncias, mas de “condições de possibilidade” (cfr. Pierre Bourdieu) profundamente enraizadas na estrutura social. As menções à história de Moçambique evidenciam a magnitude das forças de bloqueio dessa ordem, bem como suas ambivalências, quando se considera a tradição do tecido institucional do país, baseado no poder das chefaturas locais, ou a implementação do cooperativismo pelo governo socialista, após a independência nacional. Seria por isso mais razoável inverter a cadeia causal, entendendo os padrões existentes de empreendedorismo como desfechos de um

⁶ Chega-se ao ponto, nas pesquisas de referência do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), de assimilá-lo à simples existência de uma intenção, por parte do indivíduo, de criar uma empresa econômica com fins de lucro, sem maiores considerações sobre as características efetivas que tal empreendimento virá a assumir.

conjunto específico de condições prévias – materiais, intelectuais e sociais – que condicionam a ação econômica, o que altera profundamente a compreensão do problema.

Paradoxalmente, as expectativas depositadas no empreendedorismo também não se coadunam com a realidade dos países desenvolvidos, nos quais pesquisas como as do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), principal referência estatística nesse campo, apontam sistematicamente índices menores de ação empreendedora. Tampouco são coerentes com os dados levantados nos países periféricos, cujas taxas elevadas de empreendedorismo contrastam com a ausência dos efeitos benéficos que deveriam produzir: os países menos inovadores são os mais empreendedores; embora evidenciem os maiores índices de empreendedorismo, são também os mais pobres. O alto nível de empreendedorismo em países menos desenvolvidos não seria justamente reflexo das menores facilidades institucionais oferecidas à ação empresarial? Não será a contraface da alta volatilidade dos negócios e das empresas ou da incapacidade de absorção da força de trabalho pelo mercado formal de trabalho? Ou seria igualmente sintoma de um *ethos* econômico forjado pela necessidade de *virar-se por conta*, que instila e com o tempo sedimenta uma predisposição à ação econômica independente, mesmo se incapaz de surtir resultados significativos?

Essas restrições valem sobretudo para o caso dos pequenos negócios, uma vez que a mesma concepção canônica em regra é aplicada ao microempreendedorismo, mediante um simples ajuste de escala. Nessas condições,

Pode questionar-se inclusivamente em que medida o microempreendedorismo é um conceito adequado a definir estas práticas negociais movidas pela necessidade ou pela ambição limitada ou em que medida é que, usando o conceito de microempreendedorismo, estamos a desconsiderar dimensões dessas práticas que são verdadeiramente explicativas da sua existência, como o *ethos* de subsistência, a racionalidade de segurança ou a condição de modo de vida (Hespanha, 2009b: 59).

Feita a advertência, entendemos não ser compulsório inovar lexicalmente e abdicar do termo *empreendedorismo*, ao lidar com organizações econômicas de pequeno porte e de natureza associativa. O requisito indispensável, situado no plano teórico-conceitual, diz respeito à perspectiva de análise adotada e à sua faculdade de distinguir situações dessemelhantes, ocultas atrás de rótulos aparentemente abrangentes e, no entanto, exclusivistas.

O primeiro passo consiste em tomar essas iniciativas por aquilo que são, antes ou no lugar de avaliá-las por aquilo que poderiam ou – segundo critérios normativos e obrigatoriamente relativos – deveriam ser. Desse ponto de vista, os pequenos empreendimentos necessitam ser entendidos como formas de economia popular conduzidas por um estilo de gestão, ou de microempreendedorismo, também popular. Os setores econômicos em que atuam e as soluções organizacionais que adotam são muito variados, o que explica as múltiplas designações e formulações conceituais a seu respeito, como pequena produção, economia informal, produção mercantil simples ou produção familiar. Em comum, caracterizam-se por seus baixos rendimentos e pela modéstia de seus recursos produtivos, humanos e materiais, o que finda conferindo uma função primordial ao fator trabalho, diante do fator capital, e torna o empreendimento indivisível das unidades domésticas que o integram. Ademais, eles se caracterizam pelo emprego sistemático e costumeiro de seus ativos relacionais, por intermédio de redes de parentesco, de vizinhança ou mais amplas, como exemplificam os empreendimentos de Economia Solidária, quando acionam vínculos comunitários ou circuitos de relacionamento cevidos pelos movimentos sociais. Cumpre, portanto, examinar os empreendimentos populares não apenas e não principalmente como sinais de um estado de carências, mas como expressões ou extensões das unidades

domésticas que os constituem, nas quais o objetivo de acumulação é condicionado àquele de manter e melhorar a qualidade de vida, de tal sorte que sua lógica econômica torna-se inseparável de postulados de valor.

Em segundo lugar, é necessário adotar uma acepção branda de empreendedorismo, ao alcance de indivíduos e organizações desprovidas de condições singulares, mas ainda assim capazes de agir com intuição, iniciativa, arrojo e criatividade. No lugar de posicionar o indivíduo singular, atomizado pela teoria neoclássica como fonte da ação, conviria entender o empreendedorismo como uma prática social: “uma seqüência de comportamentos variáveis ao longo do tempo e orientados para a organização dos fatores de produção em uma dada unidade econômica. Comportamentos individuais e coletivos.” (Portela *et al.*, 2008: 29). A intenção é aproximar a análise da realidade do mundo econômico em geral e da realidade singular dos empreendimentos populares, a fim de tomar dita realidade como um campo de ensaios, no qual a ação empreendedora bem-sucedida seja suscetível de produzir lições dissemináveis, sem contanto exigir condições excepcionais.

Empreender, nos termos propostos e com vista ao universo das organizações populares, significa ser capaz de promover mudanças gradativas nas atividades econômicas já praticadas e conhecidas, introduzindo mutações sucessivas que explorem os ativos disponíveis e ensejem melhorias graduais na condição dos agentes econômicos. Tal como evocado pelas pesquisas no Brasil e em Portugal, trata-se de desencadear um processo de **metamorfose**. No caso dos formatos associativos, o empreendedorismo passa a ser atributo do coletivo dos membros da organização, segundo seu grau de homogeneidade e coesão, podendo ser analisado como uma propriedade da empresa como um todo, quanto à sua capacidade demonstrada ou presumida de realizar suas metas econômicas e extraeconômicas. Nesse contexto particular, empreender significa valorizar e acionar as virtudes da comunidade de trabalho (Gaiger, 2006), núcleo vital de tais empreendimentos, potencializando as forças geradas pela união dos membros (Razeto, 1990).

2. Caminhos do microempreendedorismo

A racionalidade econômica fundamental dos empreendimentos populares prima pelo bem-estar e pela reprodução material, social e simbólica dos seus integrantes. O escasso provimento de recursos que caracteriza os pequenos negócios requer um elevado senso de adaptação às circunstâncias, induz à cautela e valoriza as redes familiares e suprafamiliares de apoio, de forma que a atividade econômica não possa ser compreendida senão como parte de arranjos sociais em que aportes de muitos agentes são imprescindíveis. No que se poderia considerar um primeiro nível de solidariedade, práticas de ajuda mútua e de cooperação produtiva, integradas a sistemas costumeiros de reciprocidade, podem se reproduzir cotidianamente como esteios da economia popular, normalmente extensivos a dimensões não materiais da vida coletiva. Em Moçambique, por exemplo, observou-se no meio rural que muitas das associações produtivas resultam de experiências e de valores culturais e religiosos que resistiram às várias vicissitudes impostas pelo Estado.

Orientado pela prudência e inserido em sistemas de prestações mútuas que implicam obrigações coletivas, o microempreendedorismo popular tendencialmente não se rege por preceitos utilitaristas e pelo objetivo de acumulação permanente. Aos olhos do paradigma dominante, esse estado de coisas conduz ao veredicto de que se trata de padrões analiticamente marginais

em relação ao empreendedorismo típico, pois apresentam: a) reduzida criação de valor, em setores econômicos tradicionais; b) reduzida inovação na gestão ou no produto; c) aversão a risco e d) anteposição do critério de necessidade ao aproveitamento das oportunidades.

Entretanto, sob a ótica alternativa proposta, é questionável e contraproducente essa insistência de explicar a economia popular a partir da racionalidade do capital e de situar nessa esfera os fatores preponderantes para a avaliação das iniciativas proveniente do mundo do trabalho. Melhor caminho seria focalizar a análise no legado de experiências dos agentes econômicos populares, nas suas expectativas e no seu senso prático que, como insistia Pierre Bourdieu, ainda sendo aquele da experiência prática da expropriação e da subalternidade, jamais está totalmente desprovido de razão. Sob esse prisma, os empreendimentos populares não são a princípio formas incompletas de economia, mas formas atípicas diante das relações de produção capitalistas (Gaiger, 2004; 2007a; 2007b), subordinadas e degradadas pela lógica econômica dominante.

Os caminhos que podem seguir, para escapar a uma integração adversa à esfera do capitalismo, não se encontram inexoravelmente determinados. A pesquisa realizada em Portugal, em particular, evidencia como essas vias se diversificam. Ao mesmo tempo, tipifica uma das rotas usuais, que consiste na adoção progressiva tanto do espírito quanto das relações de produção capitalistas. Quando o negócio radica em atividades por conta própria, a eficiência das redes sociais de apoio decai, o desejo de realização ou sucesso pessoal torna-se preponderante e passa a ser interpretado em termos de acumulação ou de reprodução ampliada do empreendimento, esse se inclina a um padrão **individualista possessivo**. Ao persistir a tendência, seu efeito será a privatização do negócio e o seu gradativo desenraizamento social.

Moçambique registra esses fatos na conversão de associações em microempresas rurais, quando alguns dos associados mais empreendedores reduzem seu grau de vulnerabilidade e começam a produzir em uma lógica individual. Portugal aponta a influência, sobre essas escolhas, de fatores alheios à índole dos empreendedores, como as condições de exercício das ocupações profissionais. O ofício dos artesãos, por exemplo, condiz mais com processos produtivos individualizados, sem contanto descartar estratégias coletivas de comercialização e defesa de interesses comuns. No Brasil, ficam nítidos os dilemas de empreendimentos associativos que, diante das disparidades no regime inicial de propriedade e no envolvimento dos membros, refluem ao patamar de microempresas convencionais. É possível perceber seu retrocesso no concernente ao solidarismo, relacionado principalmente à autogestão e ao envolvimento efetivo com a comunidade. Ainda assim, permanecem rejeitando a maximização do lucro como motivação principal e como justificativa para explorar a força de trabalho, considerar seus produtos e serviços como simples mercadorias e ver seu público consumidor como elo final do circuito de acumulação do capital.

Entretanto, quando esses elementos convertem-se em preceitos morais e vêm a presidir o dia a dia do empreendimento, dá-se um passo adicional a caminho da ética e da teleologia capitalista. O microempreendedorismo, nesse caso, não apenas age em afinidade com a lógica dominante, mas procura reproduzi-la em pequena escala e promovê-la no plano simbólico e discursivo. Torna-se um estilo microempreendedor **protocapitalista**.⁷ O fato, via de regra, decorre simplesmente da pressão ideológica constantemente exercida pelo ambiente econômico, mas se acentua quando tem em seu favor um conjunto de instituições encarregadas de propugnar tais diretrizes e de utilizá-las para formar novos

⁷ Pormenores sobre essa vertente são apresentados no artigo deste dossiê de autoria de Pedro Hespanha, do qual tomamos emprestada essa terminologia.

empreendedores.⁸ Desde então, a componente axiológica do agir econômico passa a dispensar maiores considerações e cede lugar a um pragmatismo orientado à otimização dos fatores produtivos e às estratégias de mercado, cujo primado utilitarista torna-o funcional ao propósito de reposição constante e ampliada do capital.

Em linha diversa, as associações e cooperativas em Moçambique exercem um papel importante na produção, havendo uma variedade enorme de agremiações. Entre os setores mais representativos em que atuam, destacam-se a irrigação, a pequena produção, a comercialização, a gestão dos recursos naturais, o ecoturismo, a poupança e o crédito. Muitas delas surgem em um contexto de crítica às cooperativas do tempo da socialização estatal. Assim, o microempreendedorismo popular mostra-se capaz de evoluir por outra via, nesse e em outros países, valorizando o seu caráter supraindividual e os seus ativos relacionais, com isso mobilizando seus integrantes em torno de um projeto coletivo. O fato é mais provável quando há um elevado grau de confiança e de afinidade entre as pessoas em causa e quando as saídas individualistas não se mostram compensadoras. Nesses casos, a partir dos seus laços primários, a solidariedade avança para um segundo nível, no qual se criam organizações específicas que engendram outros tipos de vínculos, baseados no envolvimento pessoal voluntário e em dispositivos de participação e de deliberação coletiva. A economia dos empreendimentos gradualmente se distingue da economia das unidades domésticas que os sustentam, desta feita não por contraposição, mas por agregarem um novo nível de cooperação que não se confunde com o regime típico da solidariedade familiar, na qual imperam laços de *comensalidade* (Razeto, 1990; Gaiger, 2008).

Essa via é ilustrada no Brasil pelo segmento de pequenos produtores rurais, no qual empreendimentos associativos são criados como um suporte à produção familiar, em particular para fins de escoamento e comercialização, além de representarem uma força social e política no meio rural. Os empreendimentos são formados por agricultores ligados por laços de parentesco ou vizinhança, de sorte que lógica familiar segue presente no associativismo coletivo, uma vez que determina o regime de propriedade e de trabalho. Não obstante, à medida que grupos de famílias se articulam e criam organizações maiores, dotadas de personalidade própria e de incumbências no plano econômico, social e político, impõe-se um estilo de gestão específico, comprometido com expectativas de eficiência e de sustentabilidade. Não lhe é facultado, no entanto, abdicar da natureza primordial dos empreendimentos, instituídos a partir da união de pessoas que se consideram iguais entre si. Constitui-se então um **microempreendedorismo associativo e redistributivo**, inclinado a compartilhar responsabilidades e resultados.

É inegável a importância que esse segmento assume na sociedade brasileira, graças ao seu aporte para o desenvolvimento econômico, para o emprego de mão de obra e para a redução da pobreza. Além disso, também contribui com a melhoria da distribuição de renda e com a redução do êxodo rural. Nessas associações, chama atenção o direcionamento da produção para nichos de mercado específicos, com os produtos orgânicos, beneficiados com maior apoio institucional e alvos de maior demanda por parte dos consumidores. Nesse e noutros setores, é significativa a influência de entidades mediadoras e de agentes políticos no fomento ao empreendedorismo associativo em meio rural.

Um segundo exemplo provém do segmento de coleta e triagem de resíduos sólidos, que envolve o trabalho coletivo em galpões, nos quais se executam tarefas de separação e de pré-beneficiamento do lixo urbano com potencial de

⁸ O fato é notório no Brasil, em razão do trabalho modelar e do raio de abrangência do "Sistema SEBRAE" (Gaiger, 2009a; Gaiger e Corrêa, 2010).

reciclabilidade. Para os catadores individuais, o lixo encontrado nas ruas representa, muitas vezes, uma fonte minguada de sobrevivência, oferecendo-lhes recursos mínimos e uma situação laboral desprovida de direitos. Coletivamente, conquistam melhorias em seus ganhos diretos e indiretos, usufruem de aprendizagens neste ofício e na gestão de uma organização econômica, passam a ser reconhecidos e tornam-se menos vulneráveis nas negociações com o poder público e com os intermediários da indústria de reciclagem. Por vezes, suas associações e cooperativas apresentam avanços consideráveis em eficiência, o que se reflete nos níveis de remuneração e no manejo de instrumentos de planejamento e de agregação de tecnologias. Em certos casos, apresentam também maior envolvimento social, participando de redes e movimentos e entabulando negociações com órgãos públicos, entidades civis e organizações congêneres.

A essa altura, introduz-se um terceiro nível de solidariedade, dado pela constituição de movimentos e de atores políticos, para fins de embate em favor da legitimação desses setores econômicos e do seu reconhecimento na esfera pública. Do contrário, as discriminações contra eles e a sua debilidade política os levariam ao confinamento ou a formas de integração institucional subordinadas. O desempenho desses novos atores, por sua vez, depende em boa medida de sua capacidade de seguirem representativos da sua base social, o que requer fidelidade à razão de ser e à racionalidade peculiar desses empreendimentos. Sua natureza associativa e sua atuação social e política conduzem-nos a uma postura crítica diante da economia capitalista. Além disso, levam-nos a uma abordagem alternativa das atividades produtivas, expressa em um estilo de **microempreendedorismo antiutilitarista**, fundado na idéia de que o agir econômico não se deve resumir a uma racionalidade meramente instrumental e prescindir dos vínculos sociais, mas antes explorá-los e promovê-los (Caillé, 1994; 2000).⁹

3. O princípio da reciprocidade

Um dos papéis fundamentais dos movimentos sociais identificados com a Economia Solidária, assim como das políticas públicas e das demais ações de fomento a tais iniciativas, corresponde à produção dos elementos teleológicos necessários a esta postura crítica e alternativa. Essa produção política e simbólica se reflete no âmbito dos princípios da Economia Solidária e das suas diretivas de ação, definidos no intuito de reforçar a identidade comum dos empreendimentos e de repercutir em suas práticas econômicas efetivas. Assim, as experiências findam orientadas por um movimento de idéias das quais são autoras diretas apenas parcialmente e, por conseguinte, cuja pertinência se mantém enquanto corresponderem, subjetiva e objetivamente, aos requisitos da racionalidade dos empreendimentos.

A supremacia desta [racionalidade] requer não apenas uma tomada de consciência e uma grande determinação dos membros do empreendimento; requer, principalmente, que a *lógica das intenções* entre em compasso com os fatores derivados da estrutura social, com a *lógica objetiva dos fatos sociais* (...), especialmente as condições e os efeitos econômicos reais de tal ação empreendedora, de modo a fechar o circuito e a impor tacitamente, pelos próprios fatos, a continuidade daquelas decisões subjetivas, agora também objetivamente orientadas. (Gaiger, 2004: 24).

⁹ Para uma introdução ao tema da dádiva e do antiutilitarismo, ver Martins, 2002.

Na medida em que se cumprem, esses requisitos incrementam as tendências à socialização dos recursos produtivos, ao igualitarismo, à participação coletiva na gestão do empreendimento e a outras condutas que completam a metamorfose antes evocada. A união e a inteligência coletiva dos trabalhadores associados são mobilizadas como recursos fundamentais para que os empreendimentos lidem com a realidade contingente e logrem sua sobrevivência. Em uma palavra, instaura-se uma *simbiose* entre solidariedade e desempenho econômico.

A experiência empreendedora parece funcionar como o melhor argumento para induzir gradativas mudanças. Esse aprendizado da gestão econômica pela prática se sobressai nas iniciativas examinadas em Portugal e no Brasil: paulatinamente, abandona-se um estilo baseado essencialmente na capacidade de improvisação ou em adaptações sucessivas às circunstâncias, sobre as quais apenas se possui frágil poder de reação, adotando-se, tanto quanto possível, uma atitude de previsão e de intervenção deliberada sobre os fatos, sob pena de sucumbência dos negócios diante de novas adversidades. Assim, o empreendedorismo antiutilitarista termina por apresentar algumas das propriedades valorizadas pela literatura canônica, como espírito de iniciativa, determinação a atingir objetivos propostos, assunção do risco, autoconfiança e, sobretudo, senso estratégico.

Para que se entendam bem essas homologias, sem confundi-las com variantes de um modelo único, devem-se reconhecer as especificidades estruturantes dos empreendimentos associativos, resumíveis no papel exercido pelo trabalho como *fator organizador* (Razeto, 1990: 41-55) de sua lógica de funcionamento.

Uma das diferenças, imperceptível em uma análise superficial, diz respeito ao teor da inovação para esses empreendimentos. Ela se orienta à criação de **valor social**, isto é, de soluções e benefícios eminentemente coletivos, em resposta a demandas sociais via de regra prementes – não restritas ao grupo inovador e por vezes associadas a aspirações por mudanças sociais maiores. A inovação, nesse sentido, contém em seus procedimentos *standarts* de participação, colaboração e aprendizagem (Hulgard e Ferrarini, 2010). Peculiaridades semelhantes observam-se quanto à eficiência, uma das propriedades intrínsecas à boa gestão empreendedora. Ela já não se refere à otimização do quociente custo/benefício, com vistas a majorar a rentabilidade ou a taxa de lucro dos negócios, e deixa de ser uma prerrogativa do capital, que disto se serve para legitimar sua abordagem instrumental do trabalho. A visão alternativa dos empreendimentos associativos alia-se indissolúvelmente à discussão prévia sobre a eficácia da ação empreendida, isto é, sobre os fins a serem alcançados, as possibilidades de atingi-los e as suas repercussões de curto e longo prazo.

A tônica direcionada ao bem-estar e à geração de efeitos benéficos ao entorno em que se situam as iniciativas em questão põe em xeque a idéia de crescimento econômico constante, no âmbito do empreendimento e da base física da economia. Por essa razão, valores relacionados ao equilíbrio e à sustentabilidade traduzem-se nas práticas dos empreendimentos solidários, como as associações de produção agrícola e os grupos coletivos de reciclagem: valorização dos consumidores, permeabilidade a tecnologias poupadoras de recursos e de energia, controle do impacto ambiental, busca de repercussões positivas sobre o desenvolvimento endógeno, atenção à segurança humana, etc.

Os empreendimentos de índole antiutilitarista não se furtam ao mercado, mas procuram estabelecer transações comerciais com princípios e regras condizentes com sua postura crítica diante da mercantilização das trocas e das relações sociais. Para isso, criam meios próprios, como as feiras solidárias, os clubes de troca, as associações de consumidores, a moeda social e o comércio justo. Outras vezes, se valem de espaços tradicionais, como mercadinhos e feiras locais, em vista da proximidade que proporcionam a produtores, vendedores e consumidores. Desse modo, os intercâmbios estabelecidos favorecem

relacionamentos que vão além da mera realização do interesse próprio e do seu pragmatismo peculiar, cuja função é impedir, precisamente, que as transações econômicas sejam geradoras de vínculos sociais (Godbout, 1998).

Em face da despersonalização das relações de intercâmbio, os empreendimentos manifestam a convicção de que a condição humana de interdependência deva conduzir ao estabelecimento de laços e compromissos mútuos, fundando sistemas de partilha e de prestações em aberto. Contra o utilitarismo, eles contrapõem o princípio da reciprocidade. Essa postura não significa que rejeitem sem concessões o cálculo fundado no interesse próprio e as relações de intercâmbio correspondentes, as quais se revelam funcionais em situações desprovidas da intenção de criar vínculos, mas zelosas em preservar a individualidade das partes que transacionam. Relações momentâneas ou contratuais são características das sociedades modernas que, também por isso, cederam o passo à universalização do mercado e à sua conversão em arquétipo das relações sociais. Por conseguinte, sendo mais exato, pode-se dizer que os empreendimentos associativos orientados pela solidariedade promovem valores altruístas no interior de uma axiologia não *anti*, mas **metautilitarista**.

De outra parte, ao contrário do microempreendedorismo individual e possessivo, desta feita o agir econômico valoriza as relações de comensalidade típicas da economia familiar e doméstica, embora perceba seus limites quando se trata de estruturar iniciativas fundadas em relações de cooperação mutuamente consentidas e sustentadas em princípios democráticos e de equidade. Ao valorizá-los, os empreendimentos opõem-se ao princípio da dádiva assimétrica, contraída entre desiguais, recorrente no âmbito das solidariedades primárias. Eles se reconhecem nas perspectivas de construção de solidariedade mais amplas, convertendo-se em protagonistas da solidariedade democrática (Laville, 2008).

Essa tipologia, com as propriedades atribuídas a cada estilo de empreendedorismo, não deve eliminar a variedade de formas e de lógicas de ação com que os casos estudados se apresentam, sobretudo porque combinam de forma singular, nem sempre clara e menos ainda irreversível, elementos de competição e cooperação, individuais e coletivos, de adaptação e de aposta em mudanças. Discernir tipos e caracterizar seus contextos de emergência, por meio de estudos comparados, serve à sistematização e consolidação dos resultados investigativos obtidos e, por essa via, à proposição de instrumentos heurísticos para novas investigações, sem dúvidas, relevantes, sobre esses temas.

REFERÊNCIAS

- CAILLÉ, A. 1994. *Don, intérêt et désintéressement*. Paris, La Découverte, 304 p.
- _____, A. 2000. *Anthropologie du don*. Le tiers paradigme. Paris, Desclée de Brouwer, 278 p.
- CASIMIRO, I. 1999. *Paz na Terra, guerra em casa: feminismo e organização de mulheres em Moçambique*. Coimbra. Dissertação de mestrado. Universidade de Coimbra.
- CORAGGIO, J. 2008. La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. *Otra Economía*, 3 (2): 41-57.
- _____, J. (org.) 2009. *Qué es lo económico? Materiales para um debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires, Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad – CICCUS, 170 p.

CORREA, A.; FERRARINI, A.; GAIGER, L.; VERONESE, M. 2010. *Relatório da pesquisa de campo no Brasil*. Relatório do Projeto Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico. São Leopoldo, Unisinos, 89 p.

DIPAC, J.; MUNGÓI, C. 2010. *Microempreendedorismo e associativismo em países periféricos: o caso de Moçambique*. Relatório do Projeto Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico. Maputo, ICS, 63 p.

GAIGER, L. 2004. A economia solidária no Brasil e o sentido das formas de produção não capitalistas. *Cayapa – Revista Venezuelana de Economia Social*, 4 (8): 7-35.

_____, L. 2006. A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários. *Sociedade e Estado*, 21 (2): 513-44.

_____, L. 2007a. La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas. In: J. CORAGGIO (org.), *La Economía social desde la periferia; contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires, Altamira, p. 79-109

_____, L. 2007b. Nouvelles formes de production non capitalistes au Brésil. *Revue Tiers Monde*, 190: 309-324.

_____, L. 2008. A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário. *Otra Economía*, 2 (3): 58-72.

_____, L. 2009a. A associação econômica dos pobres como via de combate às desigualdades. *Caderno CRH*, 22 (57): 583-600.

_____, L. 2009b. Eficiência. In: A. CATTANI et al. (orgs.), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Almedina: 169-174.

_____, L.; CORRÊA, A. 2010. O microempreendedorismo em questão; elementos para um modelo alternativo. *Política & Sociedade*, 9 (17): 205-230.

GODBOUT, J. 1998. Introdução à dádiva. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 13 (38): 39-51.

HESPANHA, P. 2009a. Microempreendedorismo. In: A. CATTANI et al. (orgs.), *Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Almedina: 248-254.

_____, P. 2009b. Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84: 49-63.

_____, P. 2010. *Microempreendedorismo popular e associativo em Portugal: o sentido das mudanças*. Relatório do Projeto Microempreendedorismo e Associativismo em Países de Desenvolvimento Periférico. Coimbra, CES, 147 p.

HULGARD, L.; FERRARINI, A. 2010. Inovação social: rumo a uma mudança experimental na política pública? *Ciências Sociais Unisinos*, 46 (3): 256-263.

LAVILLE, J.-L. 2008. Do século 10 ao século 21: permanências e transformações da solidariedade na economia. *Katálysis*, 11 (1): 20-42.

LECHAT, N. 2001. Economia moral: um conceito bom para pensar a economia solidária? *Ciências Sociais Unisinos*, 37 (159): 59-102.

MARTINS, P. (org.) 2002. *A dádiva entre os modernos*. Discussão sobre os fundamentos e as regras do social. Petrópolis, Vozes, 205 p.

RAZETO, L. 1990. *Las empresas alternativas*. Montevideu, Editorial Nordan-Comunidad.

SANTOS, B. 2000. *A crítica da razão indolente – contra o desperdício da experiência*. Para um novo senso comum: a ciência, o direito e a política na transição paradigmática. Vol. 1. São Paulo: Cortez, 415 p.

SWEDBERG, R. (Ed.) 2000. *Entrepreneurship: the Social Science View*. Oxford, Oxford Press, 403 p.

VERONESE, M. 2008. *Psicologia social e economia solidária*. São Paulo, Idéias & Letras, 175 p.