

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 Zuberger (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 Microempendedorismo y Asociativismo**

Microempreendedorismo popular e Economia Solidária: o sentido de uma mudança¹

Pedro Hespanha

Sociólogo, Professor da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Membro Fundador e Investigador do Centro de Estudos Sociais - CES. Coordenador dos Programas de Mestrado "Políticas Locais e Descentralização. As Novas Áreas do Social" e "Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo". E-mail: pedro.hespanha@gmail.com

Resumo

Este artigo procura, primeiramente, dar conta da diversidade do universo dos microempreendedores, fornecendo uma categorização das suas principais modalidades a partir de uma concepção plural dos sistemas económicos. Em segundo lugar, intenta discutir o sentido da transformação das formas de economia popular em um processo em que a metáfora da metamorfose permite expressar o seu carácter híbrido e isento de descontinuidades. Por fim, questiona as condições a partir das quais se pode esperar que essas formas de economia popular venham a dar lugar a formas solidárias – e não individualistas – de produzir, distribuir e consumir. As ideias expressas resultam de uma reflexão do autor a partir de um estudo sobre o mundo dos microempreendedores em Portugal e que consistiu em uma análise detalhada de como surgem, alimentam-se e desenvolvem-se os pequenos empreendimentos, cruzando as experiências dos seus criadores com as daqueles profissionais ou representantes de instituições que supostamente os apoiam.

Palavras-chave: microempreendedorismo, economia popular, economia solidária

Abstract

This article seeks, first, to account for the diversity of the universe of micro-entrepreneurs by providing a categorization of their major forms departing from a plural conception of economic systems. Secondly, it attempts to discuss the meaning of transformation of forms of popular economy in a case where the metaphor of metamorphosis can express its hybrid nature and lack of discontinuities. Finally, it questions the conditions from which one can expect that these forms of popular economy will give rise to solidarity-based (rather than individualistic) forms of producing, distributing and consuming. The views expressed are the result of the author's reflection from a study on micro-entrepreneurs in Portugal and that consisted of a detailed analysis of how their initiatives arise, are supported and developed. For this purpose the experiences of

¹ Este artigo discute resultados do Projecto 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 e financiado pelo CNPq (Edital 018/2007).

micro-entrepreneurs are compared with the view of those professionals and policy makers who are supposed to support them.

Key-words: micro-entrepreneurship, popular economy, solidarity-based economy

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, tem sido dada uma grande importância à problemática do empreendedorismo de pequena escala devido, sobretudo, ao reconhecimento, pelas políticas públicas, do contributo da pequena iniciativa para o crescimento económico, o emprego e a vitalidade da economia.

O microempreendedorismo em geral é concebido como uma especificação do conceito de *empreendedorismo* reportado às situações de pequeníssima escala. Entende-se que, mesmo nessas situações, podem estar presentes

todos os atributos do conceito de empreendedorismo, ou seja, a criação de valor, a inovação e a mudança, a procura por oportunidade e a desenvoltura na gestão e na assunção do risco. A realidade, porém, mostra que muitos dos negócios criados por indivíduos isolados ou por pequenos empreendimentos colectivos não obedecem a todos esses requisitos.

A questão é particularmente pertinente em sociedades onde predominam formas de pequena produção pouco ligadas ao mercado, movidas por uma racionalidade económica não lucrativa e desenvolvidas por pessoas com recursos limitados, como é o caso das sociedades da periferia e da semiperiferia do sistema mundial.

No texto que se segue, procuro, em primeiro lugar, dar conta da diversidade do universo dos microempreendedores, fornecendo uma categorização das suas principais modalidades a partir de uma concepção plural dos sistemas económicos. Depois, discutir o sentido da transformação das formas de economia popular em um processo em que a metáfora da metamorfose permite expressar o seu carácter híbrido e isento de discontinuidades. Por fim, questiono as condições a partir das quais se pode esperar que essas formas de economia popular venham a dar lugar a formas solidárias – e não individualistas – de produzir, distribuir e consumir.

1. Os diferentes microempreendedorismos

A diversidade interna é o dado mais notório do universo dos microempreendedores qualquer que seja o critério tomado como factor de distinção: objectivos e motivação, condição social e económica dos agentes,



níveis de escolaridade e qualificação profissional, estatuto de trabalho anterior, ramos de actividade, dimensão económica, etc. (Hespanha, 2009a).

A diversidade que aqui nos interessa considerar diz respeito à racionalidade económica que preside à constituição do empreendimento. Alguns dos pequenos negócios se integram em uma lógica económica típica da economia doméstica, da economia popular ou da pequena produção autónoma cuja racionalidade assenta em um princípio de maximização do bem-estar e de reprodução económica do grupo. Em contrapartida, outros prosseguem claramente um objectivo de maximização do lucro, não confundem a esfera dos negócios com a esfera da vida familiar e determinam-se, enfim, pelas oportunidades e pelos sinais do mercado. Faz sentido distinguir ainda um terceiro grupo, a meio caminho entre o primeiro e o segundo, que designaríamos de *individualismo possessivo*². Nesse caso, a motivação é o êxito individual, em termos económicos e de reconhecimento público, o qual, portanto, se distingue do primeiro grupo pelo seu cunho individualista e do segundo pela sobreposição de objectivos de carácter familiar à lógica da acumulação do capital. Há talvez um quarto, o dos microempreendedores populares associativos, em que existe um projecto colectivo que mobiliza as pessoas e que, por isso, se distingue dos restantes grupos que se centram no indivíduo ou na família, não no colectivo.

As diferenças entre as modalidades do microempreendedorismo têm de ser buscadas em indicadores apropriados, tais como o recurso ou não a trabalho exterior à família, pago ou não pago; o uso das redes de solidariedade primárias; o grau de informalidade nas relações de mercado, nas relações com as instituições e nas relações de comunidade; grau de indistinção entre a economia doméstica e a economia do empreendimento; a reacção perante as crises (recuo autárquico ou falência); o nível de ambição, o desejo de arriscar ou a aversão ao risco; o destino dos lucros (reinvestimento ou consumo); existência ou não de limites à acumulação do capital (progressão na escala do empreendimento). No universo dos microempreendimentos, podem encontrar-se todas as modalidades identificadas acima, a saber: a) o microempreendedorismo popular grupal; b) o microempreendedorismo protocapitalista; c) o microempreendedorismo popular individualista e d) o microempreendedorismo associativo.

Analisaremos a seguir cada uma delas de forma mais detalhada, fornecendo a informação útil para sua caracterização mais fina. Maior desenvolvimento será dado, por razões de estratégia argumentativa, à primeira destas quatro modalidades.

1.1. O microempreendedorismo popular

Alguns dos pequenos negócios integram-se em uma lógica económica típica da economia doméstica, da economia popular ou da pequena produção autónoma cuja racionalidade assenta em um princípio de maximização do bem-estar e de reprodução económica do grupo e não na maximização do lucro característica da racionalidade capitalista. Designamos essas formas económicas de microempreendedorismo popular.

Vários indicadores empíricos permitem reconhecer essa modalidade de empreendedorismo. Dentre elas incluem-se: o recurso a trabalho exterior à família, pago ou não pago, usando as redes de solidariedades primárias; a informalidade total ou parcial nas relações de mercado, nas relações com as instituições e nas relações de comunidade; a relativa indistinção entre a economia

² Inspirado em Macpherson (1972).

doméstica e a economia do empreendimento; o recuo autárcico em períodos de crise; a ambição limitada como motivação; e o primado da segurança como atitude.

Essas formas de empreendedorismo não são meros resíduos pré-capitalistas. Abundantes estudos sobre o campesinato mostram que um sistema económico que nunca foi dominante em parte alguma pôde sobreviver durante séculos e manter o essencial da sua racionalidade: sobrevivência alargada das famílias em comunidade por intermédio de uma gestão prudente dos recursos e de uma solidariedade gerada por ameaças comuns. Uma espécie de economia moral, baseada no costume e na experiência passada, funciona como concha protectora e reduz os impactos desagregadores do sistema económico dominante, seja ele o feudalismo, o capitalismo ou o socialismo real (Scott, 1976; Popkin, 1979).

A desagregação das relações sociais baseadas na reciprocidade e na entreatua solidária nunca foi completa e, por isso, os sistemas camponeses sofrem um processo de metamorfose, mas resistem. O que se verifica com os sistemas camponeses pode estender-se sem grandes alterações às restantes formas de economia popular que partilham a mesma sociabilidade de raiz local, reforçada pelo interconhecimento, pela transparência de papéis e pela confiança, e se expressam em acções colectivas de carácter popular (Hespanha, 2009b).

Pode-se questionar, inclusive, em que medida o microempreendedorismo é um conceito adequado a definir essas práticas negociais movidas pela necessidade ou pela ambição limitada. Ainda, em que medida, usando o conceito de microempreendedorismo, desconsideramos 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.

A semântica do conceito impele-nos a centrar a atenção no empreendimento ou na empresa, desviando a nossa atenção das condições sociais necessárias para o criar, ou seja, da contribuição de outros (parentes, amigos, vizinhos, "notáveis") para o viabilizar, bem como das obrigações assumidas pelo empreendedor perante quem o ajudou. Em face dessa singularidade das formas de economia popular, torna-se necessário captar e aprofundar as dimensões verdadeiramente explicativas da existência dos pequenos empreendimentos económicos e analisar o seu relacionamento com o mercado (quer o mercado de trabalho, quer o mercado de bens e serviços).

Na secção seguinte, analisarei a decisão de montar um negócio à luz das motivações expressas e das condições objectivas de vida dos seus promotores, com vista a distinguir as situações de microempreendedorismo popular de tipo grupal das de tipo individualista ou protocapitalista. Esta análise baseia-se em um estudo por nós realizado que envolveu a reconstituição dos contextos da criação e desenvolvimento de pequenos negócios por intermédio de entrevistas a 70 microempreendedores (Portela *et al.*, 2008).

1.2. O microempreendedorismo popular individualista (possessivo e protocapitalista)

Outro componente do microempreendedorismo corresponde a situações de desemprego em que o trabalhador, por procurar emprego sem êxito, decide montar o seu próprio negócio. A procura por segurança material constitui, nesses casos, um factor motivacional de enorme importância.

No rol de justificações para o facto de se ter decidido criar um negócio, encontram-se sempre e com grande realce: *ter um emprego; ter uma fonte de*

rendimento; ganhar autonomia financeira; ganhar estabilidade. A privação de uma fonte de rendimento estável e duradoura é o que explica, entre essas pessoas, que motivações associadas à necessidade de alcançar segurança e estabilidade sejam sobrevalorizadas em detrimento de motivações de carácter mais egoísta. Mas seria redutor e até enganoso dizer que esse conjunto de pessoas foi indiferente a esse tipo de motivações. Muito embora a necessidade de encontrar uma alternativa ao trabalho assalariado tenha sido o grande móbil para a criação do negócio (não fosse tal necessidade, essa questão nunca se lhes teria colocado), não deixaram de se sentir atraídos por factores como: *ser autónomo no trabalho, ser patrão de si próprio, realizar uma actividade de que se goste; desenvolver a criatividade; concretizar um sonho que sempre pareceu irrealizável.* Digamos que ter um negócio foi encarado como oportunidade de aceder à tão desejada fonte de estabilidade e, por acréscimo, uma oportunidade para se ser autónomo, livre no trabalho e, em alguns casos, para desenvolver uma actividade de que sempre se gostou, mas que os constrangimentos próprios do trabalho assalariado (que cada vez mais escolhe, ao invés de ser escolhido) não haviam permitido.

Optar pela segurança e pela autonomia de trabalho é a utopia dos pobres. Mas torna-se uma aspiração realizável para muitos indivíduos e famílias das classes populares, tanto mais realizável quanto maior a sua capacidade de mobilizar recursos e ajudas.

Abundante literatura sobre o campesinato, o operariado urbano, o trabalho informal ou a pequena produção mercantil marca bem a distinção entre essa atitude de cautela e de procura de bem-estar *na* comunidade, e a atitude, desvinculada das obrigações colectivas, de ambição pessoal e de individualismo possessivo (ganhar dinheiro, ter bens e fortuna pessoal), que caracteriza o *free rider*, as camadas superiores da pequena burguesia tradicional e o capitalismo emergente. Distintas atitudes, diga-se, que radicam nas condições objectivas de reprodução em que os actores se situam e que, usando uma conhecida terminologia marxista, correspondem aos mundos distintos da reprodução simples e da reprodução alargada (Hespanha, 1984).

No universo dos entrevistados, Adelaide³ representa uma situação típica da economia popular e Rute uma situação intermédia, um ponto crítico de indefinição e quase em ruptura com a condição popular.

Adelaide é ex-operária de uma fábrica têxtil. Estava quase a terminar o subsídio de desemprego quando, inesperadamente, por súbita doença que impede o cônjuge de trabalhar, vê-se impelida a complementar essa prestação social com outra fonte de rendimento. É então que, aproveitando as competências adquiridas em 30 anos de trabalho fabril, decide dedicar-se a pequenos arranjos de costura no seu próprio domicílio. Esse *biscate* serve para se aperceber que se trata de uma actividade rentável e, ao mesmo tempo, para constatar que tem praticamente todos os recursos necessários para a exercer: o espaço físico, algum equipamento, a experiência no ramo e o apoio das filhas. Iria apenas precisar adquirir algumas máquinas mais modernas, indispensáveis para uma maior rentabilização do seu trabalho. Com 47 anos de idade, com apenas a 4ª série e com experiência marcada por uma realidade fabril em crise, Adelaide percebe que criar um negócio é a sua melhor alternativa. Assim, em um momento em que estava quase a terminar o subsídio de desemprego, contacta a ANDC⁴ e consegue o financiamento necessário para modernizar aquele que viria a ser o seu novo projecto de vida.

³ Nomes fictícios. A metodologia da pesquisa de campo é apresentada com detalhes em Portela *et al.* (2008: 53-65).

⁴ A Associação Nacional de Direito ao Crédito tem tido um papel muito relevante na promoção e divulgação do microcrédito em Portugal.

Exemplo do segundo tipo é o de Rute. Tem 35 anos, é solteira, tem o 12º ano de escolaridade e vive na Beira Interior. Tem saber e saber-fazer de estilista-modelista e talvez uma fracção desde capital cultural se deva ao seu avô paterno, o qual tinha uma alfaiataria. Trabalhou três anos em uma grande empresa de têxteis, mas, subitamente, foi despedida. Depois desse sismo, reergueu-se: essa estilista candidatou-se ao programa ILE (Iniciativa Local de Emprego) de apoio à criação de próprio emprego em 2003. No ano seguinte, abriu uma loja na aldeia de origem e em outubro de 2006 inaugurou outra, desta feita na Covilhã, na galeria de um hipermercado. Rute é bem um exemplo de alguém que vê na possibilidade de criar um negócio, não só uma solução de trabalho, mas também a possibilidade de atingir um maior nível de realização profissional. Ex-operária de uma fábrica têxtil, onde era modelista, percebe no auto-emprego a oportunidade de expressar a sua criatividade na produção e venda de roupa com a sua própria marca.

Para erguer o seu ateliê e loja, Rute não deixou de virar do avesso a sua casa nem deixou ainda de nutrir a esperança de vir a realizar a sua “ideia original” — a sua fantasia de muito tempo: “ter uma criação própria para vender ao público”. Porém, para poder vingar, rendeu-se à procura local e sabiamente dedicou-se a “um bocadinho de tudo”: estampagem, venda de vestuário e acessórios de moda com marca alheia, arranjos de costura, etc. Evidentemente, ela conclui: “assim, se não vem de um lado, vem de outro”.

Essa jovem empresária admite que a formação profissional é um requisito necessário, mas insuficiente para se alcançar o sucesso. Segundo ela, faz falta um “dom” para o negócio, é preciso ter um “bichinho cá dentro”. Rute passou por uma experiência associativa, tendo mesmo integrado os corpos sociais de uma colectividade da sua aldeia de origem, mas não enraizou nesse solo. Não gostou da experiência.

1.3. O microempreendedorismo popular grupal e o microempreendedorismo associativo e solidário

Amiúde se pensa e fala do empreendedor como um sujeito cheio de autonomia, auto-estima e auto-confiança. Ou ainda como alguém sedento de acção e realização, tudo isso a reclamar força e ânimo individual. Não é de admirar que isso suceda, dado que o individualismo e os seus ramos (v.g. a teoria dos traços psicológicos dos empreendedores) são, por excelência, o caldo de cultura do conceito em causa.

Ora, o que os estudos de caso realizados na pesquisa acima referida mostram, ao contrário, é que não há sinais de microempreendedorismo independente e solitário. Os empreendedores são pessoas psicologicamente mais frágeis, mais vulneráveis e mais interdependentes do que é idealizado. Em qualquer caso, há sempre outras pessoas envolvidas que desempenham um papel vital no êxito dos empreendimentos, incluindo aqueles que, pela sua proximidade do empreendedor, têm de partilhar as consequências dos percursos deste.

Os inquiridos puderam usufruir, e o fizeram, dos recursos disponíveis nas redes a que estão ligados e a que então se ligaram. Começaram, amiúde, pela rede de parentesco. Os recursos são muito variados, consoante as circunstâncias, mas são sempre de uma importância extraordinária nas circunstâncias concretas de cada exemplo.

É o caso de Flávio, ex-bancário e ex-director comercial de uma grande empresa de venda de produtos naturais, que trabalhou em duas atividades simultâneas

durante nove meses: manteve-se empregado nesta firma enquanto lançava a sua, no mesmo ramo, estando irremediavelmente ausente desta por lapsos de tempo consideráveis. O pai de Flávio coordenava o trabalho, garantindo em parte a gestão e as vendas. Actualmente, Flávio já não se socorre do pai, mas emprega a irmã. Ela possui formação em Nutrição Aplicada (cosmética médica) e em Massagem e Nutrição, e estava sem trabalho.

Em outro caso – o de Dinis –, sua irmã angariou-lhe uma boa parte da clientela quando do início das atividades da firma. Um outro exemplo é o marido que combate o desânimo de Eufémia, que lhe dá ânimo para buscar o que lhe apraz fazer. E, como se isso não fosse bastante, o marido de Eufémia fornece-lhe de bom grado uma lista de contactos. No caso de Alice, o companheiro também a ajuda muito, pois tem loja no mesmo ramo de actividade, mas ele mesmo poderá vir a “herdar” a loja dela. Outro relato é de Noé, um biólogo doutorado e ex-investigador, que se socorre da criatividade e saber de experiência feito por parte da sua mulher, desde a concepção inicial do negócio. A sua curta experiência de lecionar no ensino secundário apenas durante um ano lectivo bem como numa Universidade, paralelamente à investigação, não seria de grande utilidade para a implantação de uma escola de ensino extra-escolar de disciplinas artísticas. Mas, ao contrário, os bens e préstimos do parentesco avolumaram-se: a casa velha da mãe do sogro, depois de obras, virou escola e o sogro deu orientações a custo zero. Não seria de espantar que o seu próprio pai, gerente comercial, e a sua mãe, decoradora e artista, tivessem sido igualmente conselheiros.

Similar é o exemplo de Jaya. Sem qualquer cerimónia recorre à família extensa, por exemplo, a vários primos dispersos pela Europa, os quais agem como fornecedores de informação e até de equipamentos. E, completando essa lógica de empreendimento familiar, os três irmãos de Jaya estão já arrolados como mão de obra exclusiva nos seus dois restaurantes. Estão já “estagiando” no Algarve, na *pizzaria* do amigo do pai, no mesmo local onde ele próprio aprendeu muito. A mãe dos quatro jovens indianos referidos é agora doméstica durante o dia, mas à noite auxilia na *pizzaria* de Jaya.

Não só da rede de parentesco se socorrem os microempresários inquiridos. No caso de Rute, aos familiares-fiadores juntam-se não só os ex-colegas que deram o apoio técnico à instalação de maquinaria — que a empresa vendedora não deu, fugindo à obrigação — mas também o amigo que a ensinou a fazer estampagem. Não raro os entrevistados contam com amigos que são contabilistas, ou que, mais modestamente, só lhes “fazem a escrita”. Beneficiam-se ainda de ajudas de organizações, governamentais ou não, mas muito especificamente de um dado membro, ou órgão social, quando disso depende a resolução de um problema.

O caso de Eufémia merece ser mais detalhado, pois ela possui uma longa experiência como activista e associativista, tendo estado sempre ligada a várias associações da sua freguesia e movida por uma ânsia de fazer mais e mais. Em 1995 criou o grupo de Cantares da Freguesia e depois a Associação do Grupo de Cantares da qual foi presidente durante cinco anos. Em 2000, foi criada a Associação de Artes e Sabores do município, da qual é actualmente a presidente. Sempre muito activa, acabou por se candidatar à liderança da Junta de Freguesia por duas vezes, tendo perdido, por poucos votos. Atribui essas derrotas e outras oposições, ao “machismo” que impera no interior: “fui pioneira nisso e agora já há outras mulheres a tomar posições de destaque, mesmo algumas que me criticaram”. Filha de assalariados agrícolas, com 57 anos, marido e dois filhos, ela está sempre desperta para novas aprendizagens e sempre a mobilizar vontades e iniciativas. Em cada local onde trabalha — como tecedeira, vendedora ou cantante — aproveita para promover os restantes postos. Trata-se, pois, de uma personalidade com um grande carisma. Depois de uma experiência de empreendedorismo colectivo — uma oficina de tecelagem — que durou 15 anos, é agora empresária individual. No seu tear, situado em um moinho-ateliê, produz e

vende tecidos. Comercializa ainda outros produtos tradicionais da região. Ao invés da mãe, que não valorizava esta actividade e produzia no tear tecidos para o gasto da casa, Eufémia tomará tal “posto de trabalho” para fazer “peças”, a expor e vender.

Caso exemplar, pela sua capacidade de entender as motivações de carácter mais explicitamente solidário, é o de Florbela, a protagonista de um *empreendedorismo de tipo solidário*. Na localidade em que reside, o Projecto de Luta Contra a Pobreza diligenciou a criação de uma cooperativa no ramo do artesanato para integrar mulheres desempregadas que, no âmbito desse mesmo projecto, tinham realizado cursos de formação em bordados e costura. Sendo reconhecida, na comunidade, como uma pessoa dinâmica e com capacidade de liderança, Florbela, com formação técnica em farmácia, foi convidada a assumir a direcção da cooperativa. Aceitou o convite, motivada pela vontade de ajudar e por acreditar que o projecto se poderia constituir como um factor de desenvolvimento para a região.

Uma última questão merece ser abordada. Tendo em conta a “dependência” assinalada do apoio de outrem à criação do empreendimento, não deixa de ser estranho verificar que foram muito poucos os casos de projectos empresariais colectivos. Desse universo de desempregados, só três entrevistados criaram firmas na forma de *sociedades*. Dois desses casos referem-se à Conceição e à Matilde, duas mulheres que despertaram para o negócio quando da frequência de cursos de formação profissional. O que explica o facto de Conceição e Matilde terem optado por projectos em sociedade é, em certa medida, o que nos ajuda a perceber a razão de a maioria dos entrevistados desse subgrupo não o ter feito. Ambas realizaram cursos de formação profissional onde encontraram pessoas com as quais descobriram afinidades e com quem iniciaram uma partilha de objectivos. Ora, criar uma empresa em sociedade, como se percebe por vários testemunhos, implica a existência de um elevado grau de confiança e de afinidade com a pessoa ou pessoas em causa. A “descoberta” do sócio ideal torna-se particularmente difícil quando a orientação para criar um negócio surge por força de circunstâncias inesperadas, sem tempo para uma programação prévia. Nos casos de Conceição e de Matilde, a escolha pela criação de sociedades explica-se pelas circunstâncias excepcionais em que a decisão de criar o negócio ocorreu. Sublinhe-se que foi a entre-ajuda que as levou a pensar nessa possibilidade. A decisão desde o início foi de grupo, não foi individual.

Voltando aos casos em que os projectos foram individuais, cabe lembrar que, em geral, não se partiu sozinho. Iniciou-se com a perspectiva de apoio informal, sobretudo de familiares muito próximos. Esse factor, naturalmente, ajudou a reduzir receios, já que se sabia que não se iria estar desacompanhado. Em alguns casos, aliás, o apoio que começou por ser esporádico foi-se tornando, ao longo do tempo, cada vez mais regular, tendo mesmo chegado a acontecer, sobretudo nos casos em que o negócio foi dando mostras de êxito, que membros da família (em geral os cônjuges) largassem o emprego que tinham para se dedicarem apenas ao negócio. Significa isto que, muito embora oficialmente esses projectos sejam individuais, na realidade, em uma grande parte dos casos, são familiares.

O que se pretende evidenciar, com esses casos, é a incerteza ou indeterminação acerca do sentido que os pequenos empreendimentos de raiz popular possam seguir. Viabilizados por meio da cooperação de muita gente recrutada nas redes sociais próximas, pode dizer-se – com um grau de generalidade muito grande – que os seus promotores tendem a seguir sozinhos quando essas redes deixam de ajudar e antes contribuem para paralisar a acção, ameaçando o futuro do empreendimento. Tendem a manter-se abertos à cooperação dos próximos sempre que o mercado represente um risco insuportável para as forças individuais do promotor e os objectivos de melhoria da vida estejam a ser realizados. É certo que as condições para um envolvimento associativo se tornam

mais precárias à medida que a comunidade se abre ao exterior e as oportunidades de emprego aumentam para todos e cada um. Quando assim é, as saídas individualistas tendem a predominar, como é o caso em Portugal. Mas isso não significa necessariamente que o individualismo possessivo se tenha apoderado das pessoas e que os resultados das saídas individualistas sejam necessariamente compensadores. Sabendo que os comportamentos mudam mais facilmente com base nas experiências de vida (e não tanto com as ideologias), então a escolha pelas saídas individualistas só acontece quando as pessoas sentem que os resultados compensam.

O ponto de chegada da nossa análise dos casos estudados, quando se considera a possibilidade de surgimento de formas de Economia Solidária, a partir de contextos de economia popular, é que não existe nenhuma inexorabilidade na transformação capitalista da economia popular. São muitas as estratégias para esta escapar a uma integração adversa na esfera do capitalismo e o que interessa conhecer melhor é em que condições a economia popular (nas suas diversas modalidades) pode dar origem a empreendimentos económicos colectivos ou solidários.

Portugal tem uma experiência interessante e muito rica neste domínio quando, na segunda metade dos anos 1970 e logo após a Revolução dos Cravos, gerou-se uma expectativa fundada de se constituir uma sociedade socialista, um propósito, aliás, consagrado na própria Constituição Política de 1976. Conjugando-se os efeitos de uma crise aguda do sector empresarial capitalista (encerramento de empresas, descapitalização, abandono) com as aspirações dos trabalhadores a um modelo autogestionário, muitas iniciativas populares de carácter colectivo desabrocharam em todos os sectores da economia.

A reviravolta política posterior veio reverter esse processo, a adesão à União Europeia contribuiu decisivamente para que se impusesse um outro modelo de sociedade. As dinâmicas populares mais criativas foram soçobrando, ao mesmo tempo em que se instaurou um realismo prudente quanto à capacidade de organizar uma acção colectiva consequente, no domínio económico, que favorecesse as classes populares.

Actualmente, as fórmulas associativas autónomas de produção são claramente subalternizadas pelas entidades públicas. O movimento cooperativo, que aliás nunca foi muito forte, não se mostra atractivo como alternativa, os partidos de esquerda oscilam entre o apego a fórmulas ultrapassadas e a abertura escancarada a um capitalismo mais humanizado. O movimento sindical, em crise, refugia-se em estratégias defensivas e, perante essa realidade, os riscos de uma opção à contracorrente, de aposta em formas de produção colectiva e solidária, são enormes para os trabalhadores.

Porém, as saídas individualistas pelo microempreendedorismo não se fazem sem riscos. Muitos negócios falham por falta de condições para corresponder aos padrões de competitividade exigidos pelo mercado, designadamente pela indisponibilidade para despende o volume e intensidade de trabalho que o mercado requer. Essas saídas, por isso, são reversíveis, no sentido em que os actores podem ter de recuar, para reorientar a estratégia.

2. As diversas faces da economia solidária associadas à economia popular em Portugal

Não existe um levantamento dos empreendimentos da Economia Solidária em Portugal, nem sequer de algumas das suas modalidades mais típicas. Além disso,

a notoriedade dessas iniciativas é ainda muito reduzida e a informação que delas existe tem em regra uma difusão apenas local. Finalmente, a principal fonte de informação resulta das instituições que apoiam de alguma forma essas iniciativas, mas trata-se de uma informação espartilhada por agências e programas, de uma informação incompleta e em regra desactualizada e de uma informação nem sempre fácil de aceder.

A análise que se fará a seguir sobre as modalidades de Economia Solidária com origem ou associadas à economia popular tem como fonte informação disponível ou que foi especialmente trabalhada por mim e, por isso, não tem representatividade alguma nem sequer a pretensão de englobar todas as modalidades de Economia Solidária existentes em Portugal. As situações escolhidas são aquelas que permitem ir ao encontro de alguns problemas que foram levantados na secção anterior e visam discutir os processos de afirmação da Economia Solidária no contexto da sociedade portuguesa.

Começarei por caracterizar a pequena produção em Portugal, sabendo que ela corresponde, com assinalável grau de coincidência, à forma mais típica de organizar as economias populares. Em seguida, identificarei e analisarei três modalidades de relacionamento do microempreendedorismo com a Economia Solidária: os mercados solidários, as cooperativas de artesãos e as organizações de solidariedade institucionalizada.

A pequena produção independente tem um peso relativamente elevado em Portugal – representa 18% da população activa em 2009⁵ – designadamente quando comparado com o de outros países da União Europeia⁶. Nas áreas rurais, sobretudo as do norte e centro interiores, uma grande parte da população vive e trabalha de forma autónoma na agricultura em pequenas explorações familiares com reduzida ligação ao mercado. Ocupam os tempos livres em certo número de actividades artesanais ou de pequeno comércio e em serviços de proximidade de relevância local, ou seja, em situações mal reconhecidas pela estatística e pela contabilidade nacionais. A existência de empregos fora da exploração agrícola é cada vez mais frequente, à medida que a indústria de pequena dimensão e muito intensiva em mão de obra (principalmente nos ramos dos têxteis, do calçado, da metalurgia ligeira, do mobiliário) se vai instalando em áreas rurais. Ademais, os produtores agrícolas vão defrontando-se com maiores dificuldades de competir nos mercados agrícolas. Do mesmo modo, na periferia das grandes cidades do litoral, uma população migrante, mal inserida no mercado de trabalho, ocupa-se de um sem-número de actividades informais ou clandestinas, combinadas com trabalho em empregos ocasionais ou temporários, instáveis e mal remunerados.

O volume dos pequenos produtores tem sido afectado pela reestruturação industrial resultante das mudanças do regime de acumulação capitalista, que se traduzem em processos de desconcentração e terciarização das empresas e de subcontratação de certas funções produtivas. A reconversão do estatuto de trabalho assalariado em trabalho independente constitui uma manifestação desses processos. Em contrapartida, novas atitudes culturais de busca do sucesso pessoal alimentadas pela ideologia neoliberal criam um clima favorável à independentização do trabalho. Em qualquer dos casos, trata-se de explicações que acentuam traços da condição laboral do capitalismo tardio distintos dos da fase precedente de assalariamento intensivo. As estatísticas do emprego

⁵ Este valor sobe para 23% quando se incluem os trabalhadores pro conta própria que empregam outro(s) trabalhador (es).

⁶ No espaço europeu, esse peso é igualmente elevado em outros países do sul da Europa ou da área mediterrânica e expressa um nível baixo de incorporação de certas actividades tradicionais na economia capitalista e, de outro ponto de vista, uma progressão menos acentuada da sociedade salarial (Hespanha, 1999). O espaço ocupado na actividade económica por produtores familiares ou independentes nestes países tem sido considerado por muitos autores como uma nota específica da semiperiferia europeia (vd. por todos Santos, 1993).

mostram, por isso, que o peso dos produtores independentes é elevado não apenas em certos ramos de actividade tradicionais, mas também em ramos de actividade inovadores, como os dos serviços no imobiliário, na informática, na consultadoria, etc. Tudo isso faz da categoria "pequena produção" uma combinação de estatutos muito distintos, englobando trabalhadores isolados, pequenos empregadores, artesãos, profissionais livres e "falsos independentes".

O que parece necessário aprofundar no caso português são as relações entre os elementos pré e pós-modernos na economia e nos mercados de trabalho, por forma a fazer realçar as suas interdependências e os seus condicionamentos recíprocos. O facto de o processo de profissionalização do trabalho ser ainda limitado e de a população empregada ter pouca autonomia e responsabilidade face aos empregadores, por exemplo, favorece a preferência por um estatuto de trabalho independente. Daí as estratégias de auto-estabelecimento correntemente desenvolvidas pelos assalariados das camadas mais baixas, que podem funcionar inclusivamente como primeiro patamar de uma estratégia mais distante de patronalidade. O trabalho independente, longe de significar apenas uma forma degradada de trabalho, pode desempenhar, no plano das representações sociais de certos grupos, um papel significativo de integração social, pela mobilidade intergeracional ascendente e pela realização de projectos individuais (Freire, 1995:29).

Não obstante, importa assinalar que na realidade portuguesa actual a condição de trabalhador autónomo corresponde cada vez mais a situações em que o trabalhador só formalmente é autónomo relativamente a quem contrata os seus serviços. É o caso dos trabalhadores subcontratados dos ramos da indústria do calçado, dos têxteis e das confecções que conservam uma reduzida margem de manobra perante as firmas que com eles contratam. É o caso dos trabalhadores em regime de exclusividade ou de *franchising* para outras firmas. É, ainda, o caso dos "falsos independentes", ou seja, dos trabalhadores forçados a declararem-se independentes apesar de trabalharem regularmente e sob a direcção de firmas que se recusam a admiti-los formalmente, rodeando assim as leis de protecção laboral dos assalariados. É, finalmente, o caso dos trabalhadores que escolhem exercer uma actividade independente apenas como uma espécie de *second best*, isto é, porque têm de sobreviver e não conseguem encontrar um trabalho remunerado. Além de não gozar senão de uma limitada autonomia, o tipo mais comum de trabalhador português independente correspondente a esta situação mais degradada do autoemprego: é um indivíduo do sexo masculino, de idade madura, de baixa qualificação escolar e profissional, pertencente a estratos de relativamente baixos rendimentos.

Ao trabalho autónomo associa-se ainda o prolongamento da duração do trabalho. Os levantamentos de dados sobre o emprego mostram que não só os independentes trabalham mais horas por semana do que a média da população activa, como ainda mostram estar, em geral, disponíveis para aumentar essa duração.

Um dos grandes problemas sentidos pelos pequenos produtores independentes consiste na comercialização dos seus produtos, pois não conseguem competir, em preço, com a produção de larga escala e com aquela orientada para consumos massificados. Desesperadamente tentam competir pela qualidade e pela diversidade, mas as organizações de mercado não favorecem esse propósito e os próprios hábitos e preferências do consumidor modificaram-se muito, orientando-se crescentemente para os produtos mais publicitados pelo *marketing* e tornados mais acessíveis pelas grandes superfícies comerciais. Na ausência de uma estratégia de fortalecimento da oferta por meio da cooperação, a dispersão e a atomização dos pequenos produtores têm sido a principal razão do agravamento dos problemas.

2.1. Os mercados solidários de pequenos produtores familiares

Em algumas cidades, começam a aparecer novos mercados para os pequenos produtores familiares, promovidos por associações de consumidores ou moradores, organizações cívicas, municípios, ou grupos de cidadãos empenhados na criação de alternativas às grandes cadeias de comércio urbano, orientados idealística ou pragmaticamente para um relacionamento solidário entre produtores e consumidores. São os "mercadinhos", os "mercados solidários", as "feiras" que progressivamente vão atraindo mais participantes movidos por motivações mistas, de solidariedade e de satisfação pessoal.

Para a organização cívica *Acção Para a Justiça e Paz*, o "Mercado Solidário" que ajudou a criar na localidade de Granja do Ulmeiro, a poucos quilómetros da cidade de Coimbra, representou uma estratégia para enfrentar a crise e, ao mesmo tempo, devolver à comunidade a capacidade de promover circuitos sustentáveis de trocas de produtos e serviços. Na sua 14ª edição, o Mercado Solidário está a "criar um espaço onde as pessoas contribuem com o que produzem ou sabem fazer, podendo adquirir e usufruir de produtos e serviços a que, de outra forma, não teriam acesso" (Diário de Coimbra, 2009).

Em outro caso, foi a própria Universidade que disponibilizou um espaço seu para venda de produtos a pequenos agricultores e artesãos da região. No "Mercadinho" do Jardim Botânico de Coimbra, o consumidor cidadão pode encontrar ervas medicinais, produtos hortícolas da época, plantas medicinais, sal picante para grelhados, compotas e ovos. Uma das vendedoras deste mercado, uma alemã radicada numa pequena cidade a 20 quilómetros, afirma vender os seus produtos num ápice, numa prova de que os consumidores apreciam cada vez mais os alimentos mais saudáveis (Carmo, 2009).

Nem sempre o escoamento dos produtos se faz desse modo, ou seja, por meio de um mercado público. Ele pode ser promovido por uma organização que toma as funções de mediadora entre a oferta e a procura, criando sistemas de distribuição mais personalizados, geridos por estruturas, quer mais cooperativas, quer mais empresariais.

Um exemplo do primeiro tipo é a Cooperativa *Mó de Vida*, no concelho⁷ de Almada na margem sul do Tejo que tem estimulado o aparecimento de grupos de consumidores de produtos frescos, abastecendo-os regularmente de legumes, verduras e plantas aromáticas produzidas por pequenos produtores familiares que lhe estão associados, encurtando assim radicalmente os circuitos de produção-comercialização (Silva, 2009: 90). Nesse caso, uma organização de Economia Solidária desempenha um importante papel de intermediação entre produtores com dificuldades de escoamento dos seus produtos e consumidores preocupados com a qualidade e a proveniência dos alimentos que consomem. A filosofia que orienta a Cooperativa é a do comércio justo e passa por preservar as formas solidárias de relacionamento entre produtores e consumidores face "ao modelo capitalista neoliberal vigente, cujo discurso e práticas assentam na competição e no lucro". O conhecimento pessoal e o contacto directo com os produtores e o envolvimento destes na filosofia do comércio justo são precondições que a *Mó de Vida* quer ver asseguradas, para reforçar a estratégia de desenvolvimento local solidário e de preservação da soberania alimentar (Silva, 2009: 109).

Uma fórmula distinta foi usada pela rede *AgriCabaz*, criada por um ex-agente de desenvolvimento local e animador cultural com a mesma função de

⁷ Circunscrição administrativa de categoria imediatamente inferior ao distrito, do qual é divisão (cfr. Dicionário Aurélio, nota do revisor).

intermediação, distribuindo semanalmente cestos (cabazes) de alimentos provenientes de agricultura biológica, familiar e tradicional. A *AgriCabaz* é, na apresentação dos próprios, "uma rede de pessoas cúmplices no apoio ao desenvolvimento das pequenas produções locais". O projecto pretende realizar esse objectivo proporcionando "produtos de qualidade para que seja mais fácil a elaboração de refeições saudáveis", contribuindo para "o escoamento das pequenas produções de qualidade" e participando do movimento da Economia Solidária para reforçar "os compromissos com o social, o ambiente, a cultura e a justiça" (*ibid.*). Muito dependente ainda do dinamismo e da capacidade organizativa do seu criador – ele próprio um produtor associado – a *AgriCabaz* tem, apesar disso, alargado muito a sua acção graças ao inovador sistema de encomendas *online* e de distribuição domiciliária dos produtos e à abertura de uma loja na cidade de Coimbra, contribuindo com isso também para a criação de emprego.

Essa mesma metodologia de ligação directa dos pequenos produtores agrícolas aos consumidores – evitando os intermediários capitalistas e permitindo aos consumidores conhecerem os produtores e como se produzem os alimentos que consomem – tem vindo a disseminar-se nos últimos anos em Portugal.

Dessas experiências ressalta ainda uma preferência dos produtores por uma rede de pequena dimensão e por um modo de intermediação muito personalizado que ponha em relação produtores e consumidores. Essa nova postura contrasta com algumas experiências malsucedidas do passado que assentaram na criação de cooperativas de grande dimensão com postos de venda na cidade e em regra polivalentes, ou seja, combinando venda directa com transformação dos produtos. Nessas iniciativas menores, os produtores reúnem-se com maior frequência e trocam experiências entre si em um espírito de cooperação que raramente se via naquelas cooperativas (Carvalho, 1984). Além de criarem e sustentarem emprego, essas iniciativas constituem uma forma alternativa para o escoamento da produção agrícola. Permitem uma remuneração justa e imediata dos produtores agrícolas associados, um preço inferior ao de mercado e um produto de melhor qualidade para os consumidores e o reconhecimento do trabalho agrícola por parte destes últimos.

2.2. As cooperativas de artesãos

Importa observar que o ofício de artesão em Portugal foi recentemente objecto de regulamentação. O exercício da actividade artesanal ficou sujeito a um conjunto apertado de requisitos e procedimentos, dificultando a participação do artesanato popular em um conjunto de regalias e protecções concedidas pelo Estado.

É certo que ser reconhecido como artesão traz algumas vantagens, pois confere visibilidade e valorização junto da sociedade, permite aceder a apoios e benefícios do Estado no que diz respeito à formação, modernização, investimento, participação em feiras. Simultaneamente, dá acesso a associações do sector que defendem os seus interesses e confere o direito a uma carteira profissional. Para se ser reconhecido como artesão, porém, é necessário obter a "Carta de Artesão" e, para isso, devem ser verificadas cumulativamente várias condições: uma dedicação à actividade a título profissional; o exercício de actividade em unidade produtiva artesanal legalmente constituída e o desenvolvimento de uma actividade que se enquadre no registo nacional de actividades artesanais. Para que um atelier ou oficina seja reconhecido como "unidade produtiva artesanal" é necessário ter como responsável um artesão legalizado; ter, no máximo, nove trabalhadores, para o total das actividades desenvolvidas e desenvolver uma

actividade constante no Repertório de Actividades Artesanais.

Essas novas normas comprometem o reconhecimento do artesanato popular e a sua progressão para que se não descaracterizem os seus traços originais de actividade orientada para a produção de bens de utilidade social, integrada nas redes de troca da comunidade, dotada de autonomia e criatividade e promotora da coesão social e da identidade local. Pelo contrário, o perfil de artesanato subjacente à legislação aprovada parece empenhado em uma modernização do artesanato. Esse ofício deveria ser capaz de responder a uma procura de raiz urbana e mais escolarizada, com uma forte organização profissional que fiscalize e discipline a prática dos seus associados e em uma formalização burocrática que permita distinguir entre os artesãos que sigam e os que não sigam aquele perfil.

A modalidade cooperativa é uma forma cada vez mais adotada em Portugal para valorizar e organizar a actividade dos artesãos face à procura emergente de origem urbana e às oportunidades de ajuda e promoção criadas pelo Estado, tanto nacional quanto local. Para além das cooperativas de âmbito local ou sectorial, existe ainda a Federação Nacional das Cooperativas de Artesanato (FENACA), com objectivos de defesa dos interesses colectivos, de coordenação das acções e de organização de serviços de interesse e de intervenção comuns.

A Cooperativa LOUSOFÍCIOS – Cooperativa de Artes e Ofícios do concelho de Lousada – é uma das muitas cooperativas de artesanato do país. Ela agrupa 127 artesãos e abriu recentemente (2008) uma Loja do Artesão onde expõe os produtos dos seus associados. Os seus objectivos para futuro passam por participar no máximo de feiras no país e em iniciar o processo de certificação da Cooperativa para poder começar com a formação para cumprir o propósito de preservar as artes mais antigas.

António, com 81 anos, é o mais antigo cesteiro de Lousada e foi recentemente eleito presidente da Cooperativa. Embora seja muito firme o seu propósito de contribuir para que as artes não acabem, ele tem algumas reservas sobre o futuro do artesanato. É que "a falta de interessados" em aprender – "Os mais novos não querem fazer calos nas mãos" – e as exigências de pagamento aos artesãos pela participação em certames da especialidade, concorrem para o progressivo afastamento dos artesãos. "Eu já nem abro as cartas das feiras que nos cobram dinheiro; considero até que o Estado ou as autarquias deviam dar uma ajudinha àqueles que mostram o antigo".

"A ideia de abrir a loja partiu da Câmara Municipal de Lousada que propôs a criação da cooperativa. O objectivo era que os artesãos tivessem um ponto de venda". Entre associação e cooperativa, optou-se pela última, pois "o artesão tem de agir em prol da cooperativa e não individualmente, a união faz a força", explica a Vice-Presidente da Cooperativa. Cada um dos seis cooperantes da Lousofícios tem um dia por semana (de segunda a sábado) para estar na loja.

O Município tem orgulho e apoia o artesanato local, muito diverso e disseminado pela sociedade, mas está consciente das mudanças e dos novos públicos consumidores:

O artesanato tradicional (...) convive cada vez mais com o artesanato contemporâneo embebido numa forte simbologia urbana. Na simbiose da tradição com a modernidade, do rural com o urbano, encontramos a linha mestra da identidade local no artesanato. Através dele é reinventada a riqueza da memória colectiva local.⁸

Maria Conceição é tecedeira de linho e associada da Cooperativa. Aprendeu a tecer aos 18 anos, mas a sua profissão de enfermeira-parteira tirou-lhe o tempo

⁸ Adaptação do texto de apresentação das actividades artesanais do Município em: <http://www.cm-lousada.pt/VSD/Lousada/vPT/Visitantes/Turismo/Artesanato/>

para se dedicar à actividade, apenas lhe dedicando os tempos livres⁹. Não sabendo fiar, comprou uma máquina de fiar que vira em uma viagem à Ilha da Madeira e hoje, com 65 anos, não vive sem a utilizar. No momento já contava com 14 meadas fiadas. "É uma pena que se deixe morrer uma cultura de tanto valor. Até meio do século passado quase toda a gente tratava do linho. A minha mãe também. O linho servia para toalhas, enxovais, sacos para levar o milho aos senhorios. Havia muitas pessoas a trabalhar no campo, famílias numerosas", acrescentou.

Laura é bordadeira desde criança e tem as suas peças expostas na Cooperativa, mas também vende a vários armazéns, um pouco por todo o país. Mas o ofício, como reconhece, embora lhe tenha permitido ganhar algum dinheiro, não foi suficiente para fazer dessa actividade a sua profissão. Teve de procurar, por isso, trabalho em uma fábrica de calçado: "Trabalhava fora, mas bordava sempre nos tempos livres, até quando estava a namorar à semana". Nessa altura, não vendia, mas bordava para uma senhora que lhe oferecia o tecido. A necessidade fez com que trabalhasse durante o dia na fábrica e à noite se dedicasse afincadamente ao ofício dos bordados. "Tinha noites que nem à cama ia porque precisava fazer o trabalho". Chegou a ter uma loja só de bordados, mas encerrou-a, pois não podia estar permanentemente no local. Hoje tem 12 bordadeiras a trabalhar com ela, 10 do concelho e duas de fora. Cada peça passa por duas ou três bordadeiras. "As vendas caíram muito porque as pessoas querem as linhas direitas" e acham os bordados tradicionais fora de moda, mas ela acha que a razão é por eles darem mais trabalho a lavar e a passar a ferro.

Domingos iniciou-se aos 11 anos na arte de entalhador. Depois de terminar o 6.º ano, deixou os estudos e foi aprender uma profissão. Sem ninguém na família ligado a uma arte, tornou-se aprendiz de marceneiro e cedo descobriu o seu fascínio pelo entalhar da madeira. "Em Paços de Ferreira, as pessoas parecem que já nascem no meio do mundo da madeira e das mobílias. E eu ainda tinha jeito para o desenho". Talvez, por isso, sempre que tinha oportunidade agarrava num pedaço de madeira e ia para perto dos entalhadores na empresa onde trabalhava. Nessa altura, apercebendo-se do seu talento, o chefe comprou-lhe um *kit* de ferramenta e pô-lo a trabalhar em tempo integral nessa arte. Tem agora 42 anos e, em 2007, quando ficou desempregado, começou a dedicar-se integralmente à criação de peças de madeira entalhada. Desde o início juntou-se à Cooperativa, embora reconheça que os resultados ainda não são muitos no seu caso, talvez "porque as minhas peças são maiores e mais caras e isso faz com que as pessoas não as procurem tanto" (...) E "a crise não ajuda".

Nessa síntese, fica clara a origem popular de uma boa parte do artesanato representado pela Cooperativa,¹⁰ o papel importante que ele representou tanto na economia doméstica quanto na realização pessoal dos artesãos e, ainda, a consciência dos riscos que a actividade encerra hoje em dia.

2.3. As organizações de solidariedade institucionalizada

A nova economia social em Portugal, para usar uma expressão tomada de Amaro (2009), tem-se beneficiado de importantes apoios institucionais, designadamente os concedidos pelo Estado Português e pela União Europeia. Um e outra têm

⁹ Os testemunhos estão disponíveis em <http://lousoficios.meshfriends.com/mysite/?page=3914>.

¹⁰ Da cooperativa fazem também parte artesãos que trabalham em artes menos acessíveis às camadas populares (como a joalheria e o design) ou em que o artesão procura responder directamente aos gostos dos consumidores urbanos, inovando relativamente aos padrões tradicionais da arte popular.

vindo, progressivamente, a reconhecer a utilidade pública das iniciativas do terceiro sector e do sector social e cooperativo expressa na capacidade de produzir respostas para alguns problemas com que se debatem as sociedades contemporâneas. Essas lacunas estatais seriam os serviços de proximidade para satisfação de necessidades que o mercado não satisfaz, a geração de emprego e rendimento para pessoas que o mercado rejeita e geração de riqueza, por meio da mobilização e qualificação de recursos locais.

A importância política desse reconhecimento e apoio é enorme, tendo em conta a marginalidade das situações e das respostas em relação aos padrões dominantes do que é económico e do que é a intervenção do Estado. Dada a falência das políticas públicas tradicionais para enfrentar os problemas acima, o Estado apoia e apoia-se no social (nas iniciativas brotando da sociedade civil que não se revestem da natureza de iniciativas empresariais) e nas economias alternativas ao capitalismo de mercado (economias populares e economia solidária) para obter melhores resultados e, desse modo, se legitimar. Ademais, mesmo antes de se tornar uma realidade pujante em Portugal, a Economia Solidária já entrou no discurso político corrente e é usada por muitos dos seus agentes mais destacados como uma fórmula mágica, capaz de estimular as populações mais marginalizadas a resolverem os seus próprios problemas.

As iniciativas de que nos ocupamos suscitam também a adesão e o apoio de uma sociedade civil (por vezes, até mesmo para o impulso inicial) mais politizada e crítica de um sistema que não só não consegue assegurar as necessidades sociais de natureza mais elementar como, visivelmente, marginaliza e exclui camadas crescentes da população. Cuidando dos aspectos organizativos dos empreendimentos, da sua sustentabilidade e da articulação em rede com outros empreendimentos que possam complementar e reforçar o seu potencial alternativo, as organizações da sociedade civil participam igualmente desse processo de institucionalização.

No contexto europeu, diferentemente porventura do que acontece no contexto latino-americano, a dimensão institucional da economia social tornou-se constitutiva dos próprios empreendimentos. Há, no entanto, que analisar com cuidado os efeitos da institucionalização. Sabe-se como certos contextos políticos se mostram particularmente favoráveis ao reconhecimento e apoio da Economia Solidária. O que se mostra decisivo, entretanto, é saber se com isso essa nova modalidade sairá ganhando ou não.

Pela sua exemplaridade, no contexto português, o caso dos Açores merece ser referido a esse propósito. Naquele arquipélago, a Economia Solidária parece ter encontrado um ambiente político particularmente favorável à sua institucionalização. No final dos anos 1980, em localidades onde existiam sérios problemas de pobreza e de exclusão social, as respostas convencionais de tipo assistencialista mostraram ser deficientes e ineficazes. Mesmo a adoção de uma nova estratégia baseada na formação de competências falhou, pois findo o processo de formação as pessoas voltaram à situação anterior. Foi então que se decidiu criar actividades económicas com o objectivo de ajudar e inserir essas pessoas, sob o princípio da solidariedade. As instituições de solidariedade social multiplicam os Centros de Economia Solidária, feiras transregionais de economia social sucedem-se desde há quase dez anos, um Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico, envolvendo a Madeira, os Açores, as Canárias e Cabo Verde, foi apadrinhado pelos governos regionais autónomos.

Com base nessa experiência, Rogério Amaro defende que se está perante uma modalidade bem específica de Economia Solidária – que designa de "versão da Macaronésia"¹¹. Ela caracterizar-se-ia por uma lógica sistémica da solidariedade,

¹¹ Compreende a Região Autónoma das Canárias (Espanha), a Região Autónoma da Madeira (Portugal) e a República de Cabo Verde.

no sentido em que abrange todas as expressões da vida e uma grande variedade de dimensões nas relações humanas – económicas, sociais, culturais, ambientais, territoriais, científicas e políticas (Amaro, 2009). No caso da relação com o Estado, a virtualidade desta experiência – segundo o mesmo autor – resulta do facto de ele assumir o papel de parceiro e não de tutor. Existiria, assim, uma *solidariedade política* entre os actores internos da Economia Solidária (segundo o princípio da gestão democrática), mas também "entre actores-parceiros co-responsáveis pela resolução dos problemas do mundo do século XXI, ou seja, a sociedade civil, o Estado e as empresas, para além dos organismos internacionais" (Amaro, *ibid.*).

Distintas desse caso em que se combina uma actividade económica autogestionária com uma forte ajuda do Estado, existem outras modalidades de combinação solidária da sociedade civil com o Estado, em que a componente autogestionária dos empreendimentos é muito reduzida.

Duas dessas outras modalidades merecem especial referência, pela sua difusão: as *Cooperativas de Solidariedade Social* para prestação de serviços sociais e as *Empresas de inserção* promovidas por ONGs e fortemente apoiadas pelo Estado (por intermédio do serviço nacional de emprego), com vista a integrar desempregados de longa duração.

No primeiro caso, a iniciativa parte da sociedade civil e congrega profissionais e familiares de pessoas dependentes ou portadoras de deficiência física ou mental e visa prestar serviços que o Estado não assegura. O estatuto de cooperativa é, em geral, preferido ao de mera associação por razões pragmáticas relacionadas com os benefícios fiscais e outras regalias que esse estatuto permite e não tanto por uma preocupação com a natureza autogestionária da organização, sobretudo tendo-se em conta que os beneficiários dos serviços raramente são cooperadores.

No segundo caso, as *Empresas de Inserção* ilustram o modo como as políticas públicas de emprego apoiam organizações não-governamentais que promovem a inserção de públicos dificilmente empregáveis no mercado de trabalho. O programa foi criado em 1998 com o objectivo de promover a aquisição de competências pessoais, sociais e profissionais para o exercício de uma actividade profissional e, simultaneamente, a "estimular o desenvolvimento sócio-local através da criação de empregos em actividades económicas dirigidas a necessidades sociais por satisfazer" (IEFP, 2004; e também em IEFP, 2001). Os destinatários são desempregados de longa duração e outros desempregados em situação de desfavorecimento face ao mercado de trabalho.

Uma observação crítica desse programa não pode deixar de sublinhar, em primeiro lugar, o facto de os trabalhadores de uma Empresa de Inserção não terem qualquer participação na gestão da empresa em que trabalham e de esta funcionar para um mercado protegido (os bens e serviços produzidos destinam-se maioritariamente – quando não, exclusivamente – aos próprios promotores ou a entidades públicas). Em segundo lugar, verifica-se que a dependência financeira dessas empresas face ao Estado obriga a enfrentar um conjunto de *obstáculos burocráticos* que dificultam a gestão (vg. no controle de pagamentos e verificações de investimentos ou na selecção dos trabalhadores) e resulta em deficiências mais ou menos graves no acompanhamento pessoal, na orientação profissional ou na consultoria (técnica, fiscal e de gestão), dada a insuficiência de recursos humanos ou financeiros dos Centros de Emprego (Hespanha *et al.* 2007).

Esses problemas não se podem dissociar da condição débil dos públicos desfavorecidos – da sua relativa marginalização – e da fragilidade das instituições de protecção social em Portugal. Os públicos desfavorecidos, sejam eles beneficiários dos serviços prestados pelas organizações da Economia Social ou os trabalhadores das Empresas de Inserção, são frequentemente mal compreendidos

quer pelas políticas públicas quer pela acção social das instituições. Torna-se tão necessário, por isso, compreender as aparentes limitações da participação desses públicos em iniciativas de carácter empresarial ou a dificuldade de organizar e satisfazer os consumidores de serviços. No primeiro caso, para poder actuar de uma forma que não induza as pessoas nem a uma dependência paralisante face aos promotores nem a uma desistência precoce e culpabilizante face às dificuldades de socialização nos novos contextos de trabalho. No segundo caso, para poder actuar de uma forma que fomente as relações de solidariedade em vez da competição cega por serviços e que responda às necessidades mais prementes sentidas por essa população

CONCLUSÃO

Quando se aborda o universo do microempreendedorismo, fica clara a existência de situações que variam ao longo de um *continuum* que vai das manifestações mais típicas de economia popular às manifestações mais distantes dela e mais próximas da economia capitalista de mercado. Daqui resulta uma primeira tipologia do microempreendedorismo que distingue as variantes "popular", "individualista" e "protocapitalista". Fica igualmente clara a existência de continuidades entre os empreendimentos populares clássicos e os empreendimentos solidários, o que permite considerar também as variantes "popular", "associativa" e "solidária".

O mais importante é ter em conta que essas variações decorrem de um processo de mudança que designamos de metamorfose das economias populares e que resulta, ora da capacidade incluyente do capital relativamente às formas que lhe são estranhas (Emmanuel, 1962; Amin, 1973; Amin e Vergopoulos, 1974), ora da força utópica da cooperação e da solidariedade como meios de garantir a sobrevivência e de viver melhor. Simultaneamente esse processo é também um fenómeno de transformação social e de resistência em que os produtores autónomos tentam resistir à proletarianização, tanto quanto os produtores que têm de vender o seu trabalho para sobreviver se agarram às oportunidades de escapar da dependência a que foram sujeitos. Para muitos dos microempreendedores oriundos das classes populares, montar um negócio, trabalhar por conta própria, é valorizado, antes de mais, como uma forma de escapar ao despotismo dos patrões. Para outros, é claramente uma forma de se manterem independentes.

Os casos com que ilustramos essa variedade de formas e de lógicas de acção do microempreendedorismo permitiram captar a complexidade das situações e o modo como em cada uma delas se combinam de uma forma nem sempre clara os factores de competição e os factores de cooperação, a vontade de arriscar e o agir pelo seguro, a atracção pelo desconhecido e o respeito pelas regras da comunidade, enfim, o individual e o colectivo.

Numa sociedade como a portuguesa, em que a modernização da economia e das instituições chegou tarde e se deu a par de outros macroprocessos sociais como a industrialização, a urbanização e a globalização, as mudanças foram muito rápidas e profundas. Em pouco mais de duas gerações, muitas pessoas puderam beneficiar-se dessas mudanças, mudando-se para as cidades, emigrando para o estrangeiro, trocando a agricultura por um emprego na fábrica ou em um escritório. As políticas públicas, combinadas com as ajudas europeias, criaram muitas oportunidades para melhorar de vida, permitiram dar melhor educação aos filhos, ter acesso à formação profissional, a cuidados de saúde gratuitos e a subsídio de desemprego. Mais seguras, as pessoas são agora tentadas a arriscar

e a aproveitar oportunidades. A necessidade de satisfazer níveis de consumo crescentes encontrou resposta no crédito fácil e a atitude empreendedora foi premiada com benefícios tentadores.

Não se admira, portanto, que muitos trabalhadores vejam essas mudanças com esperança e tendam a desvalorizar o seu lado negativo, mesmo na forma de desemprego, de precaridade laboral, de endividamento ou outras, pela comparação com as suas próprias vivências em períodos anteriores de elevadas carências.

Talvez seja essa a razão que melhor permita compreender a ausência no discurso de muitos microempreendedores oriundos das classes populares de uma preferência explícita pelos empreendimentos colectivos. O colectivo, nesses casos, tem uma expressão reduzida, mas ainda assim reveladora de uma consciência e de uma prática não estritamente individualista: valorização dos recursos disponíveis nas redes de proximidade, consciência da interdependência, partilha de resultados.

REFERÊNCIAS

- AMARO, R. 2009. A Economia solidária da Macaronésia - um novo conceito. *Revista de Economía Solidária*, 1: 11-28.
- AMIN, S. 1973. *Le Développement Inégal*. Paris, Éditions de Minuit, 314 p.
- _____, S.; VERGOPOULOS, K. (eds.) 1974. *La Question paysanne et le capitalisme*. Paris, Éditions Anthropos, IDEP, 220 p.
- CARVALHO, A. 1984. *Os pequenos e médios agricultores e a política agrária no período 1960-1975. Perspectivas de desenvolvimento da agricultura*. Oeiras, Fundação Calouste Gulbenkian de Ciência, Centro de Estudos de Economia Agrária, 423 p.
- CARMO, P. 2009. Doutorada abre as portas do Jardim. *Diário de Coimbra*.
- DIÁRIO DE COIMBRA. 2009. O Mercado solidário da Granja do Ulmeiro.
- EMMANUEL, A.; BETTELHEIM, C. 1962. Échange inégal et politique de développement. *Problèmes de planification*, 2, Paris, Sorbonne, Centre d'Étude de Planification Socialiste.
- FREIRE, J. 1995. *O Trabalho Independente em Portugal*. Lisboa, Centro de Investigação e Estudos de Sociologia, 181 p.
- HESPANHA, P. 1984. "Marx contra os Camponeses?", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 13: 86-89.
- _____, P. 1999. The Portuguese Late Modernization and the Complexities of Inclusion through Work. In: J. LIND e I. MOLLER (eds.), *Inclusion and Exclusion: Unemployment and Non-standard Employment in Europe*. Aldershot, Ashgate, p. 63-88.
- _____, P. 2009a. Microempreendedurismo. In: A. D. CATTANI; J.-L. CORAGGIO; J.-L. LAVILLE (orgs), *Diccionario de la Otra Economía*. Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento, p. 259-267.
- _____, P. 2009b. Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84: 49-64.

_____, P.; CALEIRAS, J.; PESSOA, S.; PACHECO, V. 2007. *É o (Des)emprego fonte de pobreza?* Porto, REAPN, 309 p.

IEFP. 2001. *Mercado social de emprego. Empresas de Inserção. Avaliação e diagnóstico.* Lisboa, IEF, 54 p.

IEFP. 2004. *Mercado Social de Emprego. Os programas e medidas.* Disponível em http://portal.iefp.pt/portal/page?_pageid=277,145926&_dad=gov_portal_iefp&_schema=GOV_PORTAL_IEFP. Acesso em: 12/09/2009

MACPHERSON, C. 1972. *The Political Theory of Possessive Individualism. Hobbes to Locke.* Oxford, Oxford University Press, 310 p.

POPKIN, S. 1979. *The Rational Peasant.* Berkeley, University of California Press, 306 p.

PORTELA, J.; HESPANHA, P.; NOGUEIRA, C.; TEIXEIRA, M.; BAPTISTA, A. 2008. *Microempreeendedorismo em Portugal. Experiências e perspectivas.* Lisboa, INSCOOP, 272 p.

SANTOS, B. 1993. *Portugal. Um retrato singular.* Porto, Afrontamento, 636 p.

SCOTT, J. 1976. *The Moral Economy of the Peasant.* New Haven, Yale University Press, 246 p.

SILVA, J. 2009. *Economia solidária e mercado.* Dissertação de mestrado. Lisboa. Universidade Lusíada, 167 p.

SILVA, S. 2009. *Economia solidária e solidariedade.* Dissertação de mestrado. Lisboa. Universidade Lusíada, 163 p.