

## Economia Solidária: competição ou transformação no mercado?

Solidarity Economy: Competition or transformation in the market?

Felipe Vella Pateo<sup>1</sup>  
felipe.pateo@gmail.com

---

**Resumo.** A partir de uma breve delimitação das características fundamentais dos empreendimentos de economia solidária, o presente artigo visa estudar, a partir de uma abordagem teórica, a capacidade desses de manterem suas características intrínsecas e sobreviverem à competição no mercado. Nesse sentido, procuramos estudar o impacto das relações estabelecidas com o mercado para a estruturação interna dos empreendimentos e também o impacto da existência desses empreendimentos sobre a forma como configuram-se os mercados, abordando a temática do comércio justo e solidário. Concluímos pela existência de uma série de tendências de mudanças nos mecanismos de funcionamento de alguns mercados que podem ser aproveitadas e impulsionadas pelos empreendimentos solidários na sua luta pela sobrevivência.

**Palavras-chave:** economia solidária, comércio justo, mercado.

**Abstract.** Beginning by setting down the fundamental characteristics of the solidarity economy enterprise, the present article seeks to study, from a theoretical point of view, their capacity of maintenance of their intrinsic characteristics while surviving the market competition. Therefore, we study the impact of market relations on the internal organization of solidarity enterprises and also the impact of these enterprises on the ways that market are configured, addressing the issue of fair-trade. We conclude for the existence of a tendency of changes on some market mechanisms that can be fostered by solidarity enterprises and by which they can take advantage on the struggle for survival.

**Key words:** solidarity economy, fair trade, market.

---

### Introdução

O fenômeno da recente emergência e multiplicação de empreendimentos de economia solidária (EES) em toda a América Latina vem acompanhado da emergência de um fértil campo de pesquisa interdisciplinar sobre o tema. No entanto, uma das questões em aberto a respeito desse fenômeno desde pelo menos 1900 (primeira edição do livro *Reforma ou Revolução* (2007) escrito por Rosa Luxemburgo) diz respeito à possibilidade de sobrevivência

de empreendimentos organizados de forma democrática dentro do sistema capitalista.

O dilema colocado por ela e por outros autores (a partir dos quais Singer, 2000, o apelidou de Webb-Bernstein-Luxemburgo) diz que as cooperativas, ao entrarem em contato com as pressões do mercado capitalista, tenderiam a ou degenerar-se, transformando-se em empresas capitalistas, ou irem à falência, por recusarem-se à auto exploração.

Neste trabalho, abordamos o tema a partir de um diálogo dos autores da economia solidária

---

<sup>1</sup> Universidade de São Paulo. Rua do Anfitheatro, 181, 05508-060, São Paulo, SP, Brasil.

(especialmente aqueles que utilizam o marco teórico da sociologia econômica) com autores das correntes da nova sociologia econômica, utilizando também a contribuição de Stefano Zamagni, que procurou provar a possibilidade de sobrevivência de EES no mercado ao mesmo tempo em que a coloca como uma condição para transformar esse próprio mercado.

Antes de prosseguirmos, faz-se necessário um breve esforço de delimitação do ator econômico que estamos estudando (e da matriz teórica que o define), o empreendimento econômico solidário (EES), conceito construído no âmbito do Sistema de Informações de Economia Solidária (SIES) (MTE, 2007) para designar organizações supra-familiares, de caráter permanente, que podem ter ou não registro legal e nas quais a gestão e a distribuição dos resultados sejam feitas de forma coletiva.

Esse conjunto de características concretas costuma ser teoricamente definido a partir de matrizes diferentes, enquanto Singer (2000), por exemplo, usa o conceito Marxista de modos de produção. Outra abordagem é baseada em Polanyi (2000), que enfatiza o processo de construção histórica da sociedade de “mercado total” a partir da subordinação à lógica mercantil de outras formas de institucionalização do econômico<sup>2</sup> como a redistribuição (calcada na centralização), a reciprocidade (facilitada pela simetria) e a domesticidade (baseada na autarquia). Dessa forma, em vez de a economia estar imersa nas relações sociais, são as relações sociais que estão imersas no sistema econômico.

Alguns autores que se baseiam em Polanyi costumam diferenciar os empreendimentos de economia solidária pelo seu elemento de reciprocidade (caracterizadas por gestão e venda comunal do trabalho) como uma das categorias do setor informal da economia (Quijano, 1998). Coraggio (2007a) segue uma linha de análise parecida: partindo da observação da realidade da economia dos setores populares, ele analisa as formas de institucionalização do econômico proposta por Polanyi e elabora propostas de como a economia social e solidária podem contribuir para a reinstitucionalização da economia em cada um desses princípios.

França-Filho (2007) resgata especialmente a interpretação que Laville faz dos diferentes

princípios do comportamento econômico que, rearranjados na modernidade, tornam-se: (a) economia mercantil fundada no princípio do mercado autorregulado marcada pela impessoalidade e comportamento utilitário; (b) economia não-mercantil fundada no princípio da redistribuição marcada pela verticalidade da relação de troca e caráter obrigatório; (c) economia não-monetária fundada no princípio da reciprocidade, com uma relação de troca orientada pela lógica da dádiva. Esse é o contexto a partir do qual a economia solidária pode ser pensada como: (a) uma projeção ao nível micro ou meso-social da economia plural; (b) uma articulação inédita entre as três formas de economia, inventando outra forma de definir o econômico; (c) modos de gestão de diferentes lógicas em tensão nas dinâmicas organizativas.

Sendo Polanyi um autor referencial para toda uma corrente de teóricos da economia solidária (Lisboa, 2008), é fundamental refletir sobre a crítica feita por Granovetter (1985) segundo a qual o nível de imersão da economia nas sociedades tradicionais é menor do que o proposto por Polanyi e não mudou tanto até hoje, ou seja, a economia continua sendo imersa na sociedade, e não funciona como um campo autônomo.

A questão que emerge é muito bem formulada por Lévesque (2007, p. 57): “então, se a economia é social de ponta a ponta, onde se situa o problema? Por que alguns falam de economia social e solidária [...]?” A sua resposta está na constatação de que a imersão social da economia contemporânea “é instrumentalizada a favor de uma economia totalmente capitalista e submetida ao curto prazo” (Lévesque, 2007, p. 58).

Lisboa (2008 p. 10) afirma que “para K. Polanyi a verdadeira crítica à sociedade de mercado não é pelo fato dela se basear na economia, mas de sua economia se fundar no auto-interesse”. Coraggio (2007a), por sua vez, percebeu que na segunda edição do duplo movimento proposto por Polanyi<sup>3</sup>, a que estaria por ocorrer agora, a reabsorção da economia na sociedade só faz sentido com a transformação dessa última. Nesse sentido, Lisboa (2008) e Coraggio (2007a) parecem convergir com Lévesque ao deslocar o foco da questão da autonomização da esfera da economia para o con-

<sup>2</sup> O conceito de “institucionalização do econômico” em Polanyi é bastante debatido em Serva (1996) e é usado de forma semelhante à deste trabalho por Coraggio (2007a).

<sup>3</sup> O primeiro duplo movimento teria sido a reação socialdemocrata e do socialismo estatista ao *laissez-faire*, que foi encerrado com a nova onda de globalização, que por sua vez demanda uma segunda edição desse duplo movimento.

teúdo intrínseco dessa esfera e da sociedade a qual está relacionada.

Outra possível resposta é a de Bruni e Zamagni (2010). Eles rejeitam que os mercados sejam, por natureza, a causa de graves injustiças, e concebem a experiência da sociabilidade humana e da reciprocidade no interior da vida econômica normal por meio da perspectiva da economia civil, uma economia pré-existente à formulação do utilitarismo e do “não-tuismo”<sup>4</sup>. Ela remonta aos autores italianos da época de renascença, mas também se encontra nas raízes da própria economia política inglesa, especialmente no princípio da simpatia, de Smith.

Dessa forma, Bruni e Zamagni (2010) constroem outro entendimento a respeito dos princípios da troca de equivalentes, da redistribuição e da reciprocidade, em que a peculiaridade é considerar os dois primeiros não como formas alternativas de regulação das relações humanas, mas expressões diferentes do princípio da reciprocidade que é o fundamento da convivência civil.

O desafio é, então, o de permitir a coexistência desses três princípios reguladores dentro do mesmo sistema social. Isso porque, para Bruni e Zamagni (2010, p. 156), a reciprocidade está no fundamento de todas as atividades duradouras (que não poderiam ser o resultado de uma soma de interesses), como o são as empresas. Por isso, a questão não deve ser problematizada em termos de escolha de um princípio ou de um outro, já que uma economia humanizadora precisa de ambos.

Para sua afirmação, a reciprocidade seria também dependente da abertura de espaço para outros tipos de empresas no mercado, para que possa efetivar-se um mercado plural em que coexistam práticas da sociabilidade e da relacionalidade.

Esses outros tipos seriam especialmente dois: as empresas sociais (das quais a cooperativa é a tipificação mais comum) e as empresas civis (representadas pelas cooperativas sociais). Para Bruni e Zamagni (2010, p. 68), a diferença é que

*enquanto as empresas sociais agem, por assim dizer, do lado da oferta, atuando de modo a “humanizar” a produção (demonstrando-se capazes não só de organizar de modo democrático o processo produtivo mas também de garantir que nisso sejam*

*respeitados os parâmetros de equidade), as empresas civis atuam também do lado da demanda, permitindo que esta se estruture e organize para dialogar de modo autônomo com os sujeitos do lado da oferta...*

Ambos os conceitos se encaixam na categoria de empreendimento econômico solidário, sendo que a empresa civil pode ser considerada um tipo específico de EES. Outra demarcação importante é considerarmos que, dado o fato de que consideram as cooperativas a tipificação mais comum da empresa social, consideraremos as elaborações de Zamagni e Zamagni (2010) a respeito delas como válidas para o que considera empresas sociais e, por conseguinte, para o que consideramos EESs. Dessa forma, daqui para frente consideramos EES, empresa social e cooperativa, da forma como são usados por Zamagni, como indistinguíveis.

Para Zamagni e Zamagni (2010) a diferença entre as cooperativas e as empresas convencionais é a de ser um agente econômico que combina associacionismo (pessoas se juntam com uma motivação social e necessidades diferentes, geralmente ligadas a sociedades de ajuda mútua) e empreendedorismo (formam uma organização estável da atividade produtiva dirigida ao mercado, geralmente ligado a empresas capitalistas). Dessa forma, a mutualidade é uma interpretação específica do princípio da reciprocidade, praticado pelo membro da cooperativa.

A partir destas breves definições e esclarecimentos conceituais, revisitaremos a pergunta colocada por Bruni e Zamagni (2010, p. 174): “Em economias de mercado como as que conhecemos hoje, é possível que organizações cujo *modus operandi* se baseie no princípio da reciprocidade consigam não apenas nascer, mas também durar no tempo?”.

## **A sobrevivência dos empreendimentos solidários no mercado capitalista**

Antes de responder a pergunta de forma específica para os empreendimentos solidários, precisamos entender quais são as diferentes explicações a respeito das condições de sobrevivência das organizações econômicas,

<sup>4</sup> “Não-tuismo” é uma tradução aproximada para o termo *non-tuism*, cunhado por Wicksteed (1933) para designar a “falta de interesse” a respeito dos interesses daqueles com quem se interage economicamente, uma espécie de comportamento que seria nem egoísta nem altruísta.

consideradas, de uma forma geral, na economia de mercado. A resposta típica da economia neoclássica baseia-se na eficiência por meio da maximização do lucro. A firma então é reduzida a uma função de produção em que se maximiza a produtividade marginal dos insumos capital e trabalho e que compete com outras em um mercado composto por indivíduos que manifestam a sua escolha e preferência (auto-interessadas).

Nesse registro, as cooperativas diferenciam-se por sua função de produção ter como objetivo final a maximização da renda por unidade de trabalho (Ward *in* Zamagni e Zamagni, 2010), o que as levaria a algumas respostas contraditórias a mudanças externas nos preços dos produtos e dos insumos (ocasionadas por disfunções nas curvas de oferta da cooperativa) e problemas de sub-investimento e subcapitalização.

Zamagni e Zamagni (2010) rebatem essas críticas propondo que, para que a comparação seja feita de forma equitativa, se assuma também mercados completos e perfeitos para as cooperativas, o que implica assumir a existência de um mercado para direitos de filiação nas cooperativas.

Ainda assim, concordamos com Williamson (1985), para quem, pelo fato de a teoria neoclássica tratar as firmas e os mercados como caixas-pretas, ela não é adequada para elaborar uma comparação entre diferentes formas de produzir.

Para Williamson (1985), a criação de hierarquias (onde há possibilidade do exercício da autoridade) como fator de eficiência (formando firmas) contrapõe-se à alternativa possível de organização ou governança das transações econômicas pelo mercado. A razão da sobrevivência de uma dessas formas seria a sua eficiência na capacidade de economizar custos de transação (Williamson, 1985, p. 42).

Para comprovar a necessidade da hierarquia na firma, Williamson (1985) busca comparar seis formas de produzir tomando como um de seus pressupostos o fato de que os trabalhadores com propensão a diferentes formas de produzir estariam distribuídos aleatoriamente entre unidades produtivas.

Em discordância, Zamagni e Zamagni (2010) propõem que, para uma análise mais adequada da performance da cooperativa, é importante saber a estrutura motivacional das pessoas que a compõem. Dessa forma, a função de utilidade do sócio cooperado deveria incluir um parâmetro que medisse o peso atri-

buído à independência pessoal, contemplando a gratificação proporcionada por trabalhar em uma empresa que ele controla.

Então, seria possível contrabalancear problemas como o da atitude de “caronista”, segundo a qual faltam incentivos para que o sócio cooperado dê sua contribuição individual para o volume do produto, e o problema da tirania da maioria, que é maior nas cooperativas por haver muito mais custos em um trabalhador que forme parte de uma minoria tiranizada sair de uma cooperativa do que há em um acionista sair de uma firma (Zamagni e Zamagni, 2010).

Ainda assim, podemos continuar a análise assumindo os pressupostos de Williamson (1985), que elenca duas formas de produzir que apresentam características de EES: o “cada um por si coletivo”, em que os trabalhadores utilizam o mesmo local de trabalho, mas cada um é responsável pela venda da sua produção (caso próximo ao de empreendimentos formados por artesãos associados, cooperativas de agricultores familiares e de catadores de materiais recicláveis); e os grupos de pares, em que a propriedade coletiva e a remuneração são feitas de acordo com a produção média do grupo e as decisões são tomadas de forma democrática (correspondem aos casos de cooperativas de produção, como fábricas recuperadas pelos trabalhadores, assentamentos rurais em que a produção é coletiva, entre outros).

Todas as formas são analisadas por meio de uma série de critérios que dizem respeito à eficiência na economia de custos de transação, por meio dos quais se chega à seguinte avaliação, por ordem crescente de eficiência: “cada um por si coletivo” < putting-out = produção federada < contratação interna < grupo de pares < relação de autoridade.

Se prosseguirmos comparando os dois modos mais eficientes (sem discordar das notas atribuídas por Williamson) percebemos que o grupo de pares só perde para a firma convencional nos quesitos atribuição de tarefas e atribuição de lideranças, mas ganha no quesito de inovação local, de forma que é mais eficiente nos ramos em que a eficiência na inovação for mais importante do que a eficiência na atribuição.

No caso da produção de *software* livre, por exemplo, podemos inferir que quando um grupo de pessoas desejar assumi-la com objetivos econômicos, a produção cooperativa seria mais eficiente por depender fortemente da inovação local (do papel criativo de cada

programador) e não haver grande necessidade de atribuição coordenada de tarefas como evidencia o sucesso da produção colaborativa não dirigida ao mercado (Benkler, 2006).

Nesses casos, combinam-se o princípio do associacionismo ou da reciprocidade exercidos da forma inovadora descrita por Benkler para a produção não mercantil (2006) às formas de empreendedorismo com motivação idealista (Bruni e Zamagni, 2010). Efetivamente, existe hoje no Brasil uma rede de cooperativas de *software* livre compostas por quatro cooperativas de três regiões do país<sup>5</sup>.

Prosseguindo à análise de Williamson, podemos questionar a atribuição às cooperativas e firmas convencionais um desempenho igualmente ruim no que se refere a incentivos. Pois é o próprio autor que defende que, nos casos em que os trabalhadores sejam ativos humanos com alto grau de especificidade e seu desempenho no trabalho não puder ser medido separadamente, a firma dedicar-se-á a que os empregados encampem seus propósitos. Para isso, será importante a sensação de que a gerência e os trabalhadores estão no mesmo barco para o que contribuem práticas igualitaristas (Williamson, 1985, p. 257).

Pelo menos nesses casos específicos, fica óbvia a vantagem natural das cooperativas em termos de incentivos, relativizando-se o papel absoluto da hierarquia como geradora de eficiência. Granovetter (1985) expande essa desvalorização do papel da hierarquia para as empresas em geral, a partir da crítica à concepção de Williamson do mercado como estado de natureza subsocializado e da firma como Estado absoluto supersocializado. Granovetter (2005) aponta conexões entre a qualidade das relações sociais entre os trabalhadores e produtividade da firma e a possibilidade de implementação de outros sistemas de controle que não a vigilância ou o pagamento de recompensas/incentivos.

Aí aparecem os sistemas de lealdade e de identificação com a firma e a importância da legitimidade (maior que a dos incentivos) para que os funcionários obedeçam às ordens dadas. Uma das formas de conseguir essa legitimidade e o consentimento dos subordinados seria justamente a participação no planejamento e na formulação das políticas da em-

presa, mesmo que não seja sua responsabilidade. Dessa forma, a firma aparece como uma comunidade social em que a governança é um processo político.

Seja para economizar custos de transação em casos em que os trabalhadores sejam ativos altamente específicos, seja como implementação de um sistema de controle baseado na legitimidade e consentimento, as estratégias de permissão de um maior controle operacional dos trabalhadores sobre o processo de trabalho aparecem como forma de elevar os níveis de produtividade da empresa. Isso desencadeia duas questões: qual o impacto sobre os trabalhadores? O que elas têm a ver com as práticas da economia solidária?

DiMaggio<sup>6</sup> (2003) aponta que de um lado os críticos podem ter razão ao caracterizar essas práticas como hiper-fordismo obscurecido pela linguagem participativa que resulta em um trabalho mais intensivo e estressante pelo acúmulo de funções (supervisão, responsabilidade, disciplina) sem aumento paralelo na compensação ou na segurança. Por outro lado, os críticos não perceberiam o grau de autonomia relativa existente no grupo de trabalho, dado que os times podem escolher, dentre parâmetros amplos, as ferramentas, serviços e insumos necessários para executar uma tarefa.

O autor não toma uma posição a respeito de a nova flexibilidade ser liberadora ou aprisionadora, dado que o aspecto que prevalecerá dependerá das condições políticas e sociais específicas do local de trabalho. Novaes e Dagnino (2010), sob um registro bem diferente, também mostram que é difícil acessar os limites de cada proposta de participação, dado que as relações são conformadas pela luta entre capital e trabalho em cada local.

No entanto, eles buscam demarcar claramente a diferença, em relação a objetivos e à apropriação dos resultados, entre o “participacionismo” e a autogestão (entendida dentro do sistema capitalista como busca pela autogestão, a qual só seria efetivada plenamente em nível social). Dessa forma e de maneira não incoerente com o que vimos em Williamson e Granovetter, reforçam que no “participacionismo” a fábrica apropria-se do saber tácito e da subjetividade humana para aumentar as possibilidades de reprodução do capital no que

<sup>5</sup> Disponível em: <http://wiki.softwarelivre.org/Cooperativas/>.

<sup>6</sup> Paul DiMaggio pode ser considerado um dos autores de referência na linha mais convencional de “estudos organizacionais”.

constituir-se-ia em um ataque aos sintomas da alienação, mas não às suas causas.

Ocorrendo apenas em nível operacional, a participação adquiriria a forma de pseudo-participação, dado que no nível estratégico o controle da produção está nas mãos do capital financeiro. Trata-se, portanto, de uma estratégia gerencial consciente de prevenção contra a resistência operária.

A abordagem de Bernardo (2009) permite complexificar essa análise. Ele defende a existência de ciclos longos de mais-valia relativa, formados por ciclos de lutas de trabalhadores (fase de recessão do ciclo de Kondratiev) que, depois de derrotados, têm suas instituições assimiladas pelo capital (momentos de prosperidade nos ciclos de Kondratiev) por intermédio de uma remodelação nas condições gerais de produção que permite o aumento da produtividade e da extração da mais-valia relativa.

Dessa forma, é como resultado da assimilação do último ciclo de lutas (representado pela ocupação e pela tomada de controle de várias empresas, começando em 1967 na França, passando por experiências na Itália e em Portugal e culminando na Polônia, em 1980 e 1982, em que os trabalhadores teriam revelado aptidão para deliberar, decidir e controlar seus próprios passos) que “[...] a capacidade que haviam inicialmente revelado é aproveitada pelos capitalistas e serve-lhes para fundamentar um novo tipo de disciplina empresarial” (Bernardo, 2009, p. 480).

Como exemplos desse processo, podemos citar o caso da indústria de reciclagem dos EUA (Bartley, 2007); a visita da Polaroid à experiência de Corporação Cooperativa de Mondragón (Kasmir, 2007) ou a declaração do empresário Michael Haradom (Carvalho, 2010, p. 5), que, referindo-se a uma fase difícil de sua empresa, afirmou que “quando você tem gente na empresa que vem de movimentos sociais, por exemplo, nos quais se aprende que o interesse coletivo está acima dos individuais, não existe a chance de serem criados feudos como o que se criou aqui”. Na mesma matéria, encontrada em uma revista sobre gestão corporativa, reconhece-se a autogestão das fábricas no socialismo de mercado Iugoslavo como exemplo de organização do trabalho.

Se afastarmos uma perspectiva que opõe, como movimentos separados, a autogestão

dos trabalhadores e o “participacionismo” impulsionado por donos e gestores, e aproximarmos-os como duas faces de uma mesma moeda, chegamos a duas possíveis visões:

- uma segunda a qual a proposta de formação de cooperativas seria uma espécie de hiper-participacionismo, em que o controle dos trabalhadores sobre as questões operacionais é levado ao extremo da construção do próprio empreendimento enquanto o controle das decisões estratégicas da economia retém-se no capital financeiro. Pinto (2006, p. 54-57) registra esse tipo de crítica, também encontrado em Mondadore (2007) e Kasmir (2007);
- outra que reconhece um acúmulo crescente de competências por parte dos trabalhadores, sejam elas apropriadas pelo capital, sejam elas canalizadas em formas de organização dos próprios trabalhadores, tendências que podem reforçar-se (Singer, 1998) em uma primeira etapa de transição para além do capitalismo.

Essa segunda visão será advogada por Bruni e Zamagni (2010), ao defenderem que agentes virtuosos, atuando no mercado, podem contaminar agentes auto-interessados. Em primeiro lugar nega-se a identidade de mercados e de empresas como formas de controle, dado que as empresas têm estruturas normativas para assegurar a coordenação interna das decisões. Essas normas da empresa, por ser o local no qual se dá a maior parte da interação social, afetariam o mapa cognitivo e o caráter das pessoas muito mais que as normas de mercado.

Eles então argumentam (como Granovetter) que sob “os fenômenos crescentes e generalizados da assimetria de informação e contrato incompleto” e também devido à “natureza idiossincrática” do trabalho<sup>7</sup>, nem o mecanismo da coerção nem o mecanismo de incentivo trariam bons resultados para a empresa, mas o mecanismo de persuasão (correspondente à troca social) (Bruni e Zamagni, 2010, p. 178-180).

O mecanismo da persuasão funcionaria pelo prevailecimento da norma de equidade na empresa (o que então afeta cognitivamente o indivíduo e transforma suas disposições), e seria fundamental pela importância de motivar

<sup>7</sup> Note-se a similaridade com as condições especiais que em Williamson aparecem como dificuldade de medir o desempenho no trabalho e especificidade de ativos humanos.

os trabalhadores a disponibilizarem o seu conhecimento tácito (Zamagni e Zamagni, 2010).

Aparecendo a equidade como norma capaz de gerar eficiência no local de trabalho, “o agente virtuoso que atua num mercado que se apoia apenas no princípio da troca de equivalentes “prospera” porque faz aquilo que o mercado premia e valoriza, ainda que o motivo pelo qual o faça não seja a obtenção do prêmio” (Bruni e Zamagni, 2010, p. 176).

Dessa forma Zamagni busca demonstrar logicamente o que apontam autores como Cruz (2006) e Tauille (2002), para os quais a motivação é uma das vantagens comparativas das cooperativas em relação às empresas capitalistas, às quais se somariam as vantagens potenciais de formação de redes de intercooperação, as vantagens de competir no mercado de especialização flexível e a vantagem de ausência do lucro.

Zamagni e Zamagni (2010), no entanto, reconhecem que nem sempre as vantagens motivacionais são aproveitadas, tendo em vista que muitas vezes os gerentes de cooperativas tentam imitar a organização da corporação capitalista. Casos nos quais aparece a importância dos membros intrinsecamente motivados, “os primeiros a desempenharem a função de “sentinelas” da identidade e da qualidade ideal da organização, protestando quando ela entra em crise” (Bruni e Zamagni, 2010, p. 183).

Dessa forma, as cooperativas aproveitam a boa disposição do grupo inicialmente motivado de trabalhadores que podem influenciar cognitivamente os demais (que, ao perceberem que ações virtuosas lhes proporcionam benefícios, podem incorporar essa característica na sua disposição). Ademais, a prevalência da norma da equidade nas firmas acabaria por contaminar, com esses valores positivos, o mercado em que estão inseridas.

Podemos interpretar essa exposição à luz da teoria de March (1962), a respeito da empresa como coalizão política. Ele aponta, desde o ponto de vista da ciência política, o problema da definição de sistemas de conflito e unidades elementares e o fato de que se responde ao fato de que em muitos casos unidades elementares que compõem sistemas de conflito são em si mesmas sistemas de conflito sem se dar a relevância devida para as interações entre a resolução de conflitos dentro de um subsistema com a resolução de conflitos dentro do sistema maior.

É esse exatamente o caso das firmas, geralmente tratadas como unidades básicas de um

sistema de conflitos maior (como o mercado) a quem se atribui um objetivo superordenado de maximizar lucros no longo prazo, sem que se considere que a firma também é formada por unidades básicas: os indivíduos ou grupos de interesse.

Zamagni desenvolve muito bem as relações entre os indivíduos como unidades básicas que compõem a firma, mas a relação entre firma e mercado não aparece tão desenvolvida, ficando apenas a sugestão de que este último seria então contaminado pelos valores virtuosos.

Fligstein (2001) constrói outra forma de abordar as implicações das dinâmicas de mercado para a estruturação interna das firmas, o que considera uma das cinco questões teóricas fundamentais para definir o terreno da sociologia dos mercados na sociedade moderna.

Neste enquadramento (Bourdieu, 2005), a firma é um campo e espaço de conflitos cuja caracterização, apesar da relativa autonomia, apresenta bastante correlação com a posição no campo em que está imersa, o do mercado. Para Fligstein (2001), essa correlação aparece à medida que, em sendo o objetivo da firma a sobrevivência a partir da produção de um mundo estável, fazem-se necessários dois projetos de controle: a luta por poder a respeito de quem controla e como é organizada a firma; e a criação de um mercado em que incumbentes e desafiantes reconheçam os efeitos positivos de estabilização social das relações correntes entre as firmas.

O segundo projeto de controle condiciona o primeiro à medida que aqueles atores que podem afirmar-se capazes de estabilizar as relações da firma com seus principais competidores argumentam que a versão deles de como a firma deveria funcionar internamente é a causa do seu sucesso. Dessa forma, a concepção de controle que domina o mercado define como os líderes de firmas operam para estruturar a sua cultura corporativa (Fligstein, 2001).

Assim, para as grandes corporações americanas, uma concepção de controle dos mercados que funcionou mediante a reorganização financeira (fusões, desinvestimentos, compra de ações) levou a uma concepção interna de controle da firma que enfatiza o preço das ações como medida de eficiência, sendo que o condicionante para a realização dessas medidas não foram os fatos financeiros básicos, mas a construção cultural de uma percepção do que é firma.

Por mais que uma nova crise de lucratividade possa dar lugar a uma nova concepção de controle (Fligstein, 2001, p. 169), fica difícil enxergar nessa descrição de mundo o papel dos empreendimentos de economia solidária e a tendência proposta por Zamagni de que as instituições virtuosas construídas possam significar uma tendência à firma ser mais equânime, com capacidade de transformar os indivíduos e o funcionamento dos mercados.

### Expandindo a ideia de “construção social do mercado”

Hoffmann (2001a, p. 13) parte de uma definição de firma muito parecida com a de Fligstein, como organização baseada socialmente que busca objetivos subjetivos de sobrevivência e legitimidade, mas cuja especificidade é reconhecer efetivamente a importância da interação que as firmas têm com a sociedade.

Hoffman, (2001b, p. 149) critica Fligstein por apresentar uma abordagem monolítica dos campos, propondo que eles sejam vistos como um coletivo de atores altamente diversificado, com influência variada e complexa no comportamento da corporação. Dessa forma são incluídas no campo organizações da sociedade civil e movimentos sociais, como atores de relevância que fazem parte da configuração dos mercados e das próprias firmas.

De forma semelhante, Bartley (2007, p. 340) afirma que a análise de Fligstein pode ser apropriada para firmas imersas em domínios econômicos nos quais outros grupos são desorganizados, mas quando há conflitos sobre o impacto social ou ambiental dos negócios, firmas dificilmente são os únicos atores relevantes.

Para Abramovay *et al.* (2010), uma demonstração importante dessa capacidade das organizações da sociedade civil se inserirem na forma como mercados contemporâneos se organizam são mesas redondas de negociação nas quais se disputam as requisições ambientais que estão sendo incorporadas aos mercados.

Nesse sentido, Bartley (2007) estudou essas propostas de construção de sistemas de regulação do mercado e identificou duas explicações possíveis, uma segundo a qual se tratam de tentativas de as firmas, colaborativamente, enfrentar questões ligadas à reputação, informação e competição (a partir da demanda do consumidor). Tendo sido essa primeira linha considerada uma explicação insuficiente, a partir de seu estudo, ele desenvolve outra abordagem, que propõe que esses sistemas de

regulação reflitam acordos e projetos que surtem de conflitos envolvendo estados, ONGs e outros atores não mercantis. Ou seja, há uma construção política de instituições de mercado.

Fazemos aqui uma pequena digressão nesse debate para abordar a problemática discutida por Castoriadis (1983), que compara os rendimentos individuais de cada consumidor com cédulas eleitorais, de forma que rendimentos desiguais levam à existência de pessoas cujo “voto” tem um peso muito maior que o dos outros. Essa descrição da falta de democracia dos mercados geralmente é utilizada como argumento contra tentativas de alteração da sociedade baseadas no comportamento dos consumidores. No entanto, acreditamos que o processo descrito por Bartley (2007) remete exatamente a uma construção política que ultrapassa essa desigualdade de poder inerente ao “sistema político” do mercado consumidor. Isso porque o autor defende que o sistema FSC, por exemplo, não foi uma resposta à demanda do consumidor, mas sim o resultado da pressão de ONGs e fundações que organizaram ativamente grupos de compradores de um lado e de outro cooperavam tacitamente com grupos ambientalistas para pressionar revendedores por meio de protestos com repercussão midiática. Ou seja, trata-se de uma construção política na qual alguns atores extrapolam o poder de pressão que normalmente teriam como “meros consumidores” em um sistema marcado pela desigualdade.

Conroy (2001) estabelece um paralelo entre os sistemas de mesas redondas e os sistemas de certificação do comércio justo, apontando-os como casos de sucesso de *advocacy-led standard-setting processes*. Ele descreve como a Starbucks aceitou introduzir a venda de café certificado após ameaça feita por uma organização de ativistas sociais. Podemos utilizar a nomenclatura de Howard-Grenville *et al.* (2007) para afirmar que esses sistemas de certificação, do ponto de vista da empresa, são pontes entre campos, pois ao invés de tentar capturar a questão da certificação dentro de seu campo, estabelecendo elas mesmas os códigos ambientais aos quais a indústria deve seguir, as empresas participantes do FSC (por exemplo) dividem o estabelecimento das normas com atores relevantes de outras esferas sociais.

Outra característica semelhante é que, tanto no caso da Starbucks quanto no das madeiras elas beneficiaram-se da ação dos empreendedores institucionais pioneiros. No campo da madeira, Voivodik (2010) iden-



tifica como criadores do campo uma associação de pequenos trabalhadores com madeira, criada a partir de um pequeno proprietário de uma fábrica de instrumentos musicais; já no caso do café de comércio justo nos EUA, Conroy (2001) cita lojas especializadas que foram pioneiras, como Equal Exchange, Peace Coffee, e Cooperative Coffees.

Essas companhias realizaram a ação que Howard-Grenville *et al.* (2007) descrevem como construção de um campo novo orientados em torno de responsabilidade social ou ambiental, cujos desafios são construir, com credibilidade, lógicas novas. Esse tipo de ação (construção de campo) exige relativamente menos capital cultural (porque há possibilidade de construir gradualmente a reputação) enquanto compartilha com as ações de estabelecimento de pontes entre campos a necessidade de capital social e a insuficiência da utilização das formas tradicionais de poder econômico.

Essa constatação nos permite uma abordagem mais otimista em relação aos EES, na medida em que esses sejam capazes de construir alianças e mobilizar o capital social necessário para aproveitar o fato de que outros atores, com motivações sociopolíticas, podem e estão sendo capazes de interferir na forma como estão sendo organizados os mercados.

A questão passa, então, de análise da sobrevivência nos mercados como eles *são* hoje, para uma análise da sobrevivência nos mercados como eles *estão sendo transformados* hoje.

Nesse sentido, Zamagni e Zamagni (2010, p. 93) apontam que uma das condições para que um fenômeno como o das empresas cooperativas possa tornar-se um componente permanente e equilibrador do mercado é a tendência para uma inversão da dependência do consumo sob a produção. Dessa forma, apresentam a possibilidade do consumidor guiar a produção como parte de condições históricas em que os consumidores estejam dando crescentemente valor à forma como os bens são produzidos, e não só às suas características técnicas (Zamagni e Zamagni, 2010, p. 95).

Essa caracterização é coerente com a explicação de Wilkinson (2010) para a sobrevivência da produção artesanal de pequena escala. Ele apresenta os mercados em que estão tradicionalmente inseridas as atividades agroalimentares artesanais a partir das noções de imersão e construção social dos mercados, de Granovetter.

Desse ponto de vista, os circuitos de produção, circulação e consumo local e artesanal de comida são extensões das relações familiares e de vizinhança. A produção se desenvolve de acordo com a demanda e os mercados são, então, tão sólidos quanto as redes sociais que os alimentam. Notamos que os dados do SIES (MTE, 2007) permitem expandir essa noção para os empreendimentos de economia solidária brasileiros em geral, dado que 80,7% dos EES vendem no mercado comunitário e local.

No entanto, à medida que os mercados informais locais são ameaçados pela competição dos mercados formais, a mesma inserção social que garante solidez e proteção do mercado contra intervenção externa, devido às suas características de fortes redundâncias e excesso de capital social, traz dificuldades para a necessária expansão das atividades (que dependem da mobilização de outras redes sociais e do desenvolvimento e fortalecimento de laços fracos com atores externos à localidade).

Frente a essa situação emergem movimentos sociais mobilizados pela defesa de produtores artesanais e sistemas de produção local, que conseguem consolidar circuitos de longa distância formados por redes alternativas de comercialização.

De outro lado, para consolidar a presença de mercado para além dos limites das redes sociais específicas, fazem-se necessários sistemas alternativos de reconhecimento de qualidade, que trazem consigo, o perigo da domesticação e da incorporação pelas grandes redes varejistas.

Aparecem então duas estratégias diferentes de construção do comércio justo, a vertente alternativa, que tem suas origens no processo histórico de construção do movimento, em que ele se aproxima de noções de economia solidária e é formado por um circuito de comercialização alternativo (que são reforçadas pelo desenvolvimento de uma perspectiva latino-americana de comércio justo) e a vertente que busca inserção nos circuitos comerciais tradicionais e está ligada a ações de responsabilidade social corporativa (como no caso da Starbucks) (Wilkinson, 2007).

Baseando-nos em Wilkinson (2007), e com a contribuição da reflexão de Howard-Grenville *et al.* (2007) construímos um quadro comparativo, em que buscamos acrescentar ao debate teórico algumas referências à realidade brasileira (Quadro 1).

Wilkinson (2007) propõe que a tensão existente entre as duas vertentes não precisa ser re-

**Quadro 1.** Análise comparativa das vertentes do Comércio Justo.

**Chart 1.** Comparative analysis of the different components of Fairtrade.

	<b>Alternativa</b>	<b>Circuitos convencionais</b>
<b>Vendedores</b>	Redes de lojas especializadas em produtos do comércio justo.	Grandes varejistas que passam a vender linhas de produtos do comércio justo.
<b>Consumidores</b>	Ativista ou relacionado às redes sociais em que as organizações de comércio alternativo operam. Há também esforços de incidência nas compras públicas.	Camada mais ampla de consumidores políticos, cujas compras rotineiras são influenciadas por considerações éticas ou políticas. (Há evidências de indução da demanda pelos grandes varejistas.)
<b>Relação Norte-Sul</b>	Uma tendência mais crítica dessa vertente propõe a formação de redes de mercados alternativos domésticos, envolvendo produtores e consumidores do Norte e do Sul.	Perspectiva de um mercado consumidor do sul a partir do fortalecimento da classe média nesses países.
<b>Sistema de garantia</b>	Historicamente baseada na confiança. Desenvolvimento de um sistema de certificação para produtores e organizações. No Brasil existem sistemas participativos de garantia mútua que ligados ao movimento da agroecologia, dialogam com o comércio justo: Rede Ecovida (na região Sul), Rede Xique-Xique no Rio Grande do Norte e ACS Amazônia, no Acre.	Certificação de terceira parte dos produtos e não das organizações. A Nestlé e marcas próprias de supermercado, por exemplo, tiveram produtos certificados.
<b>Tendência de crescimento</b>	Apresenta tendência de crescimento, mas relativamente menor.	É a que mais cresce em número e valor de vendas.
<b>Localização geográfica</b>	Dominante na América Latina e na Europa Latina.	Dominante no norte da Europa e nos EUA.
<b>Contradições internas</b>	Profissionalização e orientação para o mercado. Apelo ao poder público como regulador legítimo do comércio justo.	Estabelecer critérios para determinar o funcionamento do mecanismo de preços. Desafio de incorporar os valores de sustentabilidade e salubridade a partir de certificação conjunta, com orgânicos. Tendência ao exclusivismo afasta os produtores que mais precisam.
<b>Críticas externas</b>	Baixo impacto comercial	Permissividade e flexibilização dos critérios. Licenciamento, para revenda, de grandes negócios. Quebra da rede produtor-consumidor.
<b>Condição para o empreendedorismo institucional</b>	Construção de um campo novo.	Construção de uma ponte entre o campo do comércio varejista tradicional e o do comércio justo.
<b>Capital mais importante</b>	Capital social para mobilizar redes de relações em prol da compra dos produtos e realizar incidência política (capital político).	Capital cultural: reputação e legitimidade das certificadoras.

solvida, havendo espaço para ação autônoma. Mais do que isso: há complementaridade, já que as campanhas feitas pelas organizações alternativas beneficiam também os circuitos convencionais de venda, que, por sua vez, mediante a entrada dos grandes varejistas, expandem exponencialmente o conhecimento público dos produtos e princípios do comércio justo. A rede de militantes da vertente alternativa também ajuda a evitar o risco de que varejistas criem selos próprios, impedindo que eles se apropriem da proposta.

No Brasil e na América Latina de forma mais geral, podemos perceber (Torres e Gomes, 2009) uma fusão ou inserção do comércio justo no movimento de economia solidária (mais antigo e com mais capilaridade nos países). Exemplo disso é o conteúdo do Decreto Presidencial nº 7.358, de 17 de novembro de 2010 que, a partir da demanda organizada da sociedade civil, instituiu o Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário, identificando os EES como os atores produtivos desse sistema.

## Conclusão

A integração entre as perspectivas (especialmente, mas não só com a vertente alternativa do comércio justo) fica especialmente clara à medida que os teóricos da economia solidária baseados em Polanyi propõem a articulação de um circuito integrado sócio-político-economicamente, em que prevaleçam critérios diferenciados de reconhecimento social do trabalho.

Coraggio (2007c) explora esse sentido ao colocar o problema da capacidade de sobrevivência do empreendimento nos critérios utilizados pela sociedade para reconhecimento do trabalho realizado. Por isso, Coraggio (2007b) advoga a superação da relação custo-qualidade, de forma que se passe a enxergar como variáveis relevantes as condições de trabalho dos produtores.

França-Filho (2007), referindo-se especialmente aos bancos comunitários de desenvolvimento<sup>8</sup>, avança ao propor a construção conjunta de oferta e demanda por meio de debates públicos no espaço associativo, em um exercício de democracia local em que os próprios moradores planejam e decidem sobre a oferta

de produtos e/ou serviços, de forma que “a elaboração das atividades sócio-produtivas conjuga-se a uma forma de ação pública” (França-Filho, 2007, p. 161).

A ênfase na aproximação de oferta e demanda é muito próxima àquela concepção que Bruni e Zamagni denominam de empresa civil. Ademais, os autores também reforçam as diversas experiências de consumo crítico como portadoras de um sentido de uma “nova convergência entre trabalho e consumo, em que o consumidor encontra na sociedade civil o lugar ideal para a tutela de seus interesses” (Zamagni e Bruni, 2010, p. 207).

Dessa forma, o consumidor-cidadão que presta atenção na maneira como os bens são escolhidos é um dos componentes que deve existir em um mercado pensado não como simples mecanismo de alocação de recursos. Aparece ao mesmo tempo como objetivo e como condição da transformação desse mercado, a possibilidade de se afirmar dentro do mercado, um espaço econômico composto por sujeitos cuja ação econômica é motivada pela referência a valores (Zamagni e Bruni, 2010, p. 153).

Essa conclusão converge quase que inteiramente com a dos atores que se inspiram em Karl Polanyi, e também em Hoffman e Wilkinson no reconhecimento de que está em curso um processo de transformação dos mercados e no reconhecimento (direto ou indireto) de que esse processo é consequência e condicionante do fortalecimento e sobrevivência dos empreendimentos econômicos solidários.

A existência de um leque tão variado de explicações (ainda que divergentes) como: a reinserção do mercado na sociedade; a construção política dos mercados e de novos campos sociais; o resgate de valores que, sendo intrínsecos ao mercado, haviam sido perdidos; e a reconstrução, em larga escala, de redes sociais locais que foram desarticuladas; é um forte sinal de que essas tendências de mudanças são reais.

Ainda assim não há garantias de que efetivamente sejam apropriadas pelos EES, o que vai depender da capacidade de esses não permitirem que as empresas capitalistas se apropriem dos campos criados, ao passo que consigam aproveitar-se delas pelo estabelecimento de pontes entre campos.

<sup>8</sup> Infelizmente não foi possível descrever em mais detalhes o funcionamento desses bancos ao longo deste trabalho, mas tratam-se de importantes empreendimentos de economia solidária não só no campo das finanças solidárias, mas também pelo seu papel de incidência nas relações de mercado em um âmbito local.

## Referências

- ABRAMOVAY, R.; VOIVODIK, M.; CARDOSO, F.; CONROY, M. 2010. Social Movements and NGOs in the Construction of New Market Mechanisms. *Economic Sociology the European Electronic Newsletter*, 11(2):24-31.
- BARTLEY, T. 2007. Institutional Emergence in an Era of Globalization: The Rise of Transnational Private Regulation of Labor and Environmental Conditions. *American Journal of Sociology*, 113(2):297-351. <http://dx.doi.org/10.1086/518871>
- BENKLER, Y. 2006. *The Wealth of Networks How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven/Londres, Yale University Press, 515 p.
- BERNARDO, J. 2009. *Economia dos conflitos sociais*. São Paulo, Expressão Popular, 496 p.
- BOURDIEU, P. 2005. Principles of an Economic Anthropology. In: N. SMELSER; R. SWEDBERG, *The Handbook of Economic Sociology*. 2ª ed., Princeton, Princeton University Press, p. 75-89.
- BRUNI, L.; ZAMAGNI, S. 2010. *Economia Civil: eficiência, equidade, felicidade pública*. Vargem Grande Paulista, Editora Cidade Nova, 287 p.
- CARVALHO, G. 2010. Gestão Coletiva. *Revista Melhor: gestão de pessoas*. Disponível em <http://revis-tamelhor.uol.com.br/textos.asp?codigo=12272>. Acesso em: 20/02/2011.
- CASTORIADIS, C. 1983. Autogestão e hierarquia. In: C. CASTORIADIS, *Socialismo ou barbárie*. São Paulo, Editora Brasiliense, p. 211-260.
- CORAGGIO, J.L. 2007a. El papel de la Economía Social y Solidaria en la Estrategia de Inclusión Social. In: SEMINARIO "PENSANDO EN ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO", Quito, 2007. FLACSO/SENPLADES, Quito. Disponível em [http://www.coraggioeconomia.org/jlc\\_publicaciones\\_ep.htm](http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm). Acesso em: 27/10/2010
- CORAGGIO, J.L. 2007b. La economía social y la búsqueda de un programa socialista para el siglo XXI. In: ENCUESTRO "LOS SOCIALISMOS DEL SIGLO XXI", Quito, 2007. Disponível em: [http://www.coraggioeconomia.org/jlc\\_publicaciones\\_ep.htm](http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm). Acesso em: 27/10/2010.
- CORAGGIO, J.L. 2007c. Sustentabilidade e luta contra-hegemônica no campo da economia solidária. In: G. KRAYCHETTE; K. AGUIAR (orgs.). *Economia dos setores populares: sustentabilidade e estratégias de formação*. São Leopoldo, Oikos, p. 67-89.
- CRUZ, A. 2006. *A diferença da igualdade: a dinâmica da economia solidária em quatro cidades do Mercosul*. Campinas, SP. Tese de Doutorado. Universidade Estadual de Campinas, 325 p.
- CONROY, M.E. 2001. Can Advocacy-Led Certification Systems Transform Global Corporate Practices? Evidence and Some Theory. PERI Working Paper no. 21. Disponível em: <http://ssrn.com/abstractp338723>. Acesso em: 13/05/2011.
- DiMAGGIO, P. 2003. *The Twenty-First Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective*. Princeton, Princeton University Press, 288 p.
- FRANÇA-FILHO, G. 2007. Teoria e prática em economia solidária: problemática, desafios e vocação. *Civitas – Revista de Ciências Sociais*, 1:155-174.
- FLIGSTEIN, N. 2001. *The Architecture of the Markets*. Princeton, Princeton University Press, 288 p.
- GRANOVETTER, M. 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91:481-510. <http://dx.doi.org/10.1086/228311>
- GRANOVETTER, M. 2005. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1):33-50. <http://dx.doi.org/10.1257/0895330053147958>
- HOFFMAN, A. 2001a. *From Heresy to Dogma: An Institutional History of Corporate Environmentalism*. Stanford, Stanford Business Books, 287 p.
- HOFFMAN, A. 2001b. Linking organizational and field-level analyses: the diffusion of corporate environmental practice. *Organization & Environment*, 14(2):133-156. <http://dx.doi.org/10.1177/1086026601142001>
- HOWARD-GRENVILLE, J.; HOFFMAN, A.; BHATTACHARYA, C. 2007. Who can act on sustainability issues? Corporate capital and the configuration of organizational fields. In: S. SHARMA; M. STARIK; B. HUSTED, *Organizations and the Sustainability Mosaic: Crafting Long-Term Ecological and Societal Solutions*. Cheltenham, Edward Elgar, p. 193-215.
- KASMIR, S. 2007. O Modelo Mondragón como discurso pós-fordista In: J. LIMA (org.), *Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado*. São Paulo, Annablume, p. 55-92.
- LÉVESQUE, B. 2007. Contribuição da nova sociologia econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. *Revista de Administração de Empresas*, 47(2):49-60. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902007000200006>
- LISBOA, A. 2008. A atualidade de Karl Polanyi para a reconstrução do pensamento econômico. *Otra Economía*, 2(3):7-26.
- LUXEMBURGO, R. 2007. *Reforma ou Revolução*. São Paulo, Expressão Popular, 136 p.
- MARCH, J. 1962. The business firm as a political coalition. *The Journal of politics*, 24(4):662-678. <http://dx.doi.org/10.2307/2128040>
- NOVAES, H.; DAGNINO, R. 2010. A participação do trabalhador na fábrica: contrastes entre as propostas ensejadas pelo modelo japonês com as propostas autogestionárias. *Sociologias*, 12(24):242-267. <http://dx.doi.org/10.1590/S1517-45222010000200009>
- MONDADORE, A.P. 2007. As fases e faces de uma cooperativa autogestionária. In: J. LIMA (org.), *Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado*. São Paulo, Annablume, p. 211-238.
- PINTO, J.R. 2006. *Economia solidária: de volta à arte da associação*. Porto Alegre, Editora da UFRGS, 196 p.
- POLANYI, K. 2000. *A grande transformação*. Rio de Janeiro, Elsevier, 349 p.
- QUIJANO, A. 1998. *La economía popular y sus caminos em America Latina*. Lima, Mosca Azul Editores, 192 p.

- MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). 2007. Atlas da Economia Solidária versão web. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/sistemas/atlas/atlases.html>. Acesso em: 20/03/2011.
- SERVA, M. 1996. *Racionalidade e organizações: o Fenômeno das Organizações Substantivas*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 618 p.
- SINGER, P. 1998. *Uma Utopia Militante. Repensando o socialismo*. Petrópolis, Vozes, 182 p.
- SINGER, P. 2000. Economia Solidária: um modo de produção e distribuição. In: P. SINGER; A.R. SOUZA (org.), *A Economia Solidária no Brasil*. São Paulo, Contexto, p. 11-30.
- TAUILE, J.R. 2002. Do socialismo de mercado à economia solidária. *Revista de Economia Contemporânea*, 6:107-122.
- TORRES, A.; GOMES, R. 2009. Comercio Justo y Solidario en América Latina. In: *El Comercio Justo en España 2008. Canales de importación y distribución*. Barcelona, Icaria, p. 102-117.
- WICKSTEED, P. 1933. *The common sense of political economy, and selected papers and reviews on economic theory*. Londres, G. Routledge & Sons, 864 p.
- WILKINSON J. 2007. Fair Trade: Dynamic and Dilemmas of a Consumer Oriented Global Social Movement. *Journal of Consumer Policy*, 30(3):219-239.
- WILKINSON J. 2010. Economic and Agrofood Studies in Brazil. *Economic sociology the European electronic newsletter*, 11(2):3-10.
- WILLIAMSON, O. 1985 *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, The Free Press, 450 p.
- VOIVODIK, M. 2010. *Os desafios de legitimidade em sistemas multissetoriais de governança: uma análise do Forest Stewardship Council*. São Paulo, SP. Dissertação Mestrado. Universidade de São Paulo, 127 p.
- ZAMAGNI, S.; ZAMAGNI, V. 2010. *Cooperative Enterprise: facing the challenge of globalization*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited, 108 p.

Submetido: 02/09/2012

Aceito: 03/07/2012